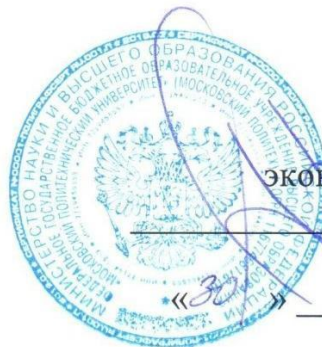


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Максимов Алексей Борисович
Должность: директор департамента по образовательной политике
Дата подписания: 23.09.2023 15:32:19
Уникальный программный ключ:
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
/ МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ /



УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета
экономики и управления
/ А.А. Ефремов /

_____ 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Международный менеджмент

Направление подготовки

38.03.02 Менеджмент

Образовательная программа:

Управление организацией

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения

Очная, заочная

Москва 2019 г.

1. Цели освоения дисциплины

Основная цель освоения дисциплины «Международный менеджмент» – сформировать у студентов общие научные представления о международном менеджменте, углубленные представления о системе управления международным бизнесом, об основных тенденциях развития международных компаний, их организационных формах и структурах.

К **основным задачам** освоения дисциплины «Международный менеджмент» следует отнести:

- выявление факторы, влияющих на формирование национальных видов менеджмента;
- изучение современных подходов и методов управления организацией за рубежом;
- определение мировых тенденций и направлений развития менеджмента;
- ознакомление студентов с современной теорией и передовыми технологиями международного менеджмента, применяемыми в иностранных организациях и показать возможности их использования в отечественном бизнесе.

2. Место дисциплины в структуре ОП бакалавриата

Дисциплина «Международный менеджмент» относится к числу дисциплин по выбору цикла (Б.1.3) образовательной программы бакалавриата.

Дисциплина «Международный менеджмент» взаимосвязана логически и содержательно-методически со следующими дисциплинами и практиками ОП:

В базовой части цикла (Б1.1):

- Стратегический менеджмент
- Менеджмент краудфандинговых и краудинвестинговых платформ

В вариативной части цикла (Б1.2):

- Адаптивный менеджмент
- Управление устойчивым развитием организации

В дисциплинах по выбору (Б1.3):

- Ивент-менеджмент;
- Венчурный менеджмент.

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

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируется следующая компетенция и должны быть достигнуты следующие результаты обучения как этап формирования соответствующей компетенции:

Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	знать: - теоретические основы управления международным бизнесом; уметь: - решать управленческие задачи на тактическом и операционном уровне, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации экономики; владеть: - методами оценки уровня транснационализации деятельности компаний.

4. Структура и содержание дисциплины.

Очная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, т.е. 144 академических часов (из них 54 часов – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Международный менеджмент» изучаются на втором курсе.

Четвертый семестр: 36 часов – лекции, 54 часов – семинарские занятия, аттестация – экзамен.

Заочная форма обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, т.е. 144 академических часов (из них 128 часов – самостоятельная работа студентов).

Разделы дисциплины «Международный менеджмент» изучаются на втором курсе.

Четвертый семестр: 6 часов – лекции, 10 часов – семинарские занятия, аттестация – экзамен.

Структура и содержание дисциплины «Международный менеджмент» по срокам и видам работы отражены в приложении.

Содержание разделов дисциплины

Четвертый семестр

Тема 1. Предмет и подходы к определению международного менеджмента

Лекция 1. Понятие и сущность мировой экономики и международного бизнеса. Ключевые хозяйствующие субъекты мировой экономики. Мотивация интернационализации хозяйственной деятельности. Современные формы международного разделения труда.

Лекция 2. Риски и мотивы зарубежного предпринимательства. Организационные формы управления международных компаний. Роль и значение международного менеджмента. Управленческая функция коммуникация и ее связь с международной деятельностью. Международный менеджмент как процесс управления международной деловой активностью компании.

Семинар 1. Предмет и объект международного менеджмента. Специфические черты и особенности международного менеджмента. Особенности проявления управленческих функций за рубежом. Национальные модели управления. Задачи международного менеджмента. Изменения управленческой парадигмы управления предприятиями в условиях ВЭД, планирование, организация, мотивация, контроль.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие международного менеджмента.
2. Предмет и объект международного менеджмента.
3. Особенности современного международного бизнеса.
4. Создание условий для эффективного международного сотрудничества.
5. Экономическое содержание международного менеджмента.

Тема 2. Международная компания как объект управления

Лекция 3. Международная ориентация хозяйственных секторов. Статус международной компании. Комбинация различных признаков международного концерна. Количественные критерии международного предприятия.

Лекция 4. Качественные признаки международного предприятия. Стимулы национальных компаний для перехода в статус международных. Классификация международных компаний по отраслевой принадлежности, характеру собственности и организационно-правовым формам.

Семинар 2. Типы международных объединений предприятий в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в них предприятий. Структурные единицы международных компаний. Характерные черты международной компании. Холдинги и альянсы как корпоративные объединения.

Вопросы для обсуждения:

1. Транснациональное, мировое, глобальное, мульти- или многонациональное предприятие: подходы и их особенности.
2. Комбинацию признаков международного концерна.
3. Статус международной компании. Индекс транснациональности.
4. Особенности промышленных и торговых международных фирм.
5. Специфика картеля, треста, синдиката.
6. Назовите стимулы национальных компаний для перехода их в статус международных.
7. Дайте определение долгосрочного контракта и назовите преимущества долгосрочных контрактов для экспортеров и импортеров.
8. Для чего создаются консорциумы и совместные предприятия?

Тема 3. Внешняя среда в международном бизнесе

Лекция 5. Международное окружение и подходы к ее определению.

Лекция 6. Формы проявления степени чужеродности окружающей среды в различных странах.

Семинар 3. Модели дифференциации окружающей среды для международной компании. Процессный (интеракционный) подход изучения взаимоотношений между предприятием и внешней средой. Ситуативные факторы формальной организационной структуры. Предприятие как система партнерства и социотехническая система. Целевые субъекты предприятия. Экономическое окружение как система внешних партнеров по бизнесу.

Вопросы для обсуждения:

1. Использование методики анализа внешней среды в международном бизнесе.
2. PEST-анализ

3. STEP-анализ:

Тема 4. Международный проектный менеджмент

Лекция 7. Понятия «проекта» и «проектного менеджмента» в международном бизнесе. Характерные черты проектного менеджмента. Фазы проектного менеджмента. Жизненный цикл инвестиционного проекта. Особенности прединвестиционной фазы.

Лекция 8. Особенности выполнения проектно-конструкторских работ. Инвестиционная фаза реализации проекта и ее стадии. Стадии эксплуатационной (оперативной) фазы проекта и их специфические черты.

Семинар 4. Особенности организации и управления проектами. Международные проекты и их специфика. Типы международных проектов. Соотношение между проектным и институциональным менеджментом.

Вопросы для обсуждения:

1. Что включает в себя процесс стратегического управления международной компанией?
2. Перечислите вопросы, которые необходимо решать для построения стратегического плана зарубежной деятельности международной компании.
3. Назовите основные факторы успеха стратегии международной компании.
4. Чем отличается интернационализация производства от интегрированного международного производства?

Тема 5. Модели и стратегии повышения международной активности компании

Лекция 9. Сущность интернационализации и подходы к ее объяснению. Интернационализация предпринимательства как экономическая категория. Мотивы интернационализации. Экономические и институциональные препятствия реальной интернационализации. Мероприятия по стимулированию интернационализации страны базирования международной компании.

Лекция 10. Виды деловой заграничной активности и модели интернационализации. Ступенчатая модель интернационализации. Комбинирование стадий, форм и признаков международной предпринимательской деятельности. Комбинированная модель интернационализации фирмы. Функциональная интернационализация фирмы. Модель функциональной и институциональной интернационализации. Предпосылки, цели и фазы процесса интернационализации. Экономические цели международной предпринимательской деятельности. Разработка стратегии интернационализации в процессе стратегического

планирования. Стратегия совместного предпринимательства. Стратегия прямого инвестирования. Стремление к расширению деловых связей в принимающей стране. Показатели оценки развития делового сотрудничества с национальными компаниями в принимающей стране. Критерии выбора зарубежного партнера.

Семинар 5. Особенности стилей менеджмента в Европе, Азии, Северной Америке, государствах переходного периода. Социальная ответственность международных компаний и их опыт по предотвращению конфликтов с правительствами принимающих стран.

Вопросы для обсуждения:

1. Расскажите о методике определения наиболее эффективной сферы деятельности на внешнем рынке.

2. Перечислите преимущества и недостатки основных видов и форм внешнеэкономической деятельности предприятий.

3. Каким странам международные компании отдают предпочтение при выборе принимающего государства для предпринимательской деятельности?

4. За счет каких факторов обеспечивается надлежащий уровень конкурентоспособности товаров и услуг международной компании в принимающей стране?

Тема 6. Финансовые и инвестиционные решения в международном менеджменте

Лекция 11. Валютно-финансовая среда международного валютная система на современном этапе развития мирового хозяйства. Инструменты срочного рынка. Форвардные валютные контракты, опционные контракты, своп-контракты. Финансовый менеджмент международной фирмы. Цели и задачи международного финансового менеджмента. Краткосрочное финансирование фирмы. Долгосрочное финансирование компании.

Лекция 12. Управление оборотным капиталом фирмы. Долгосрочные вложения фирмы, бюджетирование капитала, оценка инвестиционных проектов, дивидендная политика. Валютный риск и стратегии его хеджирования. Сущность и виды валютных рисков, их идентификация. Управление бухгалтерским риском, управление валютно-экономическим риском, минимизация валютных рисков, практика оценки валютных рисков.

Семинар 6. Мировая валютная система на современном этапе развития мирового

хозяйства. Международный лизинг: сущность, формы, преимущества и недостатки.

Вопросы для обсуждения:

1. Факторинг и форфейтинг: сущность и сравнительная характеристика.

2. Государственное страхование экспорта: сущность, предпосылки и практика.

3. Системы финансирования экспорта развитых стран.

Тема 7. Технологии международных инвестиций

Лекция 13. Место и роль ценных бумаг в международном инвестиционном процессе. Предпосылки, сущность и формы международных инвестиций. Исходные моменты инвестирования, простая и фондовая формы инвестирования.

Лекция 14. Международный рынок инвестиций. Международные риски, корреляции инвестиционных активов. Международные инвестиционные компании.

Семинар 7. Характерные отличительные черты инвестиционных фондов, основные экономические преимущества коллективных инвестиций, сравнительный коллективного инвестирования. Типы инвестиционных фондов; способы оценки активов инвестиционных фондов, процедура размещения и выкупа паев, расходы и вознаграждения по управлению, стили инвестиционных фондов.

Вопросы для обсуждения:

4. Место и роль ценных бумаг в международном инвестиционном процессе.

5. Предпосылки, сущность и формы международных инвестиций.

6. Международный рынок инвестиций.

7. Международные инвестиционные риски.

8. Основные экономические преимущества коллективных инвестиций, сравнительный анализ различных схем коллективного инвестирования.

Тема 8. Управление человеческими ресурсами и этика в международном бизнесе

Лекция 15. Корпоративная культура: понятие, формы. Вопросы управления человеческими ресурсами международной фирмы, подходы к отбору персонала, категории работников для зарубежных операций, критерии отбора менеджеров и других категорий работников.

Лекция 16. Обучение, мотивация и оплата труда, международный коллектив.

Семинар 8. Этика в международном бизнесе. Международный бизнес-этикет.

Темы для обсуждения и анализа:

1. Сравнительные исследования американской, японской и отечественной моделей управления».

2. Профессиональные качества менеджера международного класса.

Тема 9. Организационное развитие МНК

Лекция 17. Причины и механизмы возникновения критических проблемных ситуаций в международном бизнесе. Процесс принятия и реализации решений. Содержание, этапы и модели реструктуризации МНК.

Лекция 18. Реструктуризация, переориентация, реинжиниринг, регенерация. Управление процессом изменений. Политика внешней экспансии и развитие внутреннего предпринимательства.

Семинар 9. Причины и механизмы возникновения критических проблемных ситуаций в международном бизнесе.

Вопросы для обсуждения:

1. «Кризисный синдром» и его составляющие. Процесс принятия и реализации решений.

2. Содержание, этапы и модели перестройки МНК.
3. Цели и направления технологической политики МНК.
4. Типы технологической политики.
5. Планирование международных НИОКР. Организация международных НИОКР, структуры управления НИОКР.

Темы для самостоятельной работы:

1. Способы осуществления внешнеторгового обмена.
2. Организационные формы межфирменной интеграции, их характеристика и особенности.
3. Интеграционные процессы как основа формирования международных компаний.
4. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия.
5. Масштабы деятельности ТНК и их роль в мировой экономике.
6. Стратегические альянсы как наиболее перспективная форма интеграции компаний.
7. Характеристика современной волны слияний и поглощений компаний в мире.
8. Мировые рынки и центры деловой активности.
9. Этика и социальная ответственность в международном бизнесе.
10. Анализ зарубежных рынков и стратегии проникновения.
11. Лидерство и поведение работников в международной компании.
12. Международный менеджмент и культурные различия.
13. Современные теории торговли, основанные на характеристиках компаний.
14. Международный валютный рынок: понятие и структура.
15. Международный маркетинг и бизнес-стратегии.
16. Международная дистрибуция.
17. Финансовые аспекты международной торговли.
18. Управление валютными рисками.
19. Международные источники финансирования капитала.
20. Потребности международного обеспечения управленческими кадрами.

5. Образовательные технологии

Методика преподавания дисциплины «Международный менеджмент» и реализация компетентного подхода в изложении и восприятии материала предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

- обсуждение докладов по дисциплине;

- проведение контрольной работы;
- организация и проведение текущего контроля знаний студентов в форме бланкового тестирования.

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

В процессе обучения используются следующие оценочные формы самостоятельной работы студентов, оценочные средства текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций:

- контрольная работа;
- тестовые задания;
- доклады для самостоятельного выполнения.

Образцы контрольных вопросов и заданий для проведения текущего контроля, вопросы к зачёту, приведены в приложении.

6.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).

6.1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Код компетенции	В результате освоения образовательной программы обучающийся должен обладать
ПК-9	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли

В процессе освоения образовательной программы данные компетенции, в том числе их отдельные компоненты, формируются поэтапно в ходе освоения обучающимися дисциплин в соответствии с учебным планом и календарным графиком учебного процесса.

6.1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, формируемых по итогам освоения дисциплины (модуля), описание шкал оценивания

Показателем оценивания компетенций на различных этапах их формирования является достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).

ПК-9- способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли				
Показатель	Критерии оценивания			
	2	3	4	5
знать: - теоретические основы управления международным бизнесом	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе. Допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность знаний, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями при их переносе на новые ситуации.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: Теоретические и экономических процессов в современном мире, их связь с другими процессами, происходящими в обществе. Свободно оперирует приобретенными знаниями.
уметь: - решать управленческие задачи на тактическом и операционном уровне, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации экономики;	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет четко сформулировать цели и выразить их количественно и качественно; отражать достигнутые результаты и проблемные точки, требующие управленческого вмешательства; своевременно осуществлять корректировку бизнес - процессов, улучшая тем самым качество планирования.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: четко сформулировать цели и выразить их количественно и качественно; отражать достигнутые результаты и проблемные точки, требующие управленческого вмешательства; своевременно осуществлять корректировку бизнес - процессов, улучшая тем самым качество планирования. Допускаются	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: четко сформулировать цели и выразить их количественно и качественно; отражать достигнутые результаты и проблемные точки, требующие управленческого вмешательства; своевременно осуществлять корректировку бизнес - процессов, улучшая тем самым качество планирования. Умения	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: четко сформулировать цели и выразить их количественно и качественно; отражать достигнутые результаты и проблемные точки, требующие управленческого вмешательства; своевременно осуществлять корректировку бизнес - процессов,

		значительные ошибки, проявляется недостаточность умений, по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при оперировании умениями при их переносе на новые ситуации.	освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	улучшая тем самым качество планирования. Свободно оперирует приобретенными умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
владеть: - методами оценки уровня транснационализации деятельности компаний.	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет методиками использования систем показателей эффективности или результативности управления, включающими количественные и качественные показатели, позволяющие оценить качество управления на различных уровнях.	Обучающийся владеет методиками использования систем показателей эффективности или результативности управления, включающими количественные и качественные показатели, позволяющие оценить качество управления на различных уровнях, допускаются значительные ошибки, проявляется недостаточность владения навыками по ряду показателей, обучающийся испытывает значительные затруднения при применении навыков в новых ситуациях.	Обучающийся частично владеет методиками использования систем показателей эффективности или результативности управления, включающими количественные и качественные показатели, позволяющие оценить качество управления на различных уровнях, навыки освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе умений на новые, нестандартные ситуации.	Обучающийся в полном объеме методиками использования систем показателей эффективности или результативности управления, включающими количественные и качественные показатели, позволяющие оценить качество управления на различных уровнях, свободно применяет полученные навыки в ситуациях повышенной сложности.

Шкалы оценивания результатов промежуточной аттестации и их описание:

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме экзамена проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по данной дисциплине (модулю), при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю) проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине (модулю) методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой (подготовка доклада, контрольная работа, тест).

Шкала оценивания	Описание
Отлично	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Хорошо	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует хорошее соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях обычной сложности. При этом могут быть допущены некоторые ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации
Удовлетворительно	Выполнены не все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, не уверенно оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, не применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации
Неудовлетворительно	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.

Фонды оценочных средств представлены в приложении 1 к рабочей программе.

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.

а) основная литература

1. Международный менеджмент : учебник для бакалавров / Е. П. Темнышова [и др.] ; под редакцией Е. П. Темнышовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 456 с. —

(Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2424-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/508942> (дата обращения: 18.09.2023).

б) дополнительная литература:

1. *Шимко, П. Д.* Международный финансовый менеджмент : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 493 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3559-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/487510> (дата обращения: 18.09.2023).

2. Международный маркетинг : учебник и практикум для вузов / А. Л. Абаев [и др.] ; под редакцией В. А. Алексунина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 362 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01169-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/511347> (дата обращения: 18.09.2023).

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

Офисные приложения, Microsoft Office 2013 (или ниже) – Microsoft Open License. Лицензия № 61984042

- <http://www.gov.ru> Сервер органов государственной власти Российской Федерации.
- <http://www.mos.ru> Официальный сервер Правительства Москвы.
- <http://www.garant.ru> ГАРАНТ Законодательство с комментариями.
- <http://www.gks.ru> Федеральная служба государственной статистики.
- <http://www.rg.ru> Российская газета.
- <http://www.rbc.ru> РБК (РосБизнесКонсалтинг).
- <http://www.mevriz.ru> Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»
- <http://minpromtorg.gov.ru/> Министерство промышленности и торговли Российской Федерации.

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины.

Аудитория для лекционных и семинарских занятий общего фонда. Столы учебные со скамьями, аудиторная доска, переносной мультимедийный комплекс (проектор, проекционный экран, ноутбук). Рабочее место преподавателя: стол, стул.

9. Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При

подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины. В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. При чтении лекций по дисциплине могут использоваться электронные мультимедийные презентации.

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. На интерактивных занятиях студенты должны проявлять активность.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельной темы учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по определяется учебным планом. При самостоятельной работе студент взаимодействует с рекомендованными материалами при участии преподавателя в виде консультаций. Электронно-библиотечной система (электронная библиотека) университета обеспечивает возможность индивидуального доступа каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

10. Методические рекомендации для преподавателя (Методические рекомендации по составлению презентаций)

Презентация (от английского слова - представление) – это набор цветных картинок-слайдов на определенную тему, который хранится в файле специального формата с расширением РР. Термин «презентация» (иногда говорят «слайд-фильм»)

связывают, прежде всего, с информационными и рекламными функциями картинок, которые рассчитаны на определенную категорию зрителей (пользователей).

Мультимедийная компьютерная презентация – это:

- динамический синтез текста, изображения, звука;
- самые современные программные технологии интерфейса;
- интерактивный контакт докладчика с демонстрационным материалом;
- мобильность и компактность информационных носителей и оборудования;
- способность к обновлению, дополнению и адаптации информации;
- невысокая стоимость.

Правила оформления компьютерных презентаций

Общие правила дизайна

Многие дизайнеры утверждают, что законов и правил в дизайне нет. Есть советы, рекомендации, приемы. Дизайн, как всякий вид творчества, искусства, как всякий способ одних людей общаться с другими, как язык, как мысль — обойдет любые правила и законы.

Однако, можно привести определенные рекомендации, которые следует соблюдать, во всяком случае, начинающим дизайнерам, до тех пор, пока они не почувствуют в себе силу и уверенность сочинять собственные правила и рекомендации.

Правила шрифтового оформления:

- Для основного текста не рекомендуется использовать прописные буквы.
- Шрифты с засечками читаются легче, чем гротески (шрифты без засечек);
- Шрифтовой контраст можно создать посредством: размера шрифта, толщины шрифта, начертания, формы, направления и цвета.
- Правила выбора цветовой гаммы.
- Цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов.
- Существуют не сочетаемые комбинации цветов.
- Черный цвет имеет негативный (мрачный) подтекст.
- Белый текст на черном фоне читается плохо (инверсия плохо читается). Рекомендации по дизайну презентации

Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызывала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеофрагментов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Кроме того, оформление и демонстрация каждого из перечисленных типов информации также подчиняется определенным правилам. Так, например, для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цвета, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Рассмотрим рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов различного вида.

Оформление текстовой информации:

- размер шрифта: 24-54 пункта (заголовок), 18-36 пунктов (обычный текст);
- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
- тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читаем;
- курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Оформление графической информации:

- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
- желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
- цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
- иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
- если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Содержание и расположение информационных блоков на слайде:

- информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);
- рекомендуемый размер одного информационного блока - не более 1/2 размера слайда;
- желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга;
- ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;
- информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки - слева направо;
- наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда;
- логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Помимо правильного расположения текстовых блоков, нужно не забывать и об их содержании - тексте. В нем ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок. Также следует учитывать общие правила оформления текста.

После создания презентации и ее оформления, необходимо отрепетировать ее показ и свое выступление, проверить, как будет выглядеть презентация в целом (на экране компьютера или проекционном экране), насколько скоро и адекватно она воспринимается из разных мест аудитории, при разном освещении, шумовом сопровождении, в обстановке, максимально приближенной к реальным условиям выступления.

**Структура и содержание дисциплины «Международный менеджмент» по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент» (бакалавр) Образовательная программа: «Управление организацией»
Очная форма обучения**

n/ n	Раздел		Н е д е л я с е м е с т р а	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость в часах					Виды самостоятельной работы студентов					Форм ы аттес т ации	
				Л	П/С	Лаб	СРС	КСР	К.Р.	К. П.	К/Р	Т	ДС	Э	З
	Второй курс														
1	Тема 1. Предмет и подходы к определению международного менеджмента	4	1-2	4	6		6						+		
2	Тема 2. Международная компания как объект управления	4	3-4	4	6		6						+		
3	Тема 3. Внешняя среда в международном бизнесе	4	5-6	4	6		6								
4	Тема 4. Международный проектный менеджмент	4	7-8	4	6		6						+		
5	Тема 5. Модели и стратегии повышения международной активности компании	4	9-10	4	6		6						+		
6	Тема 6. Финансовые и инвестиционные решения в международном менеджменте	4	11-12	4	6		6						+		
7	Тема 7. Технологии международных инвестиций	4	13-14	4	6		6					+	+		

8	Тема 8. Управление человеческими ресурсами и этика в международном бизнесе	4	15-16	4	6		6						+		
9	Тема 9. Организационное развитие МНК	4	17-18	4	6		6				+				
	Форма аттестации										1	1	1	Э	
	Всего часов по дисциплине в четвертом семестре			36	54		54								

**Структура и содержание дисциплины «Международный менеджмент» по направлению подготовки
38.03.02 «Менеджмент» (бакалавр) Образовательная программа: «Управление организацией»
Заочная форма обучения**

n/ n	Раздел		Не де ле я с е м е с т р а	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов, и трудоемкость в часах					Виды самостоятельной работы студентов					Форм ы аттес т ации	
				Л	П/С	Ла б	СРС	КСР	К.Р.	К. П.	К/Р	Т	ДС	Э	З
	Второй курс														
1	Тема 1. Предмет и подходы к определению международного менеджмента	4		1	1		14						+		
2	Тема 2. Международная компания как объект управления	4		1	1		14						+		
3	Тема 3. Внешняя среда в международном бизнесе	4		0,5	1,5		14								
4	Тема 4. Международный проектный менеджмент	4		0,5	1,5		14						+		
5	Тема 5. Модели и стратегии повышения международной активности компании	4		0,5	1		14						+		
6	Тема 6. Финансовые и инвестиционные решения в международном менеджменте	4		0,5	1		14						+		
7	Тема 7. Технологии международных инвестиций	4		0,5	1		15					+	+		
8	Тема 8. Управление человеческими ресурсами и этика в международном бизнесе	4		0,5	1		15						+		
9	Тема 9. Организационное развитие МНК	4		1	1		14				+				

<i>Форма аттестации</i>										1	1	1	Э	
Всего часов по дисциплине в четвертом семестре			6	10		128								

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ

**«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

ОП (образовательная программа): «Управление организацией»

Форма обучения: очная, заочная

Вид профессиональной деятельности: организационно-управленческая,
информационно-аналитическая, предпринимательская

Кафедра: «Менеджмент»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Международный менеджмент»

Состав: 1. Паспорт фонда оценочных средств

2. Описание оценочных средств:

темы докладов, задания к контрольной работе, тесты, вопросы к экзамену

Составитель:

зав каф., к.э.н, доц. Алена Е.Э.

доцент, к.э.н.

Костромин П.А.

Москва, 2019 г.

ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Международный менеджмент					
ФГОС ВО 38.03.02 «Менеджмент»					
В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции:					
КОМПЕТЕНЦИИ		Перечень компонентов	Технология формирования компетенций	Форма оценочного средства**	Степени уровней освоения компетенций
ИН-ДЕКС	ФОРМУЛИРОВКА				
ПК-9	способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретические основы управления международным бизнесом; <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - решать управленческие задачи на тактическом и операционном уровне, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации экономики; <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами оценки уровня транснационализации деятельности компаний. 	лекция, самостоятельная работа, семинарские занятия	Т, ДС, КР, экзамен	<p>Базовый уровень</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание содержания основных проблем, связанных с разработкой направлений внешнеэкономической деятельности. <p>Повышенный уровень</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание принципов принятия и реализации экономических и управленческих решений;

** - Сокращения форм оценочных средств см. в приложении к РП.

Перечень оценочных средств по дисциплине «Международный менеджмент»

№ ОС	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тест (Т)	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.	Фонд тестовых заданий
2	Контрольная работа (К/Р)	Форма проверки знаний студентов, состоит, как правило, из задач	Задания к контрольной работе
3	Доклад, сообщение (ДС)	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
4	Экзамен	Итоговая форма оценки знаний. В высших учебных заведениях проводятся во время сессии.	Вопросы к экзамену

Вопросы к экзамену
по дисциплине «Международный менеджмент»
формирование компетенции ПК-9

1. Международный бизнес: сущность, характерные черты.
2. Периодизация развития международного бизнеса.
3. Особенности международного бизнеса в условиях процессов интернационализации и глобализации
4. Международный менеджмент: сущность, структура, особенности развития.
5. Отличия международного менеджмента от национальной модели.
6. Возможности выхода российской фирмы на внешний рынок и ролевые функции международного менеджера.
7. Российский внешнеэкономический потенциал в контексте возможностей фирмы.
8. Внешняя среда международного бизнеса: сущность, необходимость анализа.
9. Структура основных данных экономического анализа внешней среды, необходимых международному менеджеру.
10. Правовой анализ внешней среды.
11. Комплексный анализ культурной внешней среды и учет национальных стереотипов поведения в международном менеджменте.
12. Общее понятие культуры и некоторые теории культуры.
13. Коммуникации в системе международного менеджмента: кросс- культурный анализ.
14. Учет национальных стереотипов в деятельности международного менеджера.
15. Сущность, основные формы и цели корпоративной интеграции в международном бизнесе.
16. Международный стратегический альянс: понятие, цели создания, основные формы.
17. Функциональные и неформальные соглашения.
18. Альянсы с долевым участием.
19. Совместные предприятия.
20. Международные альянсовые сети. Переходные формы альянсов.
21. Механизм организации международных стратегических альянсов. Факторы успеха создаваемого альянса.
22. Многонациональная компания: сущность и формы.
23. Холдинговая форма организации МНК.
24. Системы организационно-правовых форм бизнеса в России и за рубежом.
25. Предпринимательство без образования юридического лица.
26. Товарищества: российские нормы и зарубежная практика.
27. Хозяйственные общества: общество с ограниченной ответственностью, акционерные общества. Другие формы бизнеса, кооперативы.
28. Стратегические решения по международной деятельности и условия их эффективности.
29. Процедуры стратегического планирования в международной фирме.
Организация стратегического планирования в международной фирме.
30. Предпосылки формирования стратегии МНК. Основные положения теории международной конкуренции М. Портера.
31. Виды международных стратегий.
32. Формирование маркетинговой стратегии
33. Практика разработки и реализации стратегических планов МНК.
34. Валютно-финансовая среда международного менеджмента.
35. Мировая валютная система на современном этапе развития мирового хозяйства.
36. Международный лизинг: сущность, формы, преимущества и недостатки.
37. Факторинг и форфейтинг: сущность и сравнительная характеристика.
38. Государственное страхование экспорта: сущность, предпосылки и

практика.

39. Системы финансирования экспорта развитых стран.

40. Место и роль ценных бумаг в международном инвестиционном процессе.

41. Предпосылки, сущность и формы международных инвестиций.

42. Международный рынок инвестиций.

43. Международные инвестиционные риски.

44. Основные экономические преимущества коллективных инвестиций, сравнительный анализ различных схем коллективного инвестирования.

45. Цели и направления технологической политики МНК. Типы технологической политики.

46. Планирование международных НИОКР. Организация международных НИОКР, структуры управления НИОКР.

47. Корпоративная культура: понятие, форм.

48. Вопросы управления человеческими ресурсами международной фирмы.

49. Этика в международном бизнесе. Международный бизнес- этикет.

50. Причины и механизмы возникновения критических проблемных ситуаций в международном бизнесе. «Кризисный синдром» и его составляющие. Процесс принятия и реализации решений.

Пример заданий к экзамену

Задача 1.

Рассчитайте фактическую стоимость партий товара, закупленного импортёром в течение года, используя приведённые ниже данные.

1. По условиям контракта экспортёр обязуется предоставить импортёру ценовые скидки при выполнении последним условий:

а) в течение года объёма покупки товара не менее $N = 200$ единиц бонусная скидка равна 10 % стоимости годовых покупок с учётом скидки "сконто";

б) при оплате товара сразу после его отгрузки, а не спустя месяц (как это предусмотрено в контракте) скидка "сконто" составляет 5 % стоимости сделки.

2. Фактические условия поставок в течение года:

а) в I квартале закуплено 50 единиц товара, партия оплачена через месяц после отгрузки;

б) во II квартале закуплено 30 единиц товара, партия оплачена сразу после её отгрузки;

в) в III квартале закуплено 90 единиц товара, партия оплачена через месяц после отгрузки;

г) в IV квартале закуплено 60 единиц товара, партия оплачена сразу после отгрузки.

3. При обычных условиях поставки товара цена единицы товара равна 100 долл. США.

Задача 2

Оцените целесообразность предоставления скидки в размере 100 руб. посредством установления влияния снижения цены на объём продаж и выручку, если:

- первоначальная цена (P) равна 3500 руб. за единицу продукции;
- планируемый объём продаж (Q) по цене 3500 руб. - 20000 шт.;
- общие издержки - 33 млн руб.;
- соотношение постоянных и переменных издержек - 20 : 80;
- эластичность спроса по цене (E_{DP}) - (- 3,5);
- снижение цены с 3500 до 3400 руб.

Задача 3

Белорусское молокоперерабатывающее предприятие, осуществляющее свою деятельность по принципу "центр прибыли", экспортирует продукцию, которая находится на стадии "зрелости" жизненного цикла и является лидером на этом сегменте рынка, но испытывает всё возрастающее ценовое давление со стороны местных производителей такой же продукции. В этих условиях руководство компании решило предпринять ценовую контратаку для удержания или расширения своей доли рынка. Количественные параметры исходной ситуации и планируемой стратегии приведены в табл. 1.

Таблица 1. Исходные данные

Показатель	Исходная ситуация		Согласно планируемой стратегии	
	Пример	Расчёт	Пример	Расчёт
Цена, долл. / шт.	1,8		1,6	
Общая ёмкость рынка, шт. / год	250000		250000	
Доля фирмы на рынке, %	60		70	
Себестоимость ед. товара, долл./шт.	1,4		1,4	
Удельный вес переменных затрат в себестоимости, %	80		80	
Постоянные затраты, долл.	80000		80000	
Коэффициент эластичности спроса по цене	1,5		1,5	

1. Рассчитайте экономические показатели, которые позволяют оценивать последствия реализации этой ценовой стратегии: изменение размера выручки от реализации продукции и размера годовой прибыли предприятия.
2. Одобрит ли руководство предприятия такую стратегию и почему?
3. Какие прогнозы относительно изменения доли рынка можно сделать и от каких факторов зависит это изменение в данных условиях?

Задача 4. Сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учётом изменения курса валют

Исходные данные приведены в табл.1 (показатели строк 1-7).

№	Показатели	Годы	
		2010	2011
1	Количество единиц продукции	100	100
2	Себестоимость производства единицы продукции, руб.	9000	900
3	Цена единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	14000	14000
4	Экспортная цена единицы продукции, долл.	600	600
5	Затраты по реализации единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	1000	1000
6	Затраты по реализации единицы продукции, направляемой на экспорт, долл.	40	40
7	Курсы валют, руб. / долл.	25	30
8	Себестоимость производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.1 * (стр.2 + стр.5)), тыс. руб.		
9	Себестоимость производства и реализации экспортной продукции (стр.1 * (стр.2 + стр.6 * стр.7)), тыс. руб.		
10	Доходы от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.1 * стр.3), тыс. руб.		
11	Доходы от экспорта продукции (стр.1 * стр.4 * стр.7), тыс. руб.		
12	Прибыль от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.10 - стр.8), тыс. руб.		
13	Прибыль от экспорта продукции (стр.11 - стр.9), тыс. руб.		
14	Эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.10 : стр.8), руб./ руб.		
15	Эффективность экспорта продукции (стр.11 : стр.9), руб./ руб.		

Задание

Сравнить экономическую эффективность экспортных операций с экономической эффективностью производства и реализации продукции на внутреннем рынке за два года деятельности фирмы К.

Тесты по дисциплине "Международный менеджмент"

формирование компетенции ПК-9

Вопрос 1. Заполните пропущенные слова в определении:

Внешекономическая деятельность (в соответствии с российским законодательством) - это внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность, включая производственную кооперацию в области международного обмена товарами, информацией, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Вопрос 2. Укажите виды внешнеторговых операций.

1. основные;
2. обеспечивающие;
3. долгосрочные;
4. первичные.

Вопрос 3. Установите последовательность этапов при подготовке экспортной или импортной сделки.

1	а) Поиск надёжных зарубежных контрагентов в соответствующих странах.
2	б) Определение оптимального уровня контрактной цены.
3	в) Выбор конкретного товара – объекта намечаемой экспортной или импортной сделки.
4	г) Разработка тактики выступления с продажей (закупкой) товара на внешнем рынке.
5	д) Проработка возможных условий транспортировки товара, сдачи-приёмки, платежа и др.
6	е) Организация работы по внедрению товара и последующему закреплению на рынке.
7	ж) Проведение коммерческих переговоров с иностранными контрагентами с целью заключения сделки.

1-в; 2-а; 3-д; 4-б; 5-г; 6-е; 7-ж.

Вопрос 4. Что согласовывают стороны для заключения сделки согласно Венской конвенции?

1. цену товара;
2. срок поставки;
3. предмет контракта;
4. способ платежа;
5. стоимость контракта.

Вопрос 5. Кто несёт обязанность по совершению таможенных операций ?

1. продавец экспортного товара;
2. получатель экспортного товара;

3. таможенный диллер;
4. поставщик экспортного товара;
5. таможенный брокер.

Вопрос 6. Назовите основополагающие принципы ВТО.

1. применение режима наибольшего благоприятствования;
2. регулирование торговли преимущественно нетарифными методами;
3. неограниченное государственное вмешательство в международную торговлю;
4. недискриминация в торговле товарами и услугами;
5. разрешение торговых споров путём судебных разбирательств.

Вопрос 7. Определите виды сделок по зависимости от каких-либо условий (согласно ГК РФ).

1. безусловные сделки;
2. нотариально удостоверенные сделки;
3. оспоримые сделки;
4. сделки под отлагательным условием;
5. сделки под отменительным условием.

Вопрос 8. Заполните пропущенные слова в определении:

Коммерческий запрос (вызов на оферту) - это обращение потенциального покупателя к продавцу, содержащее просьбу предложить определённый товар.

Вопрос 9. Назовите перечень событий, являющихся основанием для освобождения от ответственности по выполнению обязательств по контракту.

1. войны;
2. случайные повреждения товара в процессе транспортировки;
3. потеря веса товара в результате усушки;
4. стихийные бедствия;
5. действия властей, по которым сторона приняла на себя риск согласно условиям контракта.

Вопрос 10. Расположите последовательно методы определения таможенной стоимости товара таможенными органами и декларантами согласно федеральным законам (т.е. каждый последующий метод применяется, если невозможно использовать предыдущий).

1	а) по цене сделки с идентичными товарами;
2	б) по цене сделки с однородными товарами;
3	в) по цене сделки с ввозимыми товарами;
4	г) на основе сложения стоимости;
5	д) на основе вычитания стоимости;
6	е) резервный метод.

1-в; 2-а; 3-б; 4-д; 5-г; 6-е.

Вопрос 11. Назовите основные особенности коммерческой деятельности на внешнем рынке.

1. для мировой торговли характерна единая фирменная структура для всех товарных рынков;
2. отсутствие товарного дефицита;

3. отсутствие существенных различий в условиях и характере коммерческой деятельности внутри страны и за её пределами;
4. организационно-правовые условия международной торговли базируется на нормах, вытекающих из международных соглашений.

Вопрос 12. Определите виды недействительных сделок (согласно ГК РФ).

1. оспоримые;
2. мошеннические;
3. ничтожные;
4. бездоговорные;
5. притворные.

Вопрос 13. Что относится к обычным реквизитам оферты?

1. количество предполагаемого товара;
2. основные характеристики оферента;
3. порядок предъявления претензий;
4. срок действия предложения;
5. срок поставки;
6. перечень основных страховых случаев.

Вопрос 14. В каких случаях стороны контракта передают дело на решение международного арбитражного органа?

1. во всех случаях возникновения разногласий;
2. в случае апелляции решения национальных судебных органов;
3. в тех случаях, когда сторонам контракта не удастся по тем или иным причинам достичь добровольного соглашения;
4. в случае наступления форс-мажорных обстоятельств.

Вопрос 15. Заполните пропущенные слова в определении:

Чек – это финансовый документ, содержащий распоряжение чекодателя банку уплатить указанную в нём сумму предъявителю (держателю чека).

Вопрос 16. Назовите группы товаров - продуктов материального производства - в российской внешней торговле.

1. минеральное сырьё и топливо;
2. интеллектуальная собственность;
3. ценные бумаги;
4. машины и оборудование;
5. внешнеторговые контракты.

Вопрос 17. Заполните пропущенные слова в определении:

Внешнеторговая операция – это комплекс (совокупность) действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.

Вопрос 18. Как классифицируют правовые акты в зависимости от юридической силы ?

1. ненормативные;
2. обязательные для применения;
3. факультативные;
4. декларативные;

5. содержащие как императивные нормы (обязательное исполнение), так и диспозитивные правила (при решении неурегулированных вопросов).

Вопрос 19. Какие виды условий могут содержаться в контракте исходя из мировой практики и положений Венской конвенции?

1. существенные;
2. конкурентные;
3. основные;
4. определяющие
5. дополнительные.

Вопрос 20. Расположите в хронологической последовательности основные работы по исполнению экспортных сделок.

1	а) таможенное оформление вывозимого товара;
2	б) подготовка товара к поставке для экспорта, оформление товаросопроводительных и иных документов;
3	в) рассмотрение поступивших претензий;
4	г) организация отгрузки товара за границу и сдача его иностранному покупателю;
5	д) проведение расчётов с иностранными покупателями.

1-б; 2-а; г-3; д-4; в-5

Критерии оценки:

- Отлично - от 90% до 100% правильных ответов;
Хорошо - от 75% до 90% правильных ответов;
Удовлетворительно - от 55% до 75% правильных ответов;
Неудовлетворительно - менее 55% правильных ответов.

Темы докладов
по дисциплине "Международный менеджмент"
(формирование компетенции ПК-9)

1. Влияние экспорта нефти на российскую экономику.
2. Внутренние и внешние условия повышения экспорта продукции машиностроения в России.
3. Таможенные пошлины как инструмент государственного регулирования экспорта (импорта).
4. Функции и структура Министерства экономического развития и торговли.
5. Основные типы внешнеторговых посредников.
6. Перспективы и формы создания особых экономических зон в России.
7. Роль таможни в регулировании внешней торговли.
8. Центральный банк РФ как субъект валютного регулирования.
9. Структура и задачи внешнеторговой фирмы.
10. Структура и задачи отдела внешнеэкономических связей.
11. Импортный лизинг как инструмент кредитования российских фирм.
12. Направления совершенствования государственного регулирования импорта лекарств в России.

13. Участие иностранных компаний в производстве автомобилей на территории России.

14. Цели, средства и носители международной рекламы.

15. Органы государственного регулирования внешней торговли в России. 16. Ценовая стратегия проникновения на мировых рынках.

17. Влияние импорта продовольствия на российскую экономику.

Критерии оценки доклада

№	Критерий	Оценка			
		отл.	хор.	удовл.	неудовл.
1	Структура доклада	В докладе присутствуют смысловые части, сбалансированные по объему	В докладе присутствуют три смысловые части, несбалансированные по объему	Одна из смысловых частей в докладе отсутствует	В докладе не прослеживается наличие смысловых частей
2	Содержание доклада	Содержание отражает суть рассматриваемой проблемы и основные полученные результаты	Содержание не в полной мере отражает суть рассматриваемой проблемы или основные полученные результаты	Содержание не в полной мере отражает суть рассматриваемой проблемы и основные полученные результаты	Содержание не отражает суть рассматриваемой проблемы или основные полученные результаты
3	Владение материалом	Студент полностью владеет излагаемым материалом, ориентируется в проблеме, свободно отвечает на вопросы	Студент владеет излагаемым материалом, ориентируется в проблеме, затрудняется в ответах на некоторые вопросы	Студент недостаточно свободно владеет излагаемым материалом, слабо ориентируется в проблеме	Студент не владеет излагаемым материалом, слабо ориентируется в проблеме
4	Соответствие теме	Изложенный материал полностью соответствует заявленной теме	Изложенный материал содержит элементы, не соответствующие теме	В изложенном материале присутствует большое количество элементов, не имеющих отношение к теме	Изложенный материал в незначительной степени соответствует теме

Задания для контрольной работы по дисциплине "Международный менеджмент" (формирование компетенции ПК-9)

Задача 1.

Суммарные постоянные издержки предприятия при производстве чипсов составляют 1000 долл., т.е. это суммарные затраты на оплату аренды, оборудования и вознаграждения руководителям предприятия. Цена на чипсы была установлена на уровне 1 долл. за упаковку. Переменные издержки на одну упаковку составляют 0,5 долл. (оплата ингредиентов, упаковки и заработная плата персонала). Определите точку безубыточности производства (количество упаковок, которые необходимо продать, чтобы выйти на уровень безубыточности).

Постоянные издержки (FC) - суммарные стабильные расходы предприятия, которые не изменяются в зависимости от объемов производства и реализации. Среди них - арендная плата, вознаграждение руководящим работникам и затраты на оборудование.

Переменные издержки (VC) - суммарные расходы, которые напрямую связаны с объемом

производства и сбыта товара. Например, такое сырьё, как пшеница, овёс или рис, и затраты на оплату производственного персонала, задействованного в производстве продовольствия.

На основе рассмотренных понятий и соответствующих им показателей можно рассчитать точку безубыточности производства продукции, т.е. точку, начиная с которой мы начинаем получать прибыль:

$$BEP = FC / (P - VC),$$

где BEP - точка безубыточности (объём продукции); P - цена продукции.

Задача 2.

ОАО "Атлант" производит холодильники. Условия для работы предприятия обеспечивает прибыль на вложенные затраты в размере 15 %. Косвенные налоги, установленные законодательством, составляют 18 % цены, по которой продукция реализуется потребителю. Себестоимость новой модели холодильника - 600 тыс. руб. Рассчитайте исходную цену затратным методом.

Распространённым методом ценообразования является *прогрессивный (затратный) подход*, согласно которому к рассчитанной себестоимости единицы продукции добавляется заданный размер прибыли, а также косвенные налоги и неналоговые платежи:

$$Ц = С + П + Н,$$

где C - себестоимость единицы товара, тыс. руб.; P - прибыль в расчёте на единицу товара, тыс. руб.; H - косвенные налоги и неналоговые платежи в цене товара, тыс. руб.

Отпускная цена, по которой товар реализуется предприятием-изготовителем, состоит из себестоимости его производства, прибыли и косвенных налогов (дотации).

Себестоимость представляет собой плановые затраты, связанные с производством и реализацией продукции. По действующему законодательству она включает также целый ряд налогов и отчислений в различные фонды (налог на землю, экологический, отчисления на социальные нужды и др.). Предприятия и предприниматели заинтересованы в том, чтобы в цене были возмещены их затраты.

Прибыль в ценах необходима для создания средств на потребление и накопление предприятий, а также для уплаты налогов за счёт прибыли (на прибыль, недвижимость, местных).

Косвенные налоги устанавливаются государством с учётом общественных потребностей и непосредственно увеличивают цену. В качестве косвенных налогов могут выступать акциз, отчисления в целевой бюджетный фонд. В отдельных случаях для снижения цены (например, на социально значимые товары или услуги) государство выплачивает изготовителю или потребителю дотацию, которая частично возмещает часть затрат и обеспечивает некоторую прибыль предприятию.

Задача 3

Определите цену на новую губную помаду "Любимая". В качестве аналога экспертная комиссия, состоящая из специалистов ассоциации качества предприятий парфюмерно-косметической промышленности, торговой фирмы, предприятия-изготовителя косметики, выбрала помаду "Золушка" и оценила сравниваемые варианты по всем показателям качества с учётом их весомости соответственно в 20 и 30 баллов (по 40-балльной шкале). Помада "Золушка" продаётся в магазине по цене 1000 рублей, поэтому можно определить цену помады "Любимая" с учётом различия их качества.

Задача 4

Производство нового диска для трактора предполагает затраты 40 тыс. руб. на материалы. Поскольку в цехе выпускается однотипная продукция, структура цен которой практически одинакова (65 % - материальные затраты, 25 % - заработная плата, 10 % - остальная часть цены), определите возможную цену нового изделия.

К затратному методу можно отнести *метод структурной аналогии*, который применяется в производстве и сферах с широкой номенклатурой выпускаемых однотипных изделий, услуг или работ (ремонтные услуги, детали различных типоразмеров). При установлении цены на новый вариант изделия определяют структурную формулу цены по её аналогу. Для этого используют фактические (или статистические) данные о доле основных видов затрат в цене или себестоимости аналогичного товара. Если есть возможность точно определить по новому товару один из основных элементов затрат (материальные затраты по рабочим чертежам и нормам расхода, оплата труда), то,

используя структуру аналогичного товара, можно рассчитать ориентировочную цену по формуле:

$$C = Z_0 / D_{30},$$

где C - цена себестоимости нового изделия, тыс. руб.; Z_0 - абсолютное значение основного вида затрат на производство нового изделия, тыс. руб.; D_{30} - доля основного вида затрат в цене (или себестоимости) нового изделия, коэффициент.

Задача 5

Оцените, какой товар наиболее конкурентоспособен на внешнем рынке, используя табл. 1.

Таблица 1. Оценка конкурентоспособности экспорта продовольственного сырья и продуктов его переработки

Продукция	Себестоимость, долл./т	Цена реализации, долл./т		Рентабельность, %	
		на внутреннем рынке	на экспорт	на внутреннем рынке	на экспорт
Говядина свежая	2076,1	1903,4	1516,7		
Свинина	2372,3	2460,5	2328,2		
Мясо птицы	1507,4	1857,0	1676,9		
Колбасные изделия	2947,5	3203,8	3331,9		
Масло животное	2482,8	2410,4	1825,0		
Сыры молодые	2291,1	2603,5	2698,2		
Консервы мясные, туб	974,0	991,2	1046,0		
Консервы молочные, туб	396,9	443,4	418,3		
Сухое обезжиренное молоко	1430,4	1568,2	1992,6		
Сухое цельное молоко	1844,5	1947,1	1976,3		
Творог	1231,2	1463,8	1458,7		
Казеин	3613,3	-	5483,3		
Яйцо, тыс. шт.	51,8	56,4	41,3		

Задача 6

На предприятии реализуется проект экспорта новой мясной продукции. При каком объёме производства будет достигнута точка безубыточности в каждом варианте её производства и какой вариант наиболее предпочтителен?

Таблица. Показатели производства мясной продукции, тыс. руб.

№	Амортизация	Затраты на рекламу	Зарплата управления	Складские расходы	Зарплата на ед. продукции	Прочие переменные затраты на ед. продукции	Цена реализации
1	10000	2200	1700	700	4,0	9,0	17
2	11000	2400	1400	800	4,5	10,0	18
3	12000	2600	2100	900	5,0	11,0	19
4	13000	2800	2300	1000	5,5	12,0	20
5	14000	3000	2500	1100	6,0	13,0	21

Пример

Расчёт скользящих цен при внешнеторговых операциях. Исходные данные

По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара S , требующего длительных сроков изготовления, партнёры договорились о следующих условиях расчёта скользящей цены за единицу товара S :

- $P_0 = 1000$ долл. - базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта).
- $A = 40\%$ - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S .
- $B = 45\%$ - доля заработной платы в базисной цене единицы товара S .
- $C = 15\%$ - доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S .
- $a_0 = 30$ долл. - цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта.
- $a_1 = 45$ долл. - цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S .
- $b_0 = 5$ долл. - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта.
- $b_1 = 65$ долл. - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки

товара S.

Задача 7

Рассчитать цену единицы товара S на дату оплаты поставки товара.

Цена единицы товара S (при использовании скользящих цен) на дату оплаты поставки товара (P_1) рассчитывается по следующей формуле скользящего цен:

$$P_1 = P_0 \frac{A^{a_1} + B^{b_1} + C}{100\%}$$

где P_0 - базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта); P_1 - цена единицы товара S на дату оплаты поставки товара; A - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S; B - доля заработной платы в базисной цене единицы товара S; C - доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S; a_0 - цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта; a_1 - цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S; b_0 - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта; b_1 - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара S.

Задача 8

Выбор товаров для реализации с учётом их цен и качества

Исходные данные Калининградская фирма W торгует цветами, которые она может покупать как у европейских, так и у калининградских производителей. Цены европейских и калининградских производителей приведены в табл. 1.

Таблица 1.

№	Цветы	Объём реализации, шт. B_i	Себестоимость одного цветка, руб.	
			европейских производителей, C_i^E	калининградских производителей, C_i^K
1	Роза "Конкорд"	1200	43,00	45,42
2	Роза "Ален"	3000	75,00	85,00
3	Роза "Еуропеана"	1500	45,00	41,00
4	Гвоздика "Мальмезон"	2000	27,00	21,00
5	Гладиолусы "Голиаф"	470	45,00	50,00

Задание

Определить наилучший для фирмы W вариант выбора цветов для реализации

Пример варианта заданий контрольной работы

Вариант 1.

1. Выбор платежа для экспортёра. Исходные данные:

Экспортёр поставляет товар M в количестве $N_M = 10000$ т по цене $C_1 = 100$ долл. США; получив за свой товар деньги, он стремится купить максимально возможное количество товара P, цена которого $C^2_1 = 50$ долл. США за тонну, или $C^2 = 35$ ф. ст., или $C^2 = 85$ евро, или $C^2 = 100$ канадских долларов, или $C^2 = 270$ датских крон, или $C^2 = 300$ шведских крон.

Таблица 1.

Наименование валют	Курсы валют (за 1 доллар США)	
	На момент подписания контракта	На момент платежа
Фунт стерлингов	$K^1_1 = 0,7$	$K^2_1 = 0,5$
Евро	$K^1_2 = 1,8$	$K^2_2 = 1,7$
Канадский доллар	$K^1_3 = 1,8$	$K^2_3 = 1,8$

Датская крона	$K_4^1 = 5,4$	$K_4^2 = 5,5$
Шведская крона	$K_5^1 = 6,0$	$K_5^2 = 6,1$

Задание: Определить лучшую валюту платежа для экспортёра, исходя из его стремления купить максимально возможное количество товара Р (в расчётах исходить из неизменности цены на товар Р).

2. Оцените целесообразность предоставления скидки в размере 100 руб. посредством установления влияния снижения цены на объём продаж и выручку, если:

- первоначальная цена (Р) равна 3500 руб. за единицу продукции;
- планируемый объём продаж (Q) по цене 3500 руб. - 20000 шт.;
- общие издержки - 33 млн руб.;
- соотношение постоянных и переменных издержек - 20 : 80;
- эластичность спроса по цене (E_{DP}) - (- 3,5);
- снижение цены с 3500 до 3400 руб.

Критерии оценки контрольной работы

Знания студентов по каждому вопросу оцениваются по четырёхбалльной системе: «отлично»; «хорошо»; «удовлетворительно»; «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» выставляется, если даны исчерпывающие и обоснованные ответы на контрольные вопросы; показано умение грамотно применять теоретические знания в практических целях; показано глубокое и творческое овладение основной и дополнительной литературой; ответы отличались четкостью и краткостью изложения.

Оценка «хорошо» выставляется, если даны полные, достаточно глубокие и обоснованные ответы на вопросы, показаны достаточно прочные практические навыки; глубокие знания дополнительной литературы; ответы не всегда были четкими и краткими, мысли и решения излагались с использованием специальных терминов, понятий, категорий, но в них не всегда выдерживалась логическая последовательность.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если даны в основном правильные ответы на вопросы, но без должного обоснования и глубины; показаны недостаточно прочные практические навыки; недостаточные знания основной литературы; ответы были нечеткими, многословными; мысли и решения излагались не всегда с правильным и необходимым применением специальных терминов, понятий и категорий, без должной логической последовательности.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случаях, когда не выполнены условия, позволяющие выставить оценку «удовлетворительно».