

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор

А.А. Каракозов

(подпись)

(ФИО)

«31» марта 2023 года

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.10 МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС**

Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент <small>(код и наименование направления подготовки / специальности)</small>
Направленность (профиль):	Внешнеэкономическая деятельность промышленных предприятий <small>(наименование профиля / магистерской программы / специализации)</small>
Программа:	бакалавриат <small>(бакалавриат, магистратура, специалитет)</small>
Форма обучения:	очная, очно-заочная <small>(очная, заочная, очно-заочная)</small>

Форма обучения:	Очная	Очно- заочная
Семестр(ы)	3	3
Общая трудоёмкость в з.е./часах	3,0/108	3,5/126
Контактная работа (час.), в том числе:	38	14
лекции (час.)	17	4
лабораторные работы (час.)		-
практические (семинарские) занятия (час.)	17	4
Самостоятельная работа (час.), в том числе:	52	76
курсовой проект (работа) (семестр/час.)	-	-
Контроль (экзамен, час./зачёт)	Экзамен, 18	Экзамен, 36

Донецк, 2023 г.

Рабочая программа дисциплины «*Международный бизнес*» составлена в соответствии с учебными планами по направлению подготовки 38.03.02 *Менеджмент* (направленность (профиль) – «*Внешиэкономическая деятельность промышленных предприятий*») для 2023 года приёма по очной и очно-заочной форме обучения.

Составители:

зав. кафедрой «Международная экономика», к. экон. н., доцент

 Л.В. Шабалина

доцент кафедры «Международная экономика», к. экон. н., доцент

 Г.А. Шавкун

Рабочая программа **рассмотрена и принята** на заседании кафедры «Международная экономика».

Протокол от «24» марта 2023 года № 9

Заведующий кафедрой



Л.В. Шабалина
(Ф.И.О.)

Рабочая программа **одобрена учебно-методической комиссией** ГОУВПО «ДОННГУ» по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

Протокол от «27» марта 2023 года № 4

Председатель



О.Н. Шарнопольская
(Ф.И.О.)

Рабочая программа **продлена** для 20__ года приёма на заседании кафедры «Международная экономика».

Протокол от «__» _____ 202__ года № _____

Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О.)

Рабочая программа **продлена** для 20__ года приёма на заседании кафедры «Международная экономика».

Протокол от «__» _____ 202__ года № _____

Заведующий кафедрой

(подпись)

(Ф.И.О.)

1. ОБЪЕКТ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – выступая рамочным курсом для дисциплин профильной специализации, дать будущим менеджерам базовые знания в сфере международного бизнеса на уровне осведомлённости, привить студентам теоретические навыки анализа ведения различных форм международного бизнеса на уровне страны, отрасли и фирмы.

В результате освоения дисциплины студент должен:

знать: базовую терминологию международного бизнеса и основные функциональные стратегии современного МБ с точки зрения международных менеджеров; особенности международного бизнеса в торговле услугами, электронном бизнесе и электронной коммерции, специфику международного маркетинга, управления персоналом, международного операционного менеджмента; разницу между международными стратегическими альянсами и международной промышленной кооперацией; основные виды оргструктур международного бизнеса;

уметь: пользоваться базовой терминологией международного бизнеса; делать собственные выводы на основе имеющихся прогнозов развития мировых рынков; анализировать функциональные стратегии международной компании с использованием современного прикладного инструментария; выбирать адекватные модели ведения международного бизнеса и стратегии выхода на новый рынок;

владеть: базовой терминологией международного бизнеса; навыками применения основного аналитического инструментария для характеристики развития бизнеса.

2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины.

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений.

ПК-3. Способен участвовать в разработке инвестиционных проектов, включая проекты внедрения инноваций, организационных изменений и реорганизации бизнес-процессов;

ПК-8. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность в организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 дисциплин (модулей) учебного плана.

Базируется на знаниях и умениях, которые студент приобрёл при освоении предшествующих дисциплин: «Менеджмент», «Международные экономические

отношения», «Экономика зарубежных стран», «Международный маркетинг».

Знания и умения, приобретённые при освоении данной дисциплины, реализуются студентом при выполнении курсовой работы по дисциплинам «Диагностика ВЭД субъектов международной деятельности» и «Управление ВЭД предприятия», изучении последующих дисциплин «Операционный менеджмент», «Стратегический менеджмент», «Управление ВЭД предприятия», «Транснациональные корпорации», прохождении производственной практики: преддипломной, государственной итоговой аттестации.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Распределение учебных часов по темам дисциплины и видам занятий

Наименование тем (содержательных модулей)	Количество часов: очная /очно-заочная				
	Всего	В том числе			
		Лекции	Практ.	Лабор.	СРС
Тема 1. Общая характеристика международного бизнеса (МБ)	7,5/6,5	1,5/0,0	1,5/0,5	–	4,5/6
Тема 2. МБ в основных секторах мировой экономики	7,5/7,5	1,5/1	1,5/0,0	–	4,5/6,5
Тема 3. Политико-правовые аспекты МБ	7,5/7,5	1,5/0,0	1,5/0,5	–	4,5/7
Тема 4. Международная конкурентоспособность	7,5/7,5	1,5/1	1,5/0,0	–	4,5/6,5
Тема 5. Специфика торговли услугами в МБ	7,5/7,5	1,5/0,0	1,5/0,5	–	4,5/7
Тема 6. Особенности международного маркетинга	7,5/7,5	1,5/1	1,5/0,5	–	4,5/6
Тема 7. Электронный бизнес и электронная коммерция в МБ	7,5/6,5	1,5/0,0	1,5/0,5	–	4,5/6
Тема 8. Анализ зарубежных рынков и стратегии проникновения	7,5/6,5	1,5/0,0	1,5/0,5	–	4,5/6
Тема 9. Международный операционный менеджмент	5,5/6,5	1,5/0,0	1,5/0,0	–	2,5/6,5
Тема 10. Международные стратегические альянсы и международная промышленная кооперация	7,5/7,0	1,5/0,5	1,5/0,5	–	4,5/6
Тема 11. Особенности организационных структур в МБ	7,5/7,0	1,5/0,5	1,5/0,0	–	4,5/6,5
Тема 12. Управление персоналом и человеческим капиталом в международной компании	5,5/6,5	0,5/0,0	0,5/0,5	–	4,5/6
Контактная работа (дополнительная)	4/6	-	-	-	/-
Курсовая работа (проект)	-/-	-/-	-/-	-/-	-/-
Итого по видам занятий:	90/90	17/4	17/4	–	52/76
Контроль	18/36				
Итого:	108/126				

Формирование компетенций в результате освоения тем дисциплины

Компетенции	Темы дисциплины, нацеленные на выработку компетенции
УК-2	Темы 5, 7, 9, 10,
ПК-3	Темы 1-12
ПК-8	Темы 3, 4

3.2. Лекции

Тема 1. Общая характеристика МБ

Содержание темы 1:

1. Понятие и сфера МБ. Особенности организации международного бизнеса в конце XIX-начале XXI вв.
2. Обзор основных теорий исследования МБ.
3. Формы реализации и виды МБ. Роль ТНК.
4. Источники информации о международных компаниях.

Литература к теме 1: [[1](#), [2](#), [4](#), [9](#)]

Тема 2. МБ в основных секторах мировой экономики

Содержание темы 2:

1. Мировые рынки и центры деловой активности.
2. Рынки стран Северной Америки, Западной и Восточной Европы, Азии, Южной Америки, Ближнего Востока и Африки.
3. Обзор наиболее глобализованных отраслей и секторов мировой экономики.

Литература к теме 2: [[1](#), [2](#), [4](#), [9](#)]

Тема 3. Политико-правовые аспекты МБ

Содержание темы 3:

1. Политические факторы международной среды предприятия и измерения политических рисков.
2. Различия между правовыми системами общего права, гражданского права и теократического права.
3. Примеры коллизий национального и международного права в МБ.
4. Теневая экономика в МБ.

Литература к теме 3: [[1](#), [2](#), [4](#), [9](#)]

Тема 4. Международная конкурентоспособность

Содержание темы 4:

1. Понятие и сущность международной конкурентоспособности.
2. Инструменты управления конкурентоспособностью в МБ.
3. Конкурентоспособность международной компании по ценам и издержкам.
4. Применение SPACE-анализа для оценки стратегического положения международной компании.
5. Обзор рейтингов международной конкурентоспособности.

Литература к теме 4: [1, 2, 4, 5, 9]

Тема 5. Специфика торговли услугами в МБ

Содержание темы 5:

1. Классификации услуг в международной торговле.
2. Аутсорсинг и аутстаффинг как услугоёмкие бизнес-модели.
3. Обзор новейших видов международных услуг.

Литература к теме 5: [1, 2, 4, 9]

Тема 6. Особенности международного маркетинга

Содержание темы 6:

1. Особенности международного маркетинга.
2. Специфика международного маркетингового исследования.
3. Маркетинговые стратегии выхода предприятий на рынок конечных потребителей (характеристика, факторы, влияющие на выбор, и условия применения).
4. Особенности международной рекламной кампании.

Литература к теме 6: [1, 2, 4, 9]

Тема 7. Электронный бизнес и электронная коммерция в МБ

Содержание темы 7:

1. Виртуализация МБ: формы, преимущества и недостатки. Понятия «электронный бизнес» и «электронная коммерция».
2. Преимущества ведения МБ с использованием систем e-business. Технологии, модели и формы e-business, применяемые в МБ.
3. Электронная коммерция: Интернет-технологии осуществления торговых операций в МБ. Решения B2C (бизнес-потребитель): Интернет-торговля, Интернет-магазины, онлайн-аукционы. Решения B2B (бизнес-бизнес) для внешнеторговых операций: виртуальные торговые площадки (e-marketplaces): основные виды – площадки, созданные покупателями; созданные продавцом; созданные третьими лицами. Механизм распределения доходов участников торговых площадок. Крупнейшие современные электронные торговые площадки.
4. Понятие мобильной коммерции (m-commerce) и перспективы её использования в МБ.
5. Интернет-автоматизация бизнес-процессов, обеспечивающих международную деятельность. Интернет-технологии реорганизации бизнес-процессов предприятия.
6. Осуществление платежей по международным операциям с использованием Интернета.

Литература к теме 7: [1, 2, 3, 9]

Тема 8. Анализ зарубежных рынков и стратегии проникновения

Содержание темы 8:

1. Алгоритмы анализа зарубежных рынков.

2. Характеристика способов проникновения компаний на зарубежные рынки (факторы выбора, преимущества и недостатки, механизмы).
3. Виды экспорта как стратегии проникновения.
4. Специализированные способы проникновения (контрактное производство, управление по контракту, строительство объектов под ключ).
5. Международное лицензирование и международный франчайзинг.
6. Специфика прямых иностранных инвестиций как высшей степени проникновения на зарубежные рынки.

Литература к теме 8: [1, 2, 4, 9]

Тема 9. Международный операционный менеджмент

Содержание темы 9:

1. Природа международного операционного менеджмента.
2. Производственный менеджмент.
3. Управление качеством в международном аспекте.
4. Глобальное управление эффективностью.

Литература к теме 9: [1, 2, 4, 9]

Тема 10. Международные стратегические альянсы и международная промышленная кооперация

Содержание темы 10:

1. Преимущества стратегических альянсов и промышленной кооперации в МБ.
2. Типы стратегических альянсов и модели промышленной кооперации в МБ.
3. Обзор сложностей формирования и функционирования.

Литература к теме 10: [1, 2, 4, 9]

Тема 11. Особенности организационных структур в МБ

Содержание темы 11:

1. Сущность международной организационной структуры.
2. Глобальные организационные структуры МБ: функциональная, дивизиональная, продуктовая, географическая, ориентированная на рынок, глобальная матричная, многомерная, виртуальная, сетевая. Смешанные типы.
3. Эволюция оргструктур МБ в сторону горизонтальных и виртуальных бизнес-единиц.
4. Функция контроля в МБ. Управление функцией контроля.

Литература к теме 11: [1, 2, 4, 9]

Тема 12. Управление персоналом и человеческим капиталом в международной компании

1. Особенности управления персоналом в МБ. Управление индивидом в международной компании как человеческим ресурсом и как человеческим капиталом.
2. Специфика корпоративной культуры в международной компании.
3. Методы обучения персонала в международных компаниях.

Литература к теме 12: [1, 2, 4, 6, 9]

3.3. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Тема занятия	Объем, час. Очное/Очно-заочн.	Литература
1	Общая характеристика МБ. Выполнение задания «Развитие навыков в МБ»	1,5/0,5	[1, 2, 4, с. 67; 9, 10]
2	МБ в основных секторах мировой экономики. Мастер-кейс «Звёздные войны»	1,5/0,0	[1, 2, 4, 8]
3	Политико-правовые аспекты МБ. Выполнение задания «Развитие навыков в МБ»	1,5/0,5	[1, 2, 4, с. 152-153]
4	Международная конкурентоспособность. Кейс «Decoding mobile financial services»	1,5/0,0	[1, 2, 4]
5	Специфика торговли услугами в МБ.	1,5/0,5	[1, 2, 4]
6	Особенности международного маркетинга. Future Consumer Index: как COVID-19 влияет на поведение потребителей в России	1,5/0,5	[1, 2, 4]
7	Электронный бизнес и электронная коммерция в МБ. Кейс «M2M in China: Opportunities to build on global leadership»	1,5/0,5	[3, 5]
8	Анализ зарубежных рынков и стратегии проникновения. Кейс «Глобальный подход компании Heineken»	1,5/0,5	[1, 2, 4, 6]
9	Международный операционный менеджмент. Выполнения задания «Открытие зарубежного представительства»	1,5/0,0	[1, 2, 4]
10	Международные стратегические альянсы и международная промышленная кооперация.	1,5/0,5	[1, 2, 4]
11	Особенности организационных структур в МБ. Кейс «Developing an effective organisational structure: A Syngenta case study»	1,5/0,0	[1, 2, 4, 5, 6]
12	Управление персоналом и человеческим капиталом в международной компании. Кейс «Вы, американцы, слишком много работаете»	0,5/0,5	[1, 2, 4, 5, 6]
Итого:		17/4	

3.4. Лабораторные работы

В учебном плане не запланировано.

3.5. Самостоятельная работа студента

№ п/п	Виды самостоятельной работы студента	Объем, час. очное/очно-заочн.
1	Изучение лекционного материала (не менее 50% от объёма лекций)	20/30
2	Подготовка к практическим занятиям (не менее 50% от объёма аудиторных практических занятий)	32/46
3	Подготовка к лабораторным работам (не менее 50% от объёма аудиторных лабораторных занятий)	—
4	Выполнение курсового проекта (36 часов)	—
5	Выполнение курсовой работы (27 часов)	27/27

6	Выполнение индивидуального задания (не менее 9 часов)	-
Итого:		52/76

3.6. Курсовой проект (работа), индивидуальное задание

В учебном плане не запланировано.

4 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

4.1 Критерии и шкалы для интегрированной оценки уровня сформированности компетенций

Составляющая компетенции – полнота знаний

- нулевой уровень: неверные, не аргументированные, с множеством грубых ошибок ответы на задания / ответы на 65% заданий полностью отсутствуют. Уровень знаний ниже минимальных требований;

- минимальный уровень: даны не полные, не точные и аргументированные ответы на задания. Допущено много грубых ошибок;

- пороговый уровень: даны недостаточно полные, точные и аргументированные ответы на задания. Плохое знание терминологии, определений и понятий; методики решения задач. Допущено много негрубых ошибок;

- средний уровень: даны достаточно полные, точные и аргументированные ответы на задания. В целом присутствуют знания терминологии, определений и понятий; методики решения задач. Допущено несколько негрубых ошибок;

- продвинутый уровень: даны полные, точные и аргументированные ответы на задания. Присутствуют знания терминологии, определений и понятий; методики решения задач. Допущено несколько негрубых ошибок;

- высокий уровень: даны полные, точные и аргументированные ответы на задания. Присутствуют знания терминологии, определений и понятий; методики решения задач. Допущено несколько неточностей.

Составляющая компетенции – умения

- нулевой уровень: полное отсутствие понимания сути методики решения задачи, допущено множество грубейших ошибок / задания не выполнены вообще;

- минимальный уровень: слабое понимание методики решения задачи, допущены грубые ошибки. Ответы не обоснованы. Не умеет использовать источники информации при проведении расчетов. Не ориентируется в специальной научной литературе, нормативно-правовых актах;

- пороговый уровень: достаточное понимание сути методики решения задачи, допущены ошибки. Ответы не всегда обоснованы. Слабо ориентируется в специальной научной литературе, нормативно-правовых актах;

- средний уровень: в целом понимает суть методики решения задачи но допускает ошибки. Ответы не всегда обоснованы. Умеет использовать нормативную правовую и специальную научную литературу;

- продвинутый уровень: в целом понимает суть методики решения задачи, но допускает неточности. Способен обосновать свой ответ. Умеет использовать нормативную правовую и специальную научную литературу;

- высокий уровень: понимает суть методики решения задачи. Способен обосновывать свои ответы. Умеет использовать нормативную правовую и специальную научную литературу, передовой зарубежный опыт.

Составляющая компетенции – владение навыками

- нулевой уровень: не продемонстрировал навыки выполнения профессиональных задач. Испытывает существенные трудности при выполнении отдельных заданий;

- минимальный уровень: продемонстрировал отдельные навыки выполнения профессиональных задач. Испытывает существенные трудности при выполнении отдельных заданий;

- пороговый уровень: владеет опытом готовности к профессиональной деятельности и профессиональному самосовершенствованию на пороговом уровне. Трудовые действия выполняет медленно и некачественно;

- средний уровень: владеет средним опытом готовности к профессиональной деятельности и профессиональному самосовершенствованию. Трудовые действия выполняет на среднем уровне по скорости и качеству;

- продвинутый уровень: владеет опытом и достаточно выраженной личностной готовности к профессиональной деятельности и профессиональному самосовершенствованию. Быстро и качественно выполняет трудовые действия;

- высокий уровень: владеет опытом и выраженностью личностной готовности к профессиональной деятельности и профессиональному самосовершенствованию. Быстро и качественно выполняет трудовые действия.

Обобщенная оценка сформированности компетенций

- нулевой уровень: компетенции не сформированы;

- минимальный уровень: значительное количество компетенций не сформировано;

- пороговый уровень: все компетенции сформированы, но большинство на пороговом уровне;

- средний уровень: все компетенции сформированы на среднем уровне;

- продвинутый уровень: все компетенции сформированы на среднем или высоком уровне;

- высокий уровень: все компетенции сформированы на высоком уровне.

4.2. Вопросы к экзамену

1. Дайте несколько определений МБ.
2. Цели и задачи МБ.
3. Общие и различные черты между национальным и международным бизнесом.
4. Характеристика видов международного бизнеса.
5. Функции МБ.
6. Основные периоды развития международного бизнеса.
7. Особенности современного международного бизнеса.
8. Виды международных деловых операций современных компаний МБ.

9. Источники информации в сфере ВЭД, которые может использовать отечественная компания, зарубежная компания.

10. Система общего права и ее распространение в странах мира.

11. Система гражданского права и ее влияние на МБ.

12. Система теологического права и ее влияние на МБ.

13. Международное право и его влияние на МБ.

14. Сущность конкурентоспособности в МБ.

15. Почему необходимо достижение мирового уровня конкурентоспособности?

16. Ключевые факторы международной конкурентоспособности и их приоритетность.

17. Способы повышения прибыльности международной компании при сокращении цен.

18. Определения термина «международный маркетинг».

19. Основные этапы развития маркетинга как концепции оптимального рыночного поведения международной фирмы.

20. Особенности международного маркетинга в отличие от маркетинга, ориентированного на внутренний рынок.

21. Основные концепции теории и практики международного маркетинга.

22. Отражение процесса дальнейшей интернационализации и глобализации на международном маркетинге.

23. Конкретные задачи, которые решает международный маркетинг в процессе обеспечения выхода фирмы на мировой рынок.

24. Вопросы международного маркетинга при принятии управленческих решений в МБ.

25. Бизнес-процессы, в которых используется аутсорсинг.

26. Особенности международного аутсорсинга и аутстаффинга.

27. Особенности термина «инсорсинг» в МБ.

28. Формы международного аутсорсинга и аутстаффинга.

29. Примеры использования аутсорсинга и аутстаффинга в практике МБ.

30. Основные причины применения аутсорсинга и аутстаффинга в практике МБ.

31. Основные причины отказа от аутсорсинга и аутстаффинга в практике МБ.

32. Причины широкого распространения производственного аутсорсинга.

33. Крупнейшие современные компании-аутсорсеры.

34. Примеры компаний, которые значительно выиграли и проиграли от использования Интернета.

35. Трудности компании МБ при выборе новых рынков сбыта и способов проникновения на них.

36. Способы минимизировать риски компании МБ, связанные с выходом на новый зарубежный рынок.

37. Способы проникновения на зарубежные рынки компаний МБ.
38. Проблемы выбора зарубежного рынка компаний МБ. Примеры, когда компания выиграла и проиграла при выходе на новый рынок.
39. Выход компаний МБ на новый рынок посредством экспорта. Критерии выбора посредника.
40. Этапы формирования стратегии международной компании.
41. Особенности стратегии ТНК на мировом рынке (на примере конкретной компании).
42. Примеры «исключительной компетенции» компании МБ.
43. Факторы изменения организационной структуры компании.
44. Дайте несколько определений корпоративной культуры компании МБ.
45. Стратегические альянсы в МБ.
46. Влияние создания стратегического альянса на международную предпринимательскую деятельность.
47. Преимущества и недостатки стратегического альянса для компании МБ.
48. В чем заключаются отличия производственного менеджмента от операционного менеджмента в сфере услуг? Ответ обоснуйте.
49. Лицензирование как стратегия проникновения МБ.
50. Экономические мотивы заключения международных лицензионных соглашений.
51. Международный франчайзинг как стратегия проникновения МБ. Организация взаимоотношений между франчайзером и франчайзи.
52. Чем он франчайзинг отличается от лицензирования в практике компаний МБ?
53. Контракты на управление и контракты «под ключ» как стратегия проникновения МБ.
54. В каких ситуациях возникают контракты на управление в практике компаний МБ?
55. В чем заключаются особенности контрактов на управления в практике компаний МБ?
56. В каких ситуациях уместны «контракты под ключ» в практике компаний МБ?
57. Владение на долевых основах и совместные предприятия как стратегия проникновения МБ.
58. Преимущества и недостатки экспорта как стратегия проникновения МБ по сравнению с прямыми инвестициями в зарубежное предприятие.
59. Глобальные организационные структуры МБ: функциональная, дивизиональная, продуктовая, географическая, ориентированная на рынок, глобальная матричная, многомерная, виртуальная, сетевая (на примере конкретных компаний).

Пример экзаменационного билета

ГОУВПО «Донецкий национальный технический университет»

Уровень высшего профессионального образования:	бакалавриат (бакалавриат, специалитет, магистратура)
Направление подготовки:	38.03.02 «Менеджмент» (код, название)
Профиль (магистерская программа):	Внешекономическая деятельность промышленных предприятий (название)
Семестр:	третий
Учебная дисциплина:	МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

1. Раскройте суть 2-го этапа исторического развития МБ (эра экспансии, 1850-1914 гг.) и приведите примеры бизнес-деятельности тогдашних компаний.
2. Определение международной специализации и кооперирования производства (а) и международной промышленной (производственной) кооперации (б).
3. Дайте три своих определения понятия «конкурентоспособность международного предприятия» с точки зрения компаративного подхода.

Тестовые задания

1. Когда в моделях ЭК В2С возникает конкуренция традиционного и электронного магазина, то эта ситуация называется:
 - а) эффект храповика;
 - б) эффект «канализационного коллектора»;
 - в) эффект «каннибализации рынка сбыта».
2. В состав базовых международных маркетинговых стратегий не входит:
 - а) глобальная стратегия главной доли рынка;
 - б) локальная стратегия главной доли рынка;
 - в) стратегия облипания лидера;
 - г) стратегия глобальной ниши.
3. Современное состояние мировой экономики и мирохозяйственных связей характеризуется:
 - а) тотальным преобладанием рыночных отношений
 - б) ограниченным распространением рыночных отношений
 - в) преобладанием отношений, основанных на идеологических соображениях
 - г) преобладанием отношений, основанных на политических соглашениях
4. Для политики взаимоотношения страны с внешним рынком характерны (установить соответствия):
 - 1) Протекционизм а) импортозамещение
 - 2) Либерализация б) стимулирование экспорта
 - в) государственное или надгосударственное регулирование
 - г) свобода рынка
5. Практика экономического регулирования развития национальных хозяйств должна быть направлена на:
 - а) пресечение отклонений от состояния равновесности развития экономики
 - б) сохранение состояния равновесности
 - в) возвращения к состоянию равновесия

- г) недопущение сильных отклонений от равновесного состояния
6. Когда мы говорим о неравномерности экономического развития, мы имеем в виду:
- а) разницу в уровне жизни населения
 - б) разные стадии социально-политического развития страны
 - в) неодинаковые уровни индустриального развития и технической вооруженности труда
 - г) различную степень открытости национальной экономики
7. В настоящее время разрыв в уровнях экономического развития ПРС и развивающихся стран:
- а) остался на уровне 50-х гг.
 - б) сократился за счет ускоренного роста экономики развивающихся стран в 1,5 раза
 - в) увеличился по сравнению с уровнем 50-х гг

Утверждено на
заседании кафедры

международной экономики

(наименование кафедры полностью)

Протокол	№	от	2022 г.
Зав. кафедрой	Шабалина Л.В.		
	(подпись)		(Ф.И.О.)
Экзаменатор	Шавкун Г.А.		
	(подпись)		(Ф.И.О.)

4.3 Критерии оценки экзаменационной работы студента

Максимальное количество баллов за ответ на билет – 40. Каждое тестовое задание оценивается в 2 балла, а ответы на вопросы в 26.

По каждому тестовому заданию:

- «2 балла» – выставляется, если был дан правильный ответ;
- «0 баллов» – выставляется, если был дан неверный ответ;

По ответам на вопросы:

- «26 баллов» – выставляется, если дан полный ответ на поставленные вопросы;
- «16 баллов» – выставляется, если дан полный ответ на поставленные вопросы, но допущены несколько не критичных ошибок / неточностей;
- «10 баллов» – выставляется, если дан ответ с ошибками, но сделана попытка сделать верные выводы;
- «6 баллов» – выставляется, если ответ дан неправильно, но присутствуют отдельные элементы верных суждений.

4.3 Критерии оценивания

При балльно-рейтинговой системе оценки достижений студента баллы по дисциплине распределяются следующим образом:

Источники	Очно-заочная форма
-----------	-----------------------

1. Активность и качество работы на учебных занятиях (лекции, практические занятия) всего, в т.ч.	40
1.1 Устный ответ (выступление, сообщение, участие в обсуждении и др. формы ответа)	30
1.2 Выступление с докладом	30
1.3 Тестирование	40
2. Самостоятельная работа:	20
2.1 Решение задач	100
2.2 Выполнение индивидуального задания	-
Экзамен	40
Итого	100

Критерии оценки устных ответов

5 баллов – ответ полный, логически выдержанный, понятен и усвоен студентом, который отвечает уверенно, без привлечения вспомогательных материалов (конспекта и пр.), не требует дополнений;

4 балла – ответ неполный, требует небольших дополнений, студент неуверенно отвечает на дополнительные вопросы, но в основном в материале разбирается;

2-3 балла – студент отвечает неуверенно, постоянно использует вспомогательные материалы, на дополнительные вопросы не отвечает;

0-1 балл – студент практически не ответил на заданный вопрос.

Критерии оценки различных видов работы студентов

Критерии	Кол-во баллов макс.
1. Подготовка и выступление с докладом	10
Соответствие содержания доклада теме	1
Полнота раскрываемой в докладе темы	2
Логичность, последовательность, грамотность и эмоциональность изложения, свободное владение материалом	2
Наличие выводов, их обоснованность и доказательность	2
Использование наглядного материала, наличие презентации	3
2. Выполнение домашнего задания в форме решения задач	10
Задание выполнено в установленный срок	1
Все задания выполнены без ошибок	4
Наличие грамотного описания методов (алгоритма) расчетов, примененных при выполнении задач	2
Наличие обоснованных выводов по каждой решённой задаче	1
Полнота ответов на вопросы преподавателя при защите работы	2

4.4 Пример текущего опроса на практических занятиях

На примере темы 7 «Электронный бизнес и электронная коммерция в МБ»:

1. Особенности сетевой экономики в отличие от традиционной экономики.
2. Назовите особые свойства информационного продукта.
3. 2 определения виртуализации компании.
4. Какие факторы влияют на степень виртуализации компании?
5. Каковы основные этапы виртуализации офлайн-компаний?
6. Какие показатели могут быть использованы для характеристики степени виртуализации компании МБ?
7. Роль Интернета для обеспечения виртуализации компании МБ.
8. Роль интранета для обеспечения виртуализации компании МБ.
9. Роль экстранета для обеспечения виртуализации компании МБ.
10. Какие основные информационные системы используются в компаниях МБ?
11. Функциональные особенности ведения электронного бизнеса.
12. Проблемы применения электронных денег в современных компаниях МБ.
13. Проблемы использования криптовалют в современных компаниях МБ.
14. Назовите наиболее виртуализованные компании сферы сервиса в РФ.
15. Назовите наиболее виртуализованные компании реального сектора в РФ.
16. Разница между понятиями «электронный бизнес» и «электронная коммерция».
17. Основные бизнес-процессы электронной коммерции.
18. Основные модели ведения электронного бизнеса в мировой практике.
19. Специфика ведения электронной коммерции в РФ.
20. Формат электронной коммерции B2B.
21. Формат электронной коммерции B2C.
22. Формат электронной коммерции B2G.
23. Формат электронной коммерции C2G.
24. Формат электронной коммерции C2C.

Ответы на контрольные опросы учитываются преподавателем в результатах текущего контроля работы студента.

4.5. Курсовое проектирование

Учебным планом курсовая работа не запланирована.

5. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

I. Основная литература

1. Никитина, Л. Н. Основы международного бизнеса : учебное пособие / Л. Н. Никитина, П. А. Шиков. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, 2019. — 65 с. — ISBN 978-5-7937-1786-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/102940.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/102940>

2. Бударина, Н. А. Международный бизнес (продвинутый уровень) : практикум / Н. А. Бударина, А. Н. Кусков, М. Ф. Ткаченко. — Москва : Российская таможенная академия, 2019. — 80 с. — ISBN 978-5-9590-1114-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/105684.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

3. Епифанова, Н. С. Международная экономика и бизнес : практикум / Н. С. Епифанова. — Новосибирск : Новосибирский государственный университет, 2019. — 76 с. — ISBN 978-5-4437-0956-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/93814.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

II. Дополнительная литература

4. Магомедов, М. Г. Международное бизнес-взаимодействие и маркетинг : учебное пособие / М. Г. Магомедов, Н. Н. Решетникова. — Ростов-на-Дону : Донской государственный технический университет, 2018. — 140 с. — ISBN 978-5-7890-1557-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/118053.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей. - DOI: <https://doi.org/10.23682/118053>

5. Управление персоналом [Электронный ресурс] : учебник для вузов / К.В. Воденко, С.И. Самыгин, К.Г. Абазиева и др. ; отв. ред. К.В. Воденко. - 1 Мб. - Москва : Изд.-торг. корпорация "Дашков и К", 2019. - 1 файл. - Систем. требования: Acrobat Reader. <http://ed.donntu.org/books/20/cd9825.pdf>.

6. Серпухова, Е. П. Основы предпринимательства и бизнес-планирования : учебник для СПО / Е. П. Серпухова, О. Г. Сайманова. — Саратов : Профобразование, 2022. — 175 с. — ISBN 978-5-4488-1373-3. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116273.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

7. Современные направления обеспечения экономической безопасности государства и бизнеса (федеральный, региональный, отраслевой аспекты) : монография / А. П. Плотников, Р. Р. Баширзаде, А. В. Пахомова [и др.] ; под редакцией А. П. Плотникова. — Саратов : Вузовское образование, 2022. — 154 с. — ISBN 978-5-4487-0831-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/120940.html> — Режим доступа: для авторизир. пользователей

6 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебно-методические издания, разработанные в ДонНТУ:

8. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Международный бизнес» для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль Менеджмент внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий всех форм обучения / Сост. Л.В. Шабалина, А.Ю. Щербина. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНТУ», 2022. (доступ через личный кабинет студента).

9. Методические рекомендации к самостоятельной работе студентов по дисциплине «Международный бизнес» для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль Менеджмент внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий всех форм обучения / Сост. Л.В. Шабалина, А.Ю. Щербина. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНТУ», 2022. (доступ через личный кабинет студента).

10. Методические указания по подготовке курсовой работы по дисциплине «Международный бизнес» [Электронный ресурс] для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент профиль "Менеджмент внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий" всех форм обучения / Сост. Л.В. Шабалина, А.Ю. Щербина. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНТУ», 2022. (доступ через личный кабинет студента).

Internet-ресурсы

11. <http://businesscasestudies.co.uk/> – сайт электронных кейсов по международному бизнесу на материалах британских компаний.
12. <http://www.eito.com/> – сайт European Information Technology Observatory – обзоры рынков ИКТ.
13. https://www.ey.com/ru_ru – сайт международной консалтинговой компании «Эрнст энд Янг» (Россия).

Электронно-информационные ресурсы

ЭБС ДОННТУ – <http://donntu.org/library>.

ЭБС IPRBOOKS – <https://www.iprbookshop.ru>

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Учебная аудитория №3.145 учебный корпус 3 для проведения занятий лекционного и практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля. Специализированная мебель: доска аудиторная, парты, демонстрационные стенды и плакаты. Мультимедийное оборудование: ноутбук, операционная система Windows XP Professional x64 (академическая подписка DreamSparkPremium), LibreOffice (бесплатная версия 6.3.0), монитор.

2. Учебная аудитория №3.214 учебный корпус 3 для проведения занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля. Специализированная мебель: доска аудиторная, парты, стенды, плакаты.

Мультимедийное оборудование: ноутбук, операционная система Windows XP (академическая подписка DreamSparkPremium), LibreOffice 4.3.2.2 (лицензия GNU LGPLv3+ и MPL2.0).

3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации: читальные залы, учебные корпуса 2,3 (Компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (ЭИОС ДОННТУ) и электронно-библиотечную систему (ЭБС IPRbooks), а также возможностью индивидуального неограниченного доступа обучающихся в ЭБС и ЭИОС посредством Wi-Fi с персональных мобильных устройств. ОС- Microsoft Windows 7, OpenOffice 2.0.3 – общественная лицензия MPL 2.0/ Grub loader for ALT Linux - лицензия GNU LGPL v3/ Mozilla Firefox - лицензия MPL2.0, Moodle (Modular Object-Oriented Dynamic Learning Environment) - лицензия GNU GPL