

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Богдалова Елена Вячеславовна

Должность: Проректор по образовательной деятельности

Дата подписания: 11.08.2025 12:47:18

Уникальный программный ключ:

ec85dd5a839e19d48ea7002023aa8a89c82091a

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ

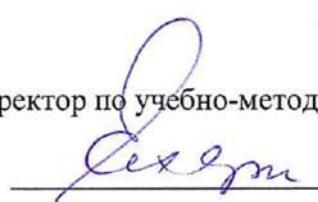
ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

КАФЕДРА управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

 Е.С. Сахарчук

«27» августа 2022 г.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС**
наименование дисциплины

38.03.01 Экономика

шифр и наименование направления подготовки

Мировая экономика
направленность (профиль)

Москва 2022

Разработчик (и) ст. преп. каф. УиП Бабанова Е.М.

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры управления и предпринимательства
(протокол № 08 от «21» февраля 2022 г.)

на заседании Учебно-методического совета МГГЭУ
(протокол № 1 от «27» апреля 2022 г.)

Согласовано:

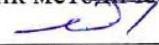
Представитель работодателя
Или объединения работодателей

 М.В. Гагарина

Инженер по подготовке кадров,
служба профориентации, обучения и
развития персонала Московского
метрополитена.
(должность, место работы)

«27» апреля 2022г.

Начальник учебно-методического управления
 И.Г. Дмитриева
«27» 04 2022 г.

Начальник методического отдела
 Д.Е. Гапеенок
«27» 04 2022 г.

Декан факультета
 Л.В. Дегтева
«27» 04 2022 г.

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств.....
2. Перечень оценочных средств.....
3. Описание показателей и критерии оценивания компетенций.....
4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания результатов обучения, характеризующих этапы формирования компетенций.....
5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации.....

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

по дисциплине «Международный бизнес»

Оценочные средства составляются в соответствии с рабочей программой дисциплины и представляют собой совокупность контрольно-измерительных материалов (типовые задачи (задания), контрольные работы, тесты и др.), предназначенных для измерения уровня достижения обучающимися установленных результатов обучения.

Оценочные средства используются при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Таблица 1 - Перечень компетенций, формируемых в процессе освоения дисциплины

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-5	Способен управлять развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	ПК-5.1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами. ПК-5.2. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами. ПК-5.3. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
ПК-6	Способен проводить мониторинг внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управлять изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	ПК-6.1. Знает методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями. ПК-6.2. Умеет применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями. ПК-6.3. Владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями.
ПК-8	Способен организовать работу по подготовке заключения внешнеторгового контракта и осуществлять контроль	ПК-8.1. Знает методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту

	исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ПК-8.2. Умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту ПК-8.3. Владеет навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту
--	--	--

Конечными результатами освоения дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках контактной работы, включающей различные виды занятий и самостоятельной работы, с применением различных форм и методов обучения.

2. ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ¹

Таблица 2

№	Наименование оценочного средства	Характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в ФОС
1	Тест	Средство, позволяющее оценить уровень знаний обучающегося путем выбора им одного из нескольких вариантов ответов на поставленный вопрос. Возможно использование тестовых вопросов, предусматривающих ввод обучающимся короткого и однозначного ответа на поставленный вопрос.	Тестовые задания
2	Деловая/ ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи.	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат по каждой игре
3	Кейс-задача	Проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы.	Задания для решения кейс-задачи
4	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
5	Круглый стол (дискуссия, полемика, диспут, дебаты)	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола (дискуссии, полемики, диспута, дебатов)

Приведенный перечень оценочных средств при необходимости может быть дополнен.

¹ Указываются оценочные средства, применяемые в ходе реализации рабочей программы данной дисциплины.

3. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Оценивание результатов обучения по дисциплине Стратегический менеджмент осуществляется в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль (осуществление контроля всех видов аудиторной и внеаудиторной деятельности обучающегося с целью получения первичной информации о ходе усвоения отдельных элементов содержания дисциплины) и промежуточная аттестация (оценивается уровень и качество подготовки по дисциплине в целом).

Показатели и критерии оценивания компетенций, формируемых в процессе освоения данной дисциплины, описаны в табл. 3.

Таблица 3.

ПК-5	Знает		
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Не знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Знает некоторые методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений	Знает основные методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

		хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-5.3-1. Знает методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Знает все методы и приемы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
	Умеет		
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Не умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Умеет на простейшем уровне применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	
Средний уровень Оценка «зачтено»,	ПК-5.У-1. Умеет применять методы	Умеет использовать основные методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за	

	«хорошо»	управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	работу с клиентами и деловыми партнерами
	Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-5.У-1. Умеет применять методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Умеет использовать любые методы управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
		Владеет	
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Не владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Владеет простейшими навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами

	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Владеет базовыми навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
	Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-5.В-1. Владеет навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами	Владеет профессиональными навыками управления развитием структурных подразделений хозяйствующих субъектов, отвечающих за работу с клиентами и деловыми партнерами
ПК-6		Знает	
	Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-6.3-1. Знает методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Не знает методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-6.3-1. Знает методы осуществления мониторинга внешней	Знает некоторые методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с

		среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	выявляемыми потребностями
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-6.3-1. Знает методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Знает основные методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-6.3-1. Знает методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в	Знает все методы осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	

		соответствии с выявляемыми потребностями	
		Умеет	
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-6.У-1. Умеет применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Не умеет применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	
Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-6.У-1. Умеет применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Умеет на простейшем уровне применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	
Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-6.У-1. Умеет применять методы мониторинга внешней	Умеет использовать основные методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с	

		среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	выявляемыми потребностями
Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-6.У-1. Умеет применять методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Умеет применять любые методы мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	
Владеет			
Недостаточный уровень Оценка «незачтено», «неудовлетворительно»	ПК-6.В-1. Владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Не владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	

		организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	
	Базовый уровень Оценка, «зачтено», «удовлетворительно»	ПК-6.В-1. Владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Владеет простейшими навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями
	Средний уровень Оценка «зачтено», «хорошо»	ПК-6.В-1. Владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Владеет базовыми навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями

	Высокий уровень Оценка «зачтено», «отлично»	ПК-6.В-1. Владеет навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями	Владеет профессиональными навыками осуществления мониторинга внешней среды функционирования хозяйствующих субъектов и управления изменением организационной структуры в соответствии с выявляемыми потребностями
ПК-8	Недостаточный уровень Оценка «неудовлетворительно »	Знает ПК-8.3-1. Знает методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту	Не знает методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту

	<p>Базовый уровень Оценка «удовлетворительно»</p>	<p>ПК-8.3-1. Знает методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>	<p>Знает некоторые методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>
	<p>Средний уровень Оценка «хорошо»</p>	<p>ПК-8.3-1. Знает методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>	<p>Знает основные методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>
	<p>Высокий уровень Оценка «отлично»</p>	<p>ПК-8.3-1. Знает методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>	<p>Знает все эффективные методы и правила организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>

Умеет		
Недостаточный уровень Оценка «неудовлетворительно»	ПК-8.У-1. Умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту	Не умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту
Базовый уровень Оценка «удовлетворительно»	ПК-8.У-1. Умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту	Умеет организовать несложную работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту

	Средний уровень Оценка «хорошо»	ПК-8.У-1. Умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту	Умеет организовать комплексную работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту
	Высокий уровень Оценка «отлично»	ПК-8.У-1. Умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту	Профессионально умеет организовать работу по составлению и заключению внешнеторгового контракта и осуществлению контроля исполнения обязательств сторон по внешнеторговому контракту

		Владеет	
	Недостаточный уровень Оценка «неудовлетворительно»	ПК-8.В-1. Владеет навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту	Не владеет навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту
	Базовый уровень Оценка «удовлетворительно»	ПК-8.В-1. Владеет навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту	Владеет начальными навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту

	<p>Средний уровень Оценка «хорошо»</p>	<p>ПК-8.В-1. Владеет навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>	<p>Владеет продвинутыми навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>
	<p>Высокий уровень Оценка «отлично»</p>	<p>ПК-8.В-1. Владеет навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>	<p>Профессиональной владеет полезными навыками организации работы по составлению и заключению внешнеэкономического контракта и осуществления контроля исполнения обязательств сторон по внешнеэкономическому контракту</p>

4. Методические материалы, определяющие процедуры

оценивания Методические рекомендации по подготовке к теоретическому опросу

Одной из форм самостоятельной работы студентов является подготовка к устному опросу. Для подготовки к опросу студенту рекомендуется изучить лекционный материал, основную и дополнительную литературу, публикации, информацию из Интернет-ресурсов по соответствующей теме.

Эффективность подготовки студентов к устному опросу зависит от качества ознакомления с научной и методической литературой. При подготовке к опросу студентам рекомендуется обратить внимание на усвоение основных понятий дисциплины, выявить неясные вопросы и подобрать дополнительную литературу для их освещения, составить тезисы выступления по отдельным проблемным аспектам.

Методические рекомендации по выполнению кейс-задания

Кейс-задание представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения. С помощью этого метода студенты имеют возможность проявить и совершенствовать свои аналитические и оценочные навыки, формулировать эффективные и наиболее рациональные управленческие решения на основе результатов финансового анализа деятельности организации.

Цели выполнения студентами кейс-задания:

- развитие у студентов аналитического мышления;
- развитие у студентов практических навыков расчета налогового бремени организации;
- формирование у студентов навыков оптимизации налогообложения и разработки эффективной налоговой политики;
- повышение мотивации студентов к обучению и профессиональному развитию.

Решение кейса представляет собой продукт самостоятельной индивидуальной работы студентов.

Этапы выполнения кейс-задания и рекомендации студентам

№	Этапы выполнения кейса	Рекомендации студентам
1	Знакомство с содержанием кейса	Определить цель и задачи кейса
2	Поиск исходной информации для решения кейса	В качестве исходной информации рекомендовано использовать отчетные данные организации
3	Определение последовательности решения кейса	<ol style="list-style-type: none">1. Обосновать последовательность расчета основных налогов, уплачиваемых организацией2. Обосновать применяемую методику оценки налогового бремени организации
4.	Решение кейса	Проведение расчета всех уплачиваемых организацией налогов, провести расчет налогового бремени
5	Оценка полученных результатов	По результатам расчета необходимо сделать выводы
6	Разработка рекомендаций по совершенствованию	На основании выводов рекомендовано разработать соответствующие пути снижения

	деятельности организации	налоговой нагрузки организации
7	Презентация выполненных заданий	<p>Рекомендовано использовать письменный отчет-презентация.</p> <p>Письменный отчет-презентация требует проявления таких качеств, как умение подготовить текст, точно и аккуратно составить отчет, не допустить ошибки в расчетах и т.д.</p> <p>При подготовке отчета по кейс-заданию следует придерживаться следующей структуры:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оглавление 2. Введение. Во введении дать краткую характеристику анализируемой организации, выбранной методике оценки налогового бремени 3. Основная часть. Провести анализ налоговой нагрузки организации и обосновать пути ее снижения 4. Заключение. 5. Библиография <p>Общий объем отчета по кейс-заданию составляет 10-12 стр. формата А4, включая титульный лист и библиографию.</p>
8	Подведение итогов. Оценка выполнения кейс-задания	<p>Примерными критериями оценки выполнения кейс-задания являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> • умение провести расчет налоговой нагрузки организации • уровень аргументации, способность правильно делать выводы по результатам расчета; • способность принимать эффективные управленческие решения; • качество оформления отчета.

Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

К первой группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

Вторую группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

Третья группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

В четвертой группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;

- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

5. Материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

Задания в форме деловой игры:

Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами

Деловая (ролевая) игра «Выбор необходимого отечественной компании оборудования у иностранных партнеров»

1. Описание деловой игры

Цель игры - выработка навыков проведения переговоров. Игрокам будет необходимо проявить ряд качеств, таких как умение отстаивать свою позицию, умение убеждать, грамотно анализировать ситуацию и т. п. Выступления игроков должны быть осмысленными, логически обоснованными и выразительными.

Во время игры все участники делятся на группы. Ряд игроков будут представлять отечественную компанию, ряд — иностранные фирмы, которым могут поставить оборудование.

В согласованной последовательности представители отечественной компании будут проводить переговоры с зарубежными фирмами. По завершении переговоров предприятия должны выбрать необходимое для отечественной компании оборудование, наиболее соответствующую ее нуждам.

Во время деловой игры участников будет оценивать экспертная комиссия. Будут оцениваться такие качества, как умение вести деловую беседу, умение грамотно преподносить услуги своей фирмы в поставке оборудования, умение убеждать оппонента.

Игра поможет участникам лучше понять себя, выявить не только свои достоинства, но и недостатки, что поможет дальнейшему совершенствованию участников как менеджеров.

Задача игры

Для представителей отечественной компании: на основе выданной информации и общения с представителями зарубежных фирм выделить основные критерии при выборе требуемого оборудования.

Для представителей зарубежных фирм: получить навыки общения с клиентами. Для экспертной комиссии: оценить работу менеджеров и выделить основные критерии при выборе поставщиков оборудования.

2. Концепция игры

1. Введение, раздача материалов и ролей. В начале, ведущие знакомят участников с целями игры и ее содержанием. Затем участники разбиваются на 10 групп, путем жеребьевки (4 представителя зарубежных фирм, 2 представителя отечественной компании и рекламное агентство, 2 экспертных комиссии). Каждая группа состоит примерно из

трех-четырех человек. После раздачи ролей участники рассаживаются на отведенные игровые места и получают от организаторов раздаточный материал.

2. *Ознакомление с ролями, подготовка.* После выдачи раздаточного материала, каждой зарубежной фирмедается 10-15 минут на ознакомление с ролями и подготовку к ведению переговоров. Участникам следует выработать особую стратегию переговоров. Каждая зарубежная фирма имеет как сильные, так и слабые стороны, и ее представители должны правильно и грамотно это использовать, обратив внимание заказчика на плюсы и объяснив минусы. Представители отечественной компании и рекламное агентство получают начальную информацию об имеющемся оборудовании, где указаны цены, ассортимент и краткая история. На основе этих данных они могут сделать предварительное заключение и подготовить ряд вопросов к представителям зарубежных фирм.

3. *Общение с представителями зарубежных фирм.* После истечения отведенного времени игроки переходят к непосредственно переговорам. Каждое предприятие внимательно выслушивает презентацию зарубежных фирм, задает дополнительные вопросы и отвечает на вопросы представителей отечественной компании. Представители зарубежных фирм должны обращать особое место на плюсы своего оборудования и стараться сгладить минусы. Экспертная комиссия не участвует в переговорах.

4. *Совещание, вынесение решения, выступление экспертной комиссии.* После презентаций всех зарубежных фирм представители рекламного агентства и отечественной компании выносят окончательное, обоснованное решение относительно выбора оборудования, обращая особое внимание на критерии, по которым был сделан выбор, а также оценку работы представителей зарубежных фирм. Экспертная комиссия так же подводит итоги игры, оценивая, как выступление представителей зарубежных фирм, так и выбор, сделанный отечественной компании и рекламным агентством.

Игра может проводится одновременно для двух фирм (рекламное агентство и отечественная компания).

Подведение итогов деловой игры: Преподаватель, ведущий деловую игру, разбирает ее ход, акцентируя внимание как на правильных, так и на ошибочных решениях.

Задания в форме кейс-задачи:

Тема 4. Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект

Ситуация 1. Генеральный директор Международного центра по обучению управлению обратился в консультационную компанию, специализирующуюся в области управления персоналом. За три года своего существования Центр превратился из объединения трех бывших коллег в мощное учебное заведение, реализующее десятки программ профессионального обучения. В Центре работает 15 штатных инструкторов и 5 технических сотрудников. Генеральный директор Центра также периодически приглашает преподавателей со стороны, с которыми заключаются разовые контракты. Центр проводит обучение руководителей, специалистов по финансам, бухгалтерскому учету и стратегическому управлению, предлагая общие курсы для всех желающих, а также разрабатывая специальные программы по заказу организаций. На долю последних приходится до 70 % объема работ Центра. По мнению Генерального директора Центра, начальный период развития организации с идеологией "компания = семья" (когда каждый старался изо всех сил) завершился. Центр перерос границы неформальной организации и нуждается в формальной системе оценки работы каждого сотрудника.

Вопросы для обсуждения

1. Какие цели в области управления персоналом стоят перед Центром?

2. Какую систему оценки работы сотрудников вы бы предложили Генеральному директору?

Ситуация 2. Отдел человеческих ресурсов Европейской штаб-квартиры многонациональной корпорации провел анонимный опрос сотрудников с целью выяснения их отношения к процедуре аттестации, проводимой в штаб-квартире по классической схеме, - ежегодное аттестационное собеседование с руководителем, заполнение специальных форм оценки и плана развития, повышение базового оклада в соответствии с аттестационной оценкой. Собрать мнение сотрудников было достаточно сложно, поскольку большинство из них проводит львиную долю рабочего времени в региональных филиалах и лишь иногда появляется в центральном офисе. Всего было возвращено 70 из 154 разосланных сотрудникам анкет. Проведенный опрос дал следующие результаты:

- 65 % сотрудников не удовлетворены аттестацией как методом оценки их работы;
- 50 % сотрудников считают, что руководители не могут объективно оценить их работу, поскольку не располагают необходимой для этого информацией;
- 45% сотрудников считают аттестационное собеседование формальным отражением заранее принятого решения;
- 12 % сотрудников утверждают, что их руководители вообще не проводят собеседования, а просят подписать заранее заполненную форму;
- 68% сотрудников не чувствуют, что результаты аттестации используются для чего-либо, помимо повышения оклада;
- 75 % проводивших аттестацию руководителей пожаловались на недостаток времени для ее подготовки и проведения;
- 25 % руководителей признались, что испытывают сложности в случаях, когда необходимо критиковать аттестуемых и регулярно завышают аттестационные оценки.

Вопросы для обсуждения

1. О чём свидетельствуют результаты проведенного опроса?
2. В чём причины сложившейся в коллективе ситуации?
3. Какие меры по усовершенствованию системы оценки персонала вы бы предложили предпринять отделу человеческих ресурсов штаб-квартиры корпорации?

Вопросы для коллоквиума

Тема 1. Международный бизнес и особенности его организации

Вопросы для проведения коллоквиума:

1. Сущность, этапы развития, цели, виды и внешняя среда международного бизнеса.
2. Виды международного бизнеса, его классификационные разновидности.
3. Среда международного бизнеса и ее структура.
4. Основные тенденции развития международного бизнеса в условиях глобализации мировой экономики.
5. Особенности организации международного бизнеса во внешней торговле.
6. Факторы, формирующие среду международного бизнеса: контролируемые и неконтролируемые.

Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса

1. Государственная система мер, регулирующих деятельность международных организаций.
2. Классификация мероприятий, используемых государством для привлечения международных компаний.

3. Основные многосторонние универсальные конвенции по вопросам зарубежного предпринимательства.

Темы для дискуссии (полемики, диспута, дебатов):

Тема 3. Анализ зарубежных рынков и способы выхода на зарубежные рынки

Вопросы для проведения дискуссии:

1. Основные значимые черты внешней среды международного бизнеса.
2. Внешняя среда международного бизнеса: многокомпонентный анализ.
3. Внешняя среда международного бизнеса: практический анализ в интересах управленческих решений.
4. Понятие политического и экономического риска в международном бизнесе.
5. Международные системы оценки рисков ведения бизнеса в различных странах.
6. Международные системы рейтингов различных стран

Практические задания (разноуровневые задачи):

Тема 2. Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе

Задание 1. Проблемы проникновения на зарубежный рынок

Фирма X GmbH (Германия) более 20 лет специализируется на производстве арматуры и принадлежностей для ванных комнат, а также водопроводной системы (краны, узлы, крепежные детали, душевое оборудование). Фирма предлагает свою продукцию как для домашних хозяйств, так и для различных организаций. Доля фирмы на внутреннем рынке – 32%, на рынке Франции – 8%, Бельгии – 3%, а крупная торговая компания в Майами ежегодно закупает около 4% производимой продукции фирмы для продажи в США (доля – 5%). Общий ежегодный оборот компании превышает 40 млн евро, а по указанным рынкам – 25 млн евро.

Дифференциация продукции производится фирмой по размерам, цвету, стилю, отделке (металлической и пластиковой), что дает возможность занять более прочные рыночные позиции. Недавно X GmbH заказала исследование рынка России. Обнадеживающие результаты побудили компанию к активному внедрению на российский рынок, наметив срок внедрения – один год.

Вопросы:

1. Порекомендуйте компании пути внедрения на российский рынок.
2. Выявите потенциальные трудности, связанные с каждой возможностью проникновения.
3. Выберите и дайте обоснование методу проникновения на российский рынок.
4. Предложите рекомендации по системе товародвижения и распределения.

Тема 3. Анализ зарубежных рынков и способы выхода на зарубежные рынки

Задание 2. Спрос и предложение на рынке радиоприемников США имеет следующую динамику:

Цена, долл. США	Объем спроса, млн шт.	Объем предложения, млн шт.
5	5	2
10	4	3
15	3	4
20	2	5

Спрос и предложение на рынке радиоприемников в Японии имеет следующую динамику:

Цена, долл. США	Объем спроса, млн шт.	Объем предложения, млн шт.
5	2,5	1
10	2	3
15	1,5	5
20	1	7

Предположим, что между этими странами осуществляется свободная торговля.

Ответьте на вопросы:

1. Какова будет равновесная цена на радиоприемники?
2. Какая страна будет экспортствовать радиоприемники в другую страну?
3. Каков будет объем экспорта?

Проблемно-аналитические задания

Задание 1. Установление цены на новый товар

Компания E.J.Ltd, производящая довольно широкий ассортимент медицинских инструментов как для специализированных учреждений, так и для продажи потребителям через сеть основных фармацевтических магазинов и аптек, занимает прочное положение на британском рынке, а также известна за рубежом. В настоящее время в стадии разработки находится новая модель цифрового термометра для широкого потребителя. Рынок бытовых термометров в Великобритании отличается традиционным консерватизмом. Недавнее исследование показывает, что только 35% семей имеют термометры, причем 75% из них представляют собой обычные стеклянные ртутные термометры. Эти изделия E.J.Ltd выпускала десятилетиями.

Исследования, проведенные компанией, подтвердили эти данные, но дополнили их весьма важными сведениями: оказалось, что 90% домашних хозяйств, пользующихся обычным термометром, считают его небезопасным для маленьких детей.

Кроме того, опрос выборки показал, что практически все респонденты отмечают трудности в считывании информации со шкалой обычного градусника и испытывают неуверенность в правильности измерения температуры. 50% респондентов, не владеющих термометром, сожалеют, что до сих пор не купили его.

Фирма пришла к заключению, что исследования показывают скрытую потребность в новом изделии. Новый градусник сделан из прочного небьющегося полимерного материала, снабжен легко читаемым цифровым дисплеем, встроенным таймером со звуковым сигналом, который помогает пользователю скорректировать время измерения температуры и узнать, когда можно считывать показания шкалы.

Фирма считает, что ее новая модель лишена всех недостатков обычного термометра.

Следующая задача, стоящая перед фирмой, – провести рыночные испытания товара, для чего выбран Лондон и юго-восточный регион Великобритании, но разработка плана маркетинга еще не закончена.

Кроме E.J.Ltd на британском рынке обычно термометры и другую медицинскую технику производят еще три фирмы. Но они не в такой степени известны потребителю, так как появились на рынке полтора года назад. Они продают свою продукцию через аптеки по цене от 7,95 до 11,95 ф. ст.

Вопросы:

1. Определите целевые сегменты и дайте их характеристику.
2. Посоветуйте фирме, как позиционировать товар.
3. Разработайте рекомендации по ценовой политике.

Задание 2. Исследование рынка и сбор информации о возможности сбыта своей продукции

Фирма «Русь» является основным производителем прессового оборудования в России и располагает долей рынка 27%. Три года назад эта фирма заключила с американской компанией Caterpillar франчайзинговое соглашение, поручив ей целиком сбыт своей продукции под торговой маркой Caterpillar. Оценив достигнутые успехи в сбыте прессового оборудования на американском рынке, «Русь» решила ос47 48 войти на рынки Германии и Франции. Для этого фирма откомандировала четырех своих сотрудников для сбора информации в Германию.

Вопросы:

1. Какую информацию о рынке им необходимо собрать?
2. Какой вид проекта исследований должен быть разработан?
3. Как будет выглядеть схема исследования рынка в данном случае?

Задание 3. Этичность в международном бизнесе

Выход на мировую арену для компаний зачастую связан с поиском не только новых рынков, но и новых возможностей для ведения бизнеса. При этом благоприятные условия, существующие в других странах, могут стать не просто способом сэкономить на издержках, но и поводом для обвинения в неэтичности, приводящим зачастую к громким скандалам и большим убыткам: использование детского труда, несовершенства законов в области охраны окружающей среды и т.д.

Как определить грань, переступать которую не следует? И нужно ли: ведь если компания не воспользуется преимуществами глобальной среды, то это наверняка сделает кто-то из ее конкурентов?

Задание:

1. Проанализируйте известные вам случаи неэтичного поведения бизнес-субъектов.
2. Перечислите, с какими типами неэтичного поведения может столкнуться международная компания при осуществлении своей деятельности.
3. Обсудите, каким образом компания может предостеречь своих сотрудников от неэтичного поведения.

Темы докладов, сообщений

Тема 7. Отношение международных компаний с государством

1. Международный бизнес в эпоху глобализации..
2. Организация международного бизнеса.
3. Генезис и эволюция ТНК.
4. Транснационализация в современных мирохозяйственных отношениях. Теории транснационализации.
5. Внутренняя политика, философия и идеология ТНК.
6. Стратегия корпорации и глобальная стратегия.
7. Современный менеджмент как основа успешного хозяйствования.
8. Организация международного бизнеса.
9. Генезис и эволюция ТНК.
10. Транснационализация в современных мирохозяйственных отношениях. Теории транснационализации.
11. Внутренняя политика, философия и идеология ТНК.
12. Стратегия корпорации и глобальная стратегия.
13. Управление подразделениями фирмы.
14. Организация управления международным бизнесом компаний. Вертикальная диверсификация МНК. Горизонтальная диверсификация МНК.
15. Практический опыт использования управления подразделениями.

16. Системы контроля в МНК. Типы систем контроля и их характеристика.
17. Примеры реализации международного менеджмента в бизнесе компаний развитых стран.
18. Внутренняя и внешняя среда фирмы.
19. Анализ внешней среды международного бизнеса.
20. Организационная структура международной компании.
21. Особенности планирования в МНК. Стратегическое планирование в МНК. Оперативное планирование.
22. Стратегии МНК на мировых рынках. Факторы, определяющие зарубежные стратегии предприятий.
23. Кадровая политика в международном бизнесе.
24. Технологическая политика корпорации.
25. Специфика финансовой и инвестиционной политики в международных фирмах.
26. Обоснование целесообразности создания фирмы за рубежом.
27. Конкурентные преимущества МНК. Укрепление и расширение конкурентных преимуществ фирм на мировых рынках.
28. Стратегические альянсы как способ вхождения на мировые рынки. Методы снижения риска альянсов.
29. Слияния и поглощения как способ вхождения на мировые рынки. Оценка выгод и затрат при слияниях и поглощениях.
30. Разработка стратегии бизнеса международной компании в России.

Тестовые задания

Тема 7. Отношение международных компаний с государством

Выберите один или несколько ответов.

- 1. Основу господства международных корпораций на мировом рынке составляют:**
 - а) прямые инвестиции
 - б) портфельные инвестиции
 - в) поддержка государства
- 2. Кто является автором наиболее авторитетного в мире исследования о конкурентоспособности стран и наций:**
 - а) Шумпетер
 - б) Порттер
 - в) Данинг
- 3. Международный банк реконструкции и развития (МБРР):**
 - а) наблюдает за валютной политикой государств
 - б) оказывает помочь государствам, имеющим трудности с платежным балансом
 - в) оказывает помочь и содействие Центральным банкам различных государств
- 4. Сделка, когда посредник сбывает от своего имени товар, поставленный продавцом на склад посредника, называется:**
 - а) консигнационной
 - б) дистрибутерской
 - в) компенсационной
- 5. Процесс, вызванный усилением и изменением в международной конкуренции, насыщением местных рынков и потребностью фирмы в экспансии на зарубежные рынки, называется:**
 - а) вертикальной интеграцией
 - б) стратегическим планированием
 - в) интернационализацией
- 6. Международный франчайзинг — это:**

- а) особое соглашение, в соответствии с которым фирма продаёт свой управленческий опыт и ставит менеджмент зарубежной компании
- б) особая форма лицензии, в которой компания позволяет другой компании использовать свою систему ведения бизнеса в целом под её маркой за определенную плату
- в) соглашение в соответствии с которым, компания позволяет зарубежной фирме использовать ее технологию, патенты, торговые марки, авторские права за определенную плату (роялти)

7. Ключевое отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм внешнеэкономических связей:

- а) наличие иностранных партнеров
- б) наличие более одного учредителя
- в) наличие общей собственности

8. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

- а) одномоментное обретение конкурентных преимуществ
- б) многомоментное обретение конкурентных преимуществ
- в) медленная адаптация компании к незнакомым рынкам

9. Что выгодно отличает стратегию слияний и поглощений от стратегии органического роста в международном бизнесе:

- а) медленная адаптация компании к незнакомым рынкам
- б) многомоментное обретение конкурентных преимуществ
- в) быстрая адаптация компании к незнакомым рынкам

10. Порядок рассмотрения споров во внешней торговле:

- а) Бай-бэк
- б) Арбитраж
- в) Демпинг

11. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

- а) препятствия для репатриации прибыли или собственности иностранных компаний
- б) военизированный разгон студенческой демонстрации
- в) досрочные парламентские выборы

12. Из представленных наиболее типичных событий политического и экономического риска по ведению международных деловых операций, выделите событие микроэкономического риска:

- а) досрочные парламентские выборы
- б) экспроприация корпоративных активов
- в) военизированный разгон студенческой демонстрации

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

- а) исследования Хекшера-Оллина
- б) рейтинг Euromoney
- в) исследование Портера

14. Основное отличие международного совместного предприятия (МСП) от других форм экономических союзов:

- а) долговременный характер
- б) наличие межфирменного кооперационного соглашения
- в) акционерная основа

15. Непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера – это:

- а) Ноу-хау
- б) Лизинг

в) Патент

16. Укажите базисные условия поставки товаров, в которые входит уплата таможенной пошлины:

- а) EXW
- б) DDP
- в) FOB

17. Какая из стратегий ведения международных операций обладает наименьшим риском:

- а) лицензирование
- б) экспорт
- в) франчайзинг

18. Крупнейшая американская информационная компания, представляющая сведения о компаниях мира:

- а) General Electric
- б) Dun & Breadstreet
- в) General Motors

19. Что является исключением из перечня форм международных инвестиционных связей:

- а) создание свободных экономических зон
- б) концессии
- в) международная миграция рабочей силы

20. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:

- а) цена с последующей фиксацией
- б) твердая цена
- в) бартерная цена

21. Тарифы и квоты являются инструментами политики:

- а) протекционизма
- б) политического развития
- в) свободной торговли

22. В международном товарообороте принято выделять так называемый «невидимый товар», под которым понимаются:

- а) транспортные услуги
- б) туристические услуги
- в) технологии

23. Постоянный координирующий орган СНГ – это:

- а) Совет глав государств
- б) Таможенный совет
- в) Экономический совет

24. Во внешнеторговом обороте различают такие объемы внешней торговли, как:

- а) классические
- б) стоимостные
- в) предметные

25. Во внешнеторговом обороте различают такие объемы внешней торговли, как:

- а) ценностные
- б) общие
- в) физические

26. Производство тех товаров, по которым страна обладает относительным преимуществом:

- а) специфика
- б) специализация
- в) монополизация

27. Соглашение, заключенное сторонами внешнеэкономической деятельности в отношении уже возникшего спора:

- а) третейская запись
- б) арбитражная оговорка
- в) форс-мажор

28. Целью размещения капитала за рубежом в отношении прибавочной стоимости является ее:

- а) реализация
- б) сохранение
- в) издание

29. К сферам международного кооперирования производства из перечисленного не относится:

- а) экономическая
- б) послепродажное обслуживание
- в) торговая

30. Основным фактором развития международных экономических отношений является:

- а) рост народонаселения
- б) различие в наделенности ресурсами
- в) многообразие политических систем

Контролируемые компетенции: ПК-5, ПК-6, ПК-8

Оценка компетенций осуществляется в соответствии с таблицами 4 и 5.

Вопросы к экзамену

1. Понятие международного бизнеса. Основные отличия международного бизнеса от внутреннего.
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. Разрешение споров в международном бизнесе.
5. Понятие технологической среды в международном бизнесе.
6. Инвестиции как способ формирования новой технологической среды.
7. Трансфер технологий в международной практике. Защита прав на интеллектуальную собственность.
8. Политическая среда и политический риск в международном бизнесе.
9. Роль культуры в международном бизнесе. Характеристики культуры. Элементы культуры.
10. Роль культуры в международном бизнесе. Способы коммуникации. Религия.
11. Роль культуры в международном бизнесе. Ценности и установки.
12. Роль культуры в международном бизнесе. Контекстуальный подход Холла.
13. Факторы национальной культуры Хофтеде.
14. Понятие этики в международном бизнесе. Этика в кросс-культурном и международном
15. Управление этикой поведения в зарубежных странах. Сфера социальной ответственности.

16. Управление социальной ответственностью компаний, ведущих бизнес в зарубежных странах.
17. Задачи международного стратегического менеджмента. Стратегии ведения международного бизнеса. Стратегические альтернативы.
18. Элементы международной стратегии. Разработка международных стратегий.
19. Анализ зарубежных рынков (оценка альтернативных зарубежных рынков, потенциал рынка, уровень конкуренции, правовая и политическая среда, влияние социо-культурных факторов, оценка затрат, доходов и рисков)
20. Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Экспорт товаров или услуг на зарубежные рынки.
21. Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Международное лицензирование.
22. Международный франчайзинг.
23. Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Специализированные способы проникновения в международном бизнесе. Прямые иностранные инвестиции.
24. Международное сотрудничество компаний. Преимущества стратегических альянсов.
25. Типы стратегических союзов. Организация деятельности стратегических альянсов.
26. Сложности функционирования стратегических альянсов.
27. Сущность международной организационной структуры.
28. Глобальные организационные структуры (глобальная продуктовая структура, глобальная географическая структура, глобальная функциональная структура, глобальная структура, ориентированная на потребителя, глобальная матричная структура).
29. Функция контроля в международном бизнесе (стратегический, организационный, операционный контроль). Управление функцией контроля в международных компаниях.
30. Поведение индивида в международной компании. Мотивация в международных компаниях.
31. Лидерство в международных компаниях. Принятие решений в международном бизнесе.
32. Группы и команды в международной компании.
33. Международное управление маркетингом.
34. Продуктовая политика компании. Аспекты и решения ценовой политики.
35. Вопросы и решения относительно продвижения товара.
36. Вопросы и решения в сфере дистрибуции.
37. Природа международного операционного менеджмента.
38. Производственный менеджмент.
39. Международные операции по оказанию услуг.
40. Управление эффективностью на международных предприятиях.
41. Управление качеством на международных предприятиях.
42. Информационный менеджмент на международных предприятиях.
43. Национальные отличия в финансовом учете.
44. Попытки гармонизации систем финансовой отчетности. Финансовый учет международных деловых операций.
45. Вопросы международного налогообложения.
46. Разрешение международных налоговых конфликтов.
47. Природа международного управления человеческими ресурсами. Потребности международного обеспечения управлением кадрами.
48. Международное управление человеческими ресурсами. Рекрутование и отбор. Обучение и развитие.

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

Критерии оценки

«**Отлично**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

«**Хорошо**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

«**Удовлетворительно**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

«**Неудовлетворительно**» ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ

№ п/п	Содержание изменения	Измененные пункты	Решение Учебно- методического совета

