

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой
Экономики и управления организациями
Ю.И. Трещевский

27.04.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.03.02 Международный бизнес

- 1. Код и наименование направления подготовки:** 38.03.02 Менеджмент
 - 2. Профиль подготовки:** Менеджмент организаций, Маркетинг
 - 3. Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр
 - 4. Форма обучения:** очная
 - 5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** экономики и управления организациями
 - 6. Составители программы:** Цебекова Екатерина Петровна, к.э.н., доцент
 - 7. Рекомендована:** Научно-методическим советом экономического факультета, протокол № 4 от 20.04.2023
 - 8. Учебный год:** 2025/2026

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Цель дисциплины – изучение закономерностей международного бизнеса, оценка преимуществ участвующих в нем фирм, анализ внутренних и внешних факторов деятельности экономических субъектов.

Задачи освоения учебной дисциплины:

- изучить принципы и особенности развития и функционирования системы международного бизнеса;
- выявить особенности ведения международного бизнеса и предпринимательства;
- освоить методы и приемы оценки внешней конкурентной среды ведения международного бизнеса.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: блок Б1, Вариативная часть, Дисциплины по выбору.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:

Код	Название компетенции	Код(ы)	Индикатор(ы)	Планируемые результаты обучения
ПК-1	Способен применять формы и методы предварительного, текущего и последующего анализа и контроля экономических процессов	ПК 1.1	Осуществление оценки и учета показателей деятельности экономических субъектов	Знать: сущность и структуру международного бизнеса, факторы, влияющие на международный бизнес; зарубежных партнёров и источники информации о них. Уметь: показать знания фактического материала по основополагающим разделам курса; правильно пользоваться источниками информации, ориентироваться в происходящих процессах развития международного бизнеса; Владеть: навыками использования знаний теорий международного бизнеса для развития внешнеэкономической деятельности отечественных организаций.
ПК-2	Способен анализировать внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на обоснование и реализацию организационно-управленческих решений	ПК-2.3	Анализирует передовой опыт систем управления, разрабатывает предложения по его адаптации и внедрению с учетом влияния внутренних и внешних факторов	Знать: передовой опыт систем управления международным бизнесом, включая международный валютный рынок, международные расчеты и финансирование, ценообразование и экономическую эффективность международного бизнеса. Уметь: обосновывать выводы и предложения по адаптации систем управления к изменениям внутренних и внешних факторов; Владеть: навыками использования инструментов анализа внешней среды международного бизнеса

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. — 3 /108.

Форма промежуточной аттестации: зачет

13. Трудоемкость по видам учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость		
	Всего	По семестрам	
		7 семестр	
Аудиторные занятия	52		52
в том числе:	лекции	26	26
	практические	26	26
	лабораторные		
Самостоятельная работа	56		56

в том числе: курсовая работа (проект)		
Форма промежуточной аттестации (зачет – __ час.)		
Итого:	108	108

13.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК*
1. Лекции			
1.1	Сущность и структура международного бизнеса.	Условия мотивации международного бизнеса. Мировое хозяйство и мировой рынок. Факторы, влияющие на развитие международного бизнеса. Типы и показатели открытости национальных экономических систем. Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере. Российский подход к пониманию международного бизнеса.	-
1.2	Выбор иностранного партнера, показатели функционирования зарубежных фирм.	Выбор целей и постановка задач в международном бизнесе. Планирование процесса освоения зарубежного рынка. Проблемы качества информации о международном бизнесе. Внешние источники информации о партнерах по международному бизнесу. Российские источники информации о зарубежных партнерах по бизнесу. Зарубежные источники информации по международному бизнесу.	-
1.3	Культурная среда международного бизнеса.	Понятие и виды культурной среды. Основные принципы ведения деловых переговоров. Типы человеческих переменных. Специфические характеристики поведения людей. Факторы, влияющие на процесс найма работников в международных фирмах. Значение профессии в международном бизнесе. Взаимоотношения участников международного бизнеса. Роль коммуникаций в международном бизнесе. Этика и этикет в международном бизнесе.	-
1.4	Международные валютные и финансовые организации.	Международные валютные и финансовые организации. Всемирный банк и другие организации. Определение валютных курсов. Основные виды валютных систем. Торговля валютой.	-
1.5	Международные расчеты и финансирование в бизнесе.	Международные расчеты в сфере внешней торговли. Валютно-расчетные риски в международной торговле. Принципиальная схема механизма международной торговли. Основные участники внешнеторговых финансовых операций и институты их обеспечивающие. Методы платежей и расчетов в международной торговле.	-
1.6	Ценообразование в международном бизнесе.	Основы теории ценообразования Внешнеторговые цены и источники ценовой информации в международном бизнесе. Основные этапы определения контрактной цены. Определение контрактной (окончательной) цены с учетом результатов переговоров с партнером.	-
1.7	Оценка экономической эффективности международного бизнеса.	Оценка экономической эффективности международного бизнеса. Порядок внутреннего ценообразования на экспортную и импортную Конкуренция как основа внешнеэкономической деятельности. Основные характеристики	-

		конкурентных отношений. Особенности формирования конкурентной среды.	
1.8	Международные контракты во внешнеэкономической деятельности.	Содержание и особенности составления международных контрактов во внешнеэкономической деятельности . Виды международных контрактов.	-
2. Практические занятия			
2.1	Законодательная база регулирования международного бизнеса.	Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере. Российский подход к пониманию международного бизнеса.	-
2.2	Показатели функционирования зарубежных фирм.	Планирование процесса освоения зарубежного рынка.	-
2.3	Культурная среда международного бизнеса.	Взаимоотношения участников международного бизнеса. Роль коммуникаций в международном бизнесе. Этика и этикет в международном бизнесе.	-
2.4	Международные валютные и финансовые организации.	Определение валютных курсов. Основные виды валютных систем. Торговля валютой.	-
2.5	Международные расчеты и финансирование в бизнесе.	Международные расчеты в сфере внешней торговли. Методы платежей и расчетов в международной торговле.	-
2.6	Международное ценообразование	Основные этапы определения контрактной цены. Определение контрактной цены с учетом результатов переговоров с партнером.	-
2.7	Оценка экономической эффективности международного бизнеса	Экономический потенциал фирмы. Эффективность деятельности фирмы Изучение предложения и анализ цен иностранных предприятий.	-
2.8	Международные контракты.	Составление международных контрактов.	-

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (часов)				
		Лекции	Практические	Лабораторные	Самостоятельная работа	Всего
1	Сущность и структура международного бизнеса.	3	3		7	13
2	Выбор иностранного партнера, показатели функционирования зарубежных фирм.	3	4		8	15
3	Культурная среда международного бизнеса	3	3		7	13
4	Международные валютные и финансовые организации.	3	3		7	13
5	Международные расчеты и финансирование в бизнесе.	4	3		6	13
6	Ценообразование в международном бизнесе.	3	3		7	13
7	Оценка экономической эффективности международного бизнеса.	4	4		7	15
8	Международные контракты во внешнеэкономической деятельности.	3	3		7	13
	Итого:	26	26		56	108

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины:

Для получения основной информации по дисциплине обучающимся необходимо посещать лекционные и практические занятия, выполнять задания к практическим занятиям, осваивать вопросы дисциплины, материал в ходе самостоятельной работы, возникающие вопросы обсуждать на практических занятиях. При подготовке к зачету

следует изучить материалы лекционных и практических занятий, основную и дополнительную литературу.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Источник
1.	Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л.Е. Стровский // 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана. – 2016. – 503 с.
2.	Сотников С.М. Глава 14. Регулирование внешнеэкономической деятельности / С.М. Сотников // Государственное регулирование экономики: учебное пособие. – Москва, 2016. – С. 122-132.

б) дополнительная литература:

№ п/п	Источник
3.	Управление внешнеэкономической деятельностью в России: Учебное пособие. / М.Л. Постоленко. – М.: ФОРУМ, 2018. – 480 с.
4.	Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1.: учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 376 с. // Образовательная платформа «ЮРАЙТ» - Электронно-библиотечная система. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://urait.ru/bcode/421288
5	Гильяно А.А. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Гильяно, Н.В. Мозолева. — Санкт-Петербург: Интермедиа, 2018. — 192 с. // Лань - Электронно-библиотечная система. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://e.lanbook.com/book/103182
6	Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под редакцией Е.Ф. Прокушева. — 10-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 450 с. // Образовательная платформа «ЮРАЙТ» - Электронно-библиотечная система. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://urait.ru/bcode/449856

в)информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

№ п/п	Ресурс
7.	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» - URL: http://www.biblioclub.ru
8	Электронный каталог ЗНБ ВГУ – URL: http://www.lib.vsu.ru
9	ЭБС «Лань» https://e.lanbook.com/
10	Справочная правовая система «Гарант»: www.garant.ru
11	Бизнес журнал: http://www.business-magazine.ru/ ;
12	Справочная правовая система «Консультант Плюс» – URL: http://www.consultant.ru/
13	Портал «Электронный университет ВГУ» - Moodle: URL: https://edu.vsu.ru .

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
14.	Мировая экономика и международный бизнес: учебник.-2-е изд., перераб. и доп./ кол. авт; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. Наук, проф. Р.К. Щенина. – М.: КНОРУС, 2005.-656с.Библиогр.: с. 6- <URL: http://www.lib.vsu.ru/elib/texts/method/vsu/may07169.pdf >.

17. Образовательные технологии, используемые при реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ, электронное обучение (ЭО), смешанное обучение):

При реализации дисциплины проводятся обзорные лекции, проблемные и дискуссионные семинарские занятия, выполняется индивидуальное аналитическое задание. Проверка индивидуального аналитического задания может осуществляться с использованием дистанционных образовательных технологий (ДОТ) Программа курса может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий.

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Учебная аудитория: специализированная мебель, Ноутбук, Проектор

19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестаций:

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
1.	Сущность и структура международного бизнеса. Выбор иностранного партнера, показатели функционирования зарубежных фирм. Культурная среда международного бизнеса. Международные валютные и финансовые организации.	ПК-1	1.1	Доклады тесты
2.	Международные расчеты и финансирование в бизнесе. Ценообразование в международном бизнесе. Оценка экономической эффективности международного бизнеса. Международные контракты во внешнеэкономической деятельности.	ПК-2	2.3	Доклады тесты
Промежуточная аттестация форма контроля – зачет				Перечень вопросов Практическое задание

20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

20.1. Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

20.1.1 Перечень тестовых заданий

1. Международное производство - это производство товаров и услуг
а) преимущественно на экспорт

б) контролируемое и управляемое транснациональными корпорациями
в) исключительно на экспорт

2. К количественным показателям открытости экономики относят:

- а) долю экспорта в ВВП
- б) долю реэкспорта в общей сумме экспорта
- в) долю экспорта страны в общем объеме мирового экспорта
- г) долю прямого экспорта в общем объеме экспорта

3. Оцените высказывание: «Парадокс Леонтьева заключается в том, что трудонасыщенные страны экспортят капиталоемкую продукцию, тогда как капиталонасыщенные - трудоемкую»:
- а) верно
 - б) неверно
 - в) дискуссионно
4. Введение страной импортной пошлины
- а) всегда ухудшает ее благосостояние
 - б) всегда ухудшает благосостояние потребителей в этой стране в) всегда приносит дополнительный выигрыш производителям в импортозамещающих отраслях
 - г) всегда приносит дополнительный доход государству
5. Технические барьеры не должны использоваться для того, чтобы
- а) предотвращать проникновение на внутренний рынок некачественной импортной продукции
 - б) ограничивать вывоз с территории страны дефицитных товаров
 - в) снижать потребление алкогодергической продукции и уровень табакокурения
 - г) защищать отечественных производителей от конкуренции с зарубежными фирмами
6. Портфельными иностранными инвестициями в статистике считаются позволяющие получить акции предприятия (в процентах) в размере менее
- а) 30
 - б) 50 плюс 1 акция
 - в) 10
 - г) 25
 - д) 40
7. Оцените следующее высказывание: «В условиях глобализации международного бизнеса специализированные предприятия, отказывающиеся от непрофильных видов деятельности, получают дополнительные возможности для повышения своей конкурентоспособности»:
- а) правильное
 - б) ошибочное
 - в) дискуссионное
8. Использование западными ТНК индийских технических специалистов и офисных служащих в режиме on line – это пример такого явления, как:
- а) аутизм
 - б) аутсорсинг
 - в) венчурный бизнес
 - г) демографический переход
9. Зона свободной торговли – это:
- а) часть территории одного государства, на которой ввезенные товары рассматриваются как товары, находящиеся за пределами таможенной территории по отношению к праву импорта и соответствующим налогам и не подвергающиеся обычному таможенному контролю
 - б) форма соглашения между государствами, при которой его участники договариваются о взаимном снятии таможенных тарифов и квот
10. Еврооблигации – это:
- а) облигации, номинированные в валюте, отличной от валюты страны выпуска
 - б) облигации, номинированные в валюте, но выпущенные в иной стране
 - в) облигации номинированные в евро
11. Системность современных международных экономических отношений – это:
- а) создание межстрановых систем международной специализации и кооперации производства
 - б) усиление взаимосвязанности и взаимообусловленности современных международных экономических отношений
 - в) усиление культурных взаимосвязей между различными странами
 - г) формирование и развитие национальных экономических систем отдельных стран
12. Оцените нижеследующее высказывание: «В результате развития международной торговли потребители в стране-импортере выигрывают, поскольку имеют возможность покупать больше необходимого им продукта по более низкой цене»:
- а) верно
 - б) неверно
 - в) дискуссионно
13. Преимущества, рассматриваемые в теории А. Смита:
- а) неполные
 - б) сравнительные

- в) комплексные
- г) абсолютные
- д) частичные
- е) полные

14. Мировые цены – это:

- а) все виды цен, складывающиеся в международной торговле
- б) цены, которые согласованно определяет мировое сообщество через систему своих институтов
- в) цены крупнейших экспортно-импортных сделок, заключаемых на мировых товарных рынках в основных центрах международной торговли

г) среднеарифметические цены международной торговли

15. Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:

- а) приводит к сокращению международной торговли
- б) приводит к повышению цен
- в) приносит доходы в госбюджет

г) способствует снижению жизненного уровня в стране

2.1.2 Перечень тем докладов

1. Роль коммуникаций в международном бизнесе.
2. Проблемы качества информации о международном бизнесе.
3. Факторы влияющие на состояние международных расчетов.
4. Основные формы ВЭД предприятия как виды международного бизнеса.
5. Раскройте порядок внутреннего ценообразования на экспортную и импортную продукцию.
6. Этика и этикет в международном бизнесе.
7. Культура в международном бизнесе.
8. Типы человеческих переменных в международном бизнесе.
9. Специфические характеристики поведения людей при ведении бизнеса.
10. Экономическая дипломатия и ВЭД предприятия.
11. Конкурентоспособность предприятий и их продукции (услуг) на внешнем рынке.
12. Международные формы расчетов предприятий по внешнеторговому контракту.
13. Выбор посредников российских предприятий в международной торговле.
14. Подготовка и проведение переговорного процесса.

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если тема доклада раскрыта на 70 и более %;
- оценка «не зачтено», если тема доклада раскрыта менее, чем на 70 %

20.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

20.1.3 Перечень вопросов к зачету:

1. Сущность и структура международного бизнеса.
2. Выбор иностранного партнера.
3. Факторы, влияющие на развитие международного бизнеса.
4. Культурная среда международного бизнеса.
5. Особенности международного бизнеса во внешнеторговой сфере.
6. Международный бизнес: выбор целей и постановка задач.
7. Планирование процесса освоения зарубежного рынка.
8. Международные валютные и финансовые организации Внешние источники информации о партнерах по международному бизнесу.
9. Внешние и российские источники информации о партнерах по международному бизнесу.
10. Зарубежные источники информации по международному бизнесу.
11. Факторы, влияющие на процесс найма работников в международных фирмах.
12. Ценообразование в международном бизнесе.
13. Иностранные валюте и структуре рынка иностранной валюты.

14. Суть валютных курсах и их изменениях для деловых операций.
15. Международная система регулирования валютных курсов.
16. Международные расчеты.
17. Валютно-расчетные риски в международной торговле
18. Схема международных расчетов
19. Клиринговые банки и их функции
20. Торговые банки и их функции
21. Методы платежей в международной торговле
22. Методы расчетов в международной торговле
23. Внешнеторговые цены и источники ценовой информации в международном бизнесе.
24. Основные этапы определения контрактной цены.
25. определяется контрактная (окончательная) цена с учетом результатов переговоров с партнером.
26. Оценка экономической эффективности международного бизнеса.

20.2.2 Перечень практических заданий для зачета:

1. При обсуждении условий контракта стороны достигли договоренности об отгрузке товара в порту Санкт-Петербурга на судно, зафрахтованное иностранным покупателем. Российская фирма-экспортер осуществляет поставку товара в контейнерах на терминал экспедиторской компании, которая и обеспечивает погрузку на судно. Какое базисное условие поставки целесообразно зафиксировать в контракте?
2. Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке. Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки?
3. Российская фирма (истец), требовала с ответчика, немецкой фирмы, взыскания задолженности по оплате товаров, которые были отгружены в адрес ответчика на условиях FOB Санкт-Петербург, и были оплачены покупателем лишь частично. Товаросопроводительные документы свидетельствовали о том, что товар пересек борт судна в порту отгрузки в надлежащем состоянии. Ответчик в обоснование своих действий ссыпался на то, что часть груза была получена в ненадлежащем состоянии. Обязан ли покупатель оплатить товар, будет ли удовлетворен иск российской фирмы?
4. Финская фирма поставила продукты питания, упакованные в мешки, в адрес российской компании на условиях СИФ «Санкт-Петербург» (со ссылкой на Инкотермс-2020). По прибытии в порт Санкт-Петербурга выяснилось, что часть товара испорчена, так как стены и крышки трюмов корабля, куда были погружены мешки, покрыты ржавчиной, и эта ржавчина проникла сквозь мешки, в которые были упакованы продукты.
5. Российская компания обратилась за возмещением убытков вреда к страховой компании, в которой был застрахован груз, но она отказалась возместить убытки. Страховщик при этом ссыпался на то, что оформленная поставщиком товара (индийской фирмой) страховка не покрывает затраты, связанные с задержкой, а в данном случае убытки связаны в основном с тем, что судно задержалось в пути на 3 дня. Кроме того, страховка не покрывает потери, вызванные непригодностью судна к транспортировке соответствующего груза на момент погрузки, если страхователь (поставщик товара) был об этом осведомлен. Кто должен возместить ущерб российской компании, страховщик или фирма-продавец?
6. В контракте зафиксировано условие EXW или FAS. В этом случае покупатель принимает на себя таможенную очистку вывозимых товаров в стране продавца. С какими проблемами может столкнуться покупатель при выполнении этих обязательств?
6. В соответствии с контрактом товар был поставлен на условиях СИФ, с оплатой 100% стоимости по отгрузке. При разгрузке товар был поврежден. Покупатель предъявил иск продавцу о взыскании стоимости поставленного товара в полном объеме. Будет ли удовлетворен иск покупателя?

Промежуточные аттестационные испытания по всем разделам учебной дисциплины проводятся в виде зачета. Зачет может быть выставлена без опроса, по результатам текущей аттестации обучающегося в течение семестра, не ранее, чем на заключительном занятии.

Оценка «зачтено» - ставится при полных, исчерпывающих, аргументированных ответах на вопросы, связанные с оценкой и учетом показателей деятельности экономических субъектов и правильном выполнении практического задания.

Оценка «не зачтено» - ставится при незнании и непонимании обучающимся существа вопросов по оценке и учету показателей деятельности экономических субъектов и существенных ошибках при выполнении практического задания.