

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 11.11.2024 11:52:25

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«29» августа 2024 г.

Рабочая программа дисциплины
Международный бизнес и организация ВЭД

Направление 38.03.01 Экономика
Направленность 38.03.01.04 "Мировая экономика"

Для набора 2021 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА **Мировая экономика и международные отношения****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	10			
Неделя	10			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	4	4	4	4
Практические	4	4	4	4
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	96	96	96	96
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 29.08.2024 г. протокол № 1.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Воронкова О.Н.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент Исраилова Э,А.

Методический совет направления: к.э.н., доцент Андреева О.В.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у обучающихся компетенций, ориентированных на усвоение теоретико-методологических основ международного бизнеса, начала ведения и функционального наполнения организации внешнеэкономической деятельности в практике российских предприятий.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-3: Способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

сущность, виды и субъектов внешнеэкономической деятельности, модели интернационализации бизнеса; тенденции развития международного бизнеса в мировой и российской практике (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

Уметь:

формировать и обосновывать стратегию выхода компании на внешний рынок в совокупности оценки показателей конкурентоспособности предприятия/продукции на внешних рынках, расчета внешнеторговой цены с позиций эффективности ВЭД, маркетинговых решений позиционирования продукции и компании на внешних рынках по методике 4Р (соотнесено с индикатором ПК-3.2)

Владеть:

навыками обоснования приемлемых систем управления ВЭД и должностных обязанностей специалистов по ВЭД, оценки эффективности внешнеэкономических сделок и путей ее повышения (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Структурно-содержательный анализ международного бизнеса и внешнеэкономической деятельности предприятия

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Тема 1.1 «Международный бизнес и внешнеэкономическая деятельность: сущность, субъекты и объекты, классификация видов и форм» Сущность и соотношение понятий "международный бизнес" и "внешнеэкономическая деятельность". Виды международного бизнеса и их теоретические основы. Условия реализации международного бизнеса. Транснациональные корпорации как субъекты международного бизнеса. Характеристика субъектов и объектов ВЭД. Классификация видов и форм ВЭД. Характеристика традиционных видов и форм ВЭД предприятия. Содержание форм международного научно-технического ВЭД предприятия. Сущность и содержание форм международного производственно-технологического сотрудничества. Содержание форм международного инвестиционного сотрудничества. Смешанные формы внешнеэкономического сотрудничества и их характеристика. / Лек /	7	2	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.2	Тема 1.1 «Международный бизнес и внешнеэкономическая деятельность: сущность, субъекты и объекты, классификация видов и форм» Сущность и соотношение понятий "международный бизнес" и "внешнеэкономическая деятельность". Виды международного бизнеса и их теоретические основы. Условия реализации международного бизнеса. Транснациональные корпорации как субъекты международного бизнеса. Характеристика субъектов и объектов ВЭД. Классификация видов и форм ВЭД. Характеристика традиционных видов и форм ВЭД предприятия. Содержание форм международного научно-технического ВЭД предприятия. Сущность и содержание форм международного производственно-технологического сотрудничества. Содержание форм международного инвестиционного сотрудничества. Смешанные формы внешнеэкономического сотрудничества и их характеристика.	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

	Написание доклада с использованием libreoffice. / Ср /				
1.3	Тема 1.2 «Роль международного бизнеса в социально-экономическом развитии страны» Историческая эволюция развития внешнеэкономической сферы в России. Характеристика моделей развития внешнеэкономических связей в России. Состояние развития видов и форм ВЭД предприятий в РФ на современном этапе. Функции развития и направления влияния ВЭД на социально-экономическое положение страны. Проблемы современного развития внешнеэкономического сектора РФ. Написание доклада с использованием libreoffice. / Ср /	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
Раздел 2. Организационно-методические параметры ведения ВЭД					
№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Тема 2.1 «Порядок государственной регистрации российских участников внешнеэкономической деятельности» Способы государственной регламентации ВЭД различных субъектов. Система взаимодействия участника внешнеторговой деятельности с государственными органами. Порядок начала деятельности в сфере ВЭД обеспечивающих организаций (коммерческих банков, транспортных, страховых компаний, таможенных представителей). Порядок регистрации хозяйствующих субъектов с участием иностранного капитала. Написание доклада с использованием libreoffice. / Ср /	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.2	Тема 2.2 «Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие» Сущность и типы внешнеэкономической стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия. Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия–участника ВЭД. Система менеджмента качества как условие поддержания конкурентоспособности предприятия в международной бизнес-среде. Методики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии-участнике ВЭД. Технология маркетинговых исследований мировых рынков. Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках. Система товародвижения на предприятии и ее организация. Сущность и элементы ценовой политики и ценовых стратегий предприятия-участника ВЭД. Технология ценообразования во ВЭД предприятия и ее специфика. Элементы затратного метода ценообразования во ВЭД предприятия. Содержание и техника использования конкурентного метода внешнеторгового ценообразования. / Лек /	7	2	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.3	Тема 2.2 «Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие» Сущность и типы внешнеэкономической стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия. Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия–участника ВЭД. Система менеджмента качества как условие поддержания конкурентоспособности предприятия в международной бизнес-среде. Методики управления качеством на предприятии-	7	2	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

	<p>участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии-участнике ВЭД. Технология маркетинговых исследований мировых рынков. Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках. Система товародвижения на предприятии и ее организация. Сущность и элементы ценовой политики и ценовых стратегий предприятия-участника ВЭД. Технология ценообразования во ВЭД предприятия и ее специфика. Элементы затратного метода ценообразования во ВЭД предприятия. Содержание и техника использования конкурентного метода внешнеторгового ценообразования. / Пр /</p>				
2.4	<p>Тема 2.2 «Внешнеэкономическая стратегия предприятия и ее составляющие» Сущность и типы внешнеэкономической стратегии предприятия. Факторы, определяющие выбор внешнеэкономической стратегии. Алгоритм разработки внешнеэкономической стратегии. Целевая функция развития ВЭД и принципы ее реализации. «Дорожная карта» интернационализации деятельности предприятия. Сущность и уровни оценки конкурентоспособности в международной бизнес-среде. Конкурентоспособность товара и предприятия: содержание и методики оценки. Элементы формирования конкурентоспособности предприятия-участника ВЭД. Система менеджмента качества как условие поддержания конкурентоспособности предприятия в международной бизнес-среде. Методики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и условия их применения. Стандартизация и сертификация как факторы конкурентоспособности предприятия. Написание доклада с использованием libreoffice. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Экспортный и международный маркетинг и их особенности. Специфика разработки маркетингового комплекса на предприятии-участнике ВЭД. Технология маркетинговых исследований мировых рынков. Коммуникационная политика фирмы на внешних рынках. Система товародвижения на предприятии и ее организация. Сущность и элементы ценовой политики и ценовых стратегий предприятия-участника ВЭД. Технология ценообразования во ВЭД предприятия и ее специфика. Элементы затратного метода ценообразования во ВЭД предприятия. Содержание и техника использования конкурентного метода внешнеторгового ценообразования. / Ср /</p>	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.5	<p>Тема 2.3 «Организация управления ВЭД предприятия» Сущность и принципы организации управления ВЭД на предприятии. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия и факторы, определяющие их выбор. Структура внешнеэкономических подразделений предприятий. Должностные обязанности специалиста по ВЭД. Написание доклада с использованием libreoffice. / Ср /</p>	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.6	<p>Тема 2.4 «Выбор иностранного партнера и переговорный процесс» Содержание и технология выбора инопартнера. Информационное обеспечение поиска иностранного партнера. Документооборот при установлении контакта с иностранным партнером. Фирменное досье как отражение информации о потенциальном инопартнере: структура и содержание. Переговорный процесс с иностранным партнером: технология и его особенности. Учет кросс-культурных аспектов в процессе переговоров. Написание доклада с использованием libreoffice. / Ср /</p>	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.7	<p>Тема 2.5 «Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями» Банковское обслуживание ВЭД предприятий: направления сотрудничества и документооборот. Транспортно-экспедиторское обеспечение ВЭД и его документарное оформление. Направления взаимодействия участника ВЭД со</p>	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

	страховыми компаниями и их документарное обеспечение. Содержание отношений участника ВЭД с организациями околотаможенной инфраструктуры. Написание доклада с использованием libreoffice. / Cp /				
2.8	Тема 2.6 «Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия» Подходы к оценке эффективности ВЭД предприятия. Система показателей оценки эффективности внешнеторговой деятельности. Система показателей оценки эффективности совместного предпринимательства. Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества. / Пр /	7	2	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.9	Тема 2.6 «Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия» Подходы к оценке эффективности ВЭД предприятия. Система показателей оценки эффективности внешнеторговой деятельности. Система показателей оценки эффективности совместного предпринимательства. Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества. Написание доклада с использованием libreoffice. / Cp /	7	12	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.10	/ Зачёт /	7	4	ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Воронкова О. Н., Пузакова Е. П., Пузакова Е. П.	Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие	М.: Экономисть, 2008	82
Л1.2	Маслов, М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	https://www.iprbookshop.ru/44911.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Жудро, М. К., Жудро, М. М.	Внешнеэкономическая деятельность. Практикум: учебное пособие	Минск: Вышэйшая школа, 2017	https://www.iprbookshop.ru/90751.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Трифонов Н., Максимцев И., Майзель А., Пивоваров И.	Международный бизнес: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения 3++	Санкт-Петербург: Питер, 2018	https://ibooks.ru/reading.php?short=1&productid=356239 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.5	Липатов, В. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	https://www.iprbookshop.ru/10641.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
--	---------	----------	-------------------	----------

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Мантусов, В. Б., Журова, А. В., Кусков, А. Н., Бударина, Н. А., Жариков, М. В., Ткаченко, М. Ф., Мантусова, В. Б.	Международный бизнес: учебник	Москва: Российская таможенная академия, 2017	https://www.iprbookshop.ru/84853.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2	Журова, А. В.	Международный бизнес: практикум	Москва: Российская таможенная академия, 2017	https://www.iprbookshop.ru/93193.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Журнал Финансовые исследования	,	https://www.iprbookshop.ru/62035.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Решетникова, Н. Н., Магомедов, М. Г.	Международный бизнес и маркетинг: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет, 2020	https://www.iprbookshop.ru/118054.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5	Пискунова Л. П., Непп А. Н., Бедрина Е. Б., Калабина Е. Г., Ружанская Л. С.	Международный бизнес: новые тенденции теории и практики: учебное пособие	Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2020	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699069 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"
ИСС "Гарант"<http://www.internet.garant.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
LibreOffice

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-3: Способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий			
<i>Знать:</i> сущность, виды и субъектов внешнеэкономической деятельности, модели интернационализации бизнеса тенденции развития международного бизнеса в мировой и российской практике	Составление аналитических отчетов, докладов, обзоров о состоянии рынка оперирования участника ВЭД, осуществление поиска и сбор необходимой литературы, использование национальных, зарубежных, международных баз данных для составления маркетингового отчета, разработка и презентация маркетинг-микс компании, обоснование договорного обеспечения взаимодействия с обеспечивающими реализацию ВЭД компаниями	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы	<i>ВЗ – вопросы к зачёту (1-38), Т – тест (раздел 1: 1-20, раздел 2: 1-14), Д – доклад (1-15), КС – круглый стол (1-8)</i>
<i>Уметь:</i> формировать и обосновывать стратегию выхода компании на внешний рынок в совокупности оценки показателей конкурентоспособности предприятия/продукции на внешних рынках, расчета внешнеторговой цены с позиций эффективности ВЭД, маркетинговых решений позиционирования продукции и компании на внешних рынках по методике 4Р	Формирование стратегии ВЭД с использованием управленческих технологий построения дерева целей, дорожных карт, расчет и оценка показателей конкурентоспособности продукции и предприятия на внешних рынках, разработка политики и стратегии ценообразования, формирование внешнеторговой цены с использованием различных методик, расчет показателей эффективности экспортных, импортных операций, совместного предпринимательства	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы	<i>Т – тест (раздел 1: 1-20, раздел 2: 1-14), КС – круглый стол (1-8) ПОЗ – практико-ориентированны е задания (1-5)</i>
<i>Владеть:</i> навыками обоснования приемлемых систем управления ВЭД и должностных обязанностей	Обоснование приемлемых методов управления качеством на предприятии, разработка политики качества участника ВЭД, составление бюджета	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться	<i>ПОЗ – практико-ориентированны е задания (1-5),</i>

специалистов по ВЭД, оценки эффективности внешнеэкономических сделок и путей ее повышения	доходов и расходов по внешнеэкономической сделке, обоснование мероприятий по оптимизации и повышению эффективности работы компании на внешних рынках	дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы	<i>ГЗ – групповое творческое задание</i>
---	--	---	--

1.2. Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

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

Вопросы к зачету

по дисциплине «Международный бизнес и организация ВЭД»

1. Раскройте сущность и содержание понятия «международный бизнес», его виды.
2. Идентифицируйте структуру и содержание категориально-понятийного аппарата курса «Международный бизнес и организация ВЭД».
3. Обоснуйте эволюцию моделей развития внешнеэкономической сферы в России и дайте их характеристику.
4. Идентифицируйте сущность категории «внешнеэкономическая деятельность» и проведите ее классификацию по видам и формам.
5. Дайте характеристику видов и форм торговой модели внешнеэкономического сотрудничества РФ.
6. Обоснуйте сущность и содержание прогрессивных видов и форм ВЭД в РФ.
7. Раскройте объекты ВЭД и проведите их классификацию в соответствии с международными и национальными классификаторами.
8. Классифицируйте субъектов ВЭД с позиций критериального подхода и дайте их характеристику.
9. Раскройте направления деятельности содействующих развитию ВЭД организаций и институтов.
10. Охарактеризуйте этапы интернационализации деятельности фирмы.
11. Проведите оценку направлений влияния ВЭД на социально-экономическое развитие страны на примере РФ.
12. Охарактеризуйте порядок государственной регистрации участника внешнеторговой деятельности в РФ.
13. Обоснуйте порядок государственной регламентации деятельности обеспечивающих организаций (банков, страховых компаний, транспортных компаний, таможенного представителя).
14. Обоснуйте особенности и порядок государственной регистрации предприятий с участием иностранного инвестора, аккредитации филиалов и представительств зарубежных компаний.
15. Идентифицируйте сущность и виды внешнеэкономической стратегии предприятия.

16. Обоснуйте алгоритм и инструменты разработки внешнеэкономической стратегии предприятия.
17. Охарактеризуйте методики построения целевой функции развития ВЭД предприятия.
18. Обоснуйте принципы и формы организации внешнеэкономической службы на предприятии и факторы, их определяющие.
19. Охарактеризуйте структуру отдела ВЭД предприятия и функциональные обязанности его специалистов.
20. Охарактеризуйте структуру внешнеторговой фирмы и направления деятельности ее подразделений.
21. Обоснуйте алгоритм формирования конкурентоспособности продукции на внешних рынках.
22. Идентифицируйте сущность и методику оценки конкурентоспособности предприятия на внешних рынках.
23. Обоснуйте содержание политики управления качеством на предприятии-участнике ВЭД и методы ее реализации.
24. Обоснуйте сущность и особенности процесса ценообразования во внешнеэкономической деятельности предприятий.
25. Идентифицируйте элементы маркетингового комплекса предприятия-участника ВЭД и обоснуйте их специфику.
26. Охарактеризуйте выбор условий выхода и работы на внешнем рынке в соответствии с Инкотермс 2020.
27. Дайте характеристику содержания коммуникационной политики предприятия на внешних рынках и ее инструментов.
28. Обоснуйте методику поиска зарубежного контрагента и его информационное обеспечение.
29. Охарактеризуйте показатели деятельности иностранного партнера в рамках фирменного досье.
30. Обоснуйте сущность и этапы переговорного процесса с иностранным партнером, направления учета особенностей его деловой культуры.
31. Дайте характеристику направлений взаимодействия участника ВЭД с коммерческими банками и их документального оформления.
32. Обоснуйте виды транспорта в рамках обеспечения ВЭД предприятий и условия их использования.
33. Раскройте содержание и документальное оформление отношений предприятий-участников ВЭД с транспортными компаниями.
34. Обоснуйте сущность, условия и документальное обеспечение внешнеторгового страхования грузов.
35. Охарактеризуйте документальное оформление отношений предприятий-участников ВЭД с таможенными представителями.
36. Охарактеризуйте сущность и методики оценки эффективности ВЭД
37. Дайте характеристику показателей оценки эффективности экспорта и импорта продукции и технологий
38. Охарактеризуйте показатели оценки эффективности совместного предпринимательства.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 100.

50-100 баллов (зачтено) - выставляется студенту при наличии твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

0-49 баллов (незачтено) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Тесты

по дисциплине «Международный бизнес и организация ВЭД»

1. Банк тестов по модулям и (или) темам

Тесты по разделу 1

1. Укажите характерные признаки ТНК как субъекта МБ:
 - а) имеет филиалы за рубежом
 - б) опора на собственные силы
 - в) конгломератная форма портфеля бизнеса
 - г) трансфертное образование
 - д) сочетание принципов централизации и децентрализации в управлении
2. К основным критериям ООН, по которым предприятию присваивается статус ТНК, является то, что:
 - а) обмен продаж за пределами страны-базирования должен быть не менее одной пятой всего объема произведенной продукции
 - б) годовой оборот должен быть не менее 10 млрд.долл. США
 - в) филиалы размещаются в двух и более странах
 - г) управление происходит специалистами из страны базирования
3. Основой ТНК являются...
 - а) портфельные зарубежные инвестиции
 - б) прямые инвестиции, вкладываемые в долгосрочные проекты
 - в) краткосрочные ссуды
 - г) крупные займы у банков развитых стран
4. Приведите в соответствие понятие и его содержание:
 - 1) Внешнеэкономические отношения
а) составная часть внешнеэкономических отношений РФ, осуществляемая с субъектами иностранных федеративных государств, административно-территориальными образованиями иностранных государств, органами государственной власти иностранных государств и в рамках органов международных организаций, созданных специально для этой цели, взаимосвязи в торгово-экономической, научно-технической, экологической и иных областях, - субъектами РФ в соответствии с Конституцией Российской Федерации и соглашениями о разделении полномочий, самостоятельно или совместно с федеральным центром.
 - 2) Внешнеэкономические связи
б) совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций фирм и предприятий, связанных с проведением внешнеторговых сделок, участием в международном инвестиционном сотрудничестве, международной кооперации, валютных и финансово-кредитных операциях.
 - 3) Внешнеэкономическая деятельность
в) система экономических отношений одной страны с другими, включающая внешнюю торговлю, внешнее кредитование и заимствование, привлечение внешних инвестиций и направление инвестиций за рубеж, участие в международной кооперации производства, подрядном сотрудничестве, реализации совместных научно-исследовательских программ и т.п.
5. Приведите в соответствие принадлежность предприятия к классификационному типу участников ВЭД:

- | | |
|-------------------|---|
| 1) основные | а) Ассоциация экспортеров леса и лесопroduкции Приморского края |
| 2) обеспечивающие | б) Сюрвейерская компания «SGS Vostok Ltd.» |
| 3) содействующие | в) ООО «Торговый Дом «Астон» |

6. Приведите в соответствие виды ВЭД и объекты взаимодействия:

- | | |
|---|---------------|
| 1) Внешняя торговля | а) капитал |
| 2) Валютно-финансовые и кредитные операции | б) технология |
| 3) Международное научно-техническое сотрудничество | в) товар |
| 4) международное производственно-технологическое сотрудничество | г) услуги |
| 5) международное инвестиционное сотрудничество | д) работы |

7. Что является «отправной точкой» при оценке целесообразности экспансии за рубеж:

- а) изучение ресурсных возможностей предприятия;
- б) постановка целей;
- в) выявление требований рынка, анализ спроса;
- г) анализ ситуации во внешней национальной и зарубежной среде предприятия;
- д) оценка эффективности форм ВЭД?

8. Причины выхода компаний на зарубежные рынки:

- а) ограниченный внутренний рост
- б) чрезмерная внутренняя конкуренция
- в) стремление к краткосрочному успеху
- г) увеличение количества глобальных компаний
- д) усложнение международной финансовой системы

9. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания заключает контракт на выпуск продукции с производителем на зарубежном рынке ...

- а) подрядное производство
- б) прямой экспорт
- в) совместное владение
- г) управление по контракту
- д) прямое инвестирование

10. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором зарубежная компания предоставляет капитал в обмен на услуги менеджмента местной компании ...

- а) управление по контракту
- б) косвенный экспорт
- в) совместное владение
- г) лицензирование
- д) подрядное производство

11. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания объединяется с инвесторами на зарубежном рынке с целью создания местного предприятия - ...

- а) совместное владение
- б) подрядное производство
- в) лицензирование
- г) управление по контракту
- д) прямое инвестирование

12. Способ выхода на зарубежный рынок, при котором компания создаёт сборочные или производственные предприятия за рубежом - ...

- а) прямое инвестирование
- б) прямой экспорт
- в) совместное владение
- г) управление по контракту

- д) подрядное производство
13. Кредитование внешнеторговых сделок в форме покупки у экспортера векселей и других платежных требований, акцептованных импортером, называется
- а) Форфейтингом
 - б) инкассовой формой расчётов
 - в) Факторингом
 - г) Операцией по открытому счету
14. Созданию совместных предприятий в координатах «затраты вступления на рынок – привлекательность инвестирования» соответствует связка:
- а) высокие-высокая;
 - б) низкие-низкая;
 - в) высокие - средняя;
 - г) средние – высокая;
 - д) другой вариант?
15. Для какой формы интернационализации деятельности фирмы характерны самые низкие затраты при самой высокой привлекательности инвестирования:
- а) управление по контракту;
 - б) сборочное производство;
 - в) экспорт через собственное представительство;
 - г) франчайзинг;
 - д) другой вариант?
16. Какой тип посредников действует от своего имени и за свой счет:
- а) брокер;
 - б) консигнатор;
 - в) торговый дом;
 - г) дистрибьютор;
 - д) другой вариант?
17. Какая из перечисленных форм ВЭД является смешанной:
- а) международные расчеты;
 - б) портфельное инвестирование;
 - в) международный финансовый лизинг;
 - г) обучение персонала?
18. Построение системы отношений между организациями, передающими и принимающими на себя выполнение отдельных видов деятельности и бизнес-процессов на основе заключаемых долгосрочных соглашений, отражает содержательную сторону такой формы ВЭД, как:
- а) международная кооперация производства;
 - б) совместное предпринимательство;
 - в) подрядное сотрудничество;
 - г) международный аутсорсинг;
 - д) международный франчайзинг?
19. Какой из видов ВЭД получил наибольшее развитие в РФ:
- а) международное инвестиционное сотрудничество;
 - б) внешняя торговля;
 - в) валютно-финансовые и кредитные операции;
 - г) международное производственно-технологическое сотрудничество;
 - д) международное научно-техническое сотрудничество?
20. В РФ прирост промышленного производства как отражение влияния развития ВЭД обеспечивается преимущественно:
- а) импортом товаров;
 - б) экспортом товаров;
 - в) привлечением прямых иностранных инвестиций;

- г) участием в международном научно-техническом обмене;
- д) привлечением внешних кредитов и займов?

Тесты по разделу 2

1. Для обретения коммерческим банком статуса агента валютного контроля необходимо пройти процедуру:
 - а) регистрации;
 - б) аккредитации;
 - в) получения лицензии;
 - г) внесения в Реестр;
 - д) получения допуска?
2. Регистрацию КОИИ осуществляет:
 - а) Правительство РФ;
 - б) Минэкономразвития РФ;
 - в) Минфин РФ
 - г) другой орган власти?
3. Что является «отправной точкой» при оценке целесообразности осуществления ВЭД:
 - а) изучение ресурсных возможностей предприятия;
 - б) постановка целей;
 - в) выявление требований рынка, анализ спроса;
 - г) анализ ситуации во внешней национальной и зарубежной среде предприятия;
 - д) оценка эффективности форм ВЭД?
4. Какие мотивы развития ВЭД предприятия относятся к проактивным:
 - а) наличие избыточных производственных мощностей;
 - б) возможности зарубежных рынков;
 - в) давление конкурентов;
 - г) близость зарубежных контрагентов;
 - д) экономия на масштабах производства;
 - е) уникальный продукт/технология производства;
 - ж) прибыль и рост;
 - з) амбиции менеджеров;
 - и) налоговые и другие финансовые выгоды?
5. Выбор формы организации управления ВЭД предприятия определяют факторы:
 - а) отраслевая принадлежность;
 - б) мотивы и потребности предприятия;
 - в) наличие опыта работы на внешних рынках;
 - г) способ выхода на внешний рынок;
 - д) масштаб предприятия, его производства;
 - е) характер внешнеэкономических операций;
 - ж) технологический уровень производимой продукции
 - з) все перечисленное верно?
6. Какой тип организации характерен для построения отдела экспорта, если в нем выделяются: региональные бюро по странам СНГ и Балтии, по европейскому направлению, по Азии и Америке, по Ближнему и Среднему Востоку, бюро по работе с контрактами и паспортами:
 - а) дивизиональный;
 - б) линейный;
 - в) функциональный;
 - г) матричный
 - д) линейно-штабной?
7. Адаптация маркетингового комплекса к международным рынкам производится, если ...
 - а) потребители в разных странах существенно различаются по основным характеристикам

- б) потребители в разных странах обладают однородными потребностями
- в) потребители путешествуют на большие расстояния, покупая большое количество товаров по всему миру
- г) необходимо снизить себестоимость продукции за счёт эффекта масштаба
- д) продукция компании способна удовлетворить потребности большинства клиентов в большинстве стран

8. Обозначьте участников международного канала распределения в порядке прохождения товаропотока

- 1: продавец
- 2: служба международного маркетинга в штаб-квартире продавца
- 3: межгосударственные каналы
- 4: внутригосударственные каналы
- 5: конечный покупатель

9. Соответствие стратегии выхода на рынок и ее сущности

подрядное производство	компания заключает контракт на выпуск продукции с производителем на зарубежном рынке
управление по контракту	зарубежная компания предоставляет капитал в обмен на услуги менеджмента местной компании
совместное владение	компания является совладельцем предприятия и принимает участие в управлении им

10. Приведите в соответствие вид ценовой политики и ценовые стратегии:

- 1) на базе уровня издержек а) «метание стрелок»;
- 2) на базе уровня спроса б) ценовой прорыв;
- 3) на основе анализа конкуренции в) безубыточности.

11. Широко используемый участниками ВЭД способ коммуникации посредством участия в международных выставках/ярмарках относится к:

- а) PR;
- б) стимулированию продаж;
- в) персональным продажам;
- г) рекламе;
- д) прямому маркетингу?

12. Приведите в соответствие характеристики национальных культур и их страновую принадлежность:

- а) ответственность каждого за конечный результат 1) Китай;
- б) авторитарное лидерство 2) Германия;
- в) аккуратность, тщательность 3) США;
- г) традиция верности 4) Россия.

13. Установите отнесение нижеследующих проформ договоров морской перевозки к 1) коносаменту и 2) чартеру:

- а) «Дженкон»;
- б) «Висконбилл»;
- в) «Конлайнбилл»;
- г) «Balttime-1939»;
- д) «Varesona».

14. Экспорт/импорт считается эффективным при соблюдении условия(ий):

- а) $Kэ/иб < 1$ и $Kэ/а < 1$;
- б) $Kэ/иб > 1$, $Kэ/иа > 1$;
- в) $Kэ/иб < 1$, $Kэ/иа > 1$;
- г) $K/иэб > 1$, $Kэ/иа < 1$?

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 20.

- 20-13 баллов выставляется обучающемуся, если верно выполнено 84% и более;
- 12-8 баллов выставляется обучающемуся, если верно выполнено 67-83%;
- 7-3 баллов - выставляется обучающемуся, если верно выполнено 50-67%;
- 2-0 баллов - выставляется обучающемуся, если выполнено менее 49%.

Практико-ориентированные задания

по дисциплине «Международный бизнес и организация ВЭД»

Задание 1: Модели МБ и практика их реализации

1.1. Весной 2003 г. швейцарская трейдинговая транснациональная компания Glencore приобрела Ростовский комбинат хлебопродуктов (РКХП) и организовала на его базе дочернюю компанию «Международная зерновая компания — Ростов» в целях обеспечения деятельности на международных зерновых биржах и поставок российского зерна в страны Европы, Северной Африки и Ближнего Востока.

1.2. Ростовское предприятие ОАО «Роствертол» приобретает у компании «Schweizer Inc.» (США) право производства малогабаритного американского вертолета «Швайцер-300С». Данная модель вертолета используется в США для работы в полиции, на границе и в качестве учебной машины в подразделениях военно-воздушных сил, в России подобные вертолеты используются личной охраной Президента страны.

Вопросы:

1. Выявите и охарактеризуйте модель МБ, реализованную в данном случае.
2. Идентифицируйте активы иностранной компании.

Задание 2: Виды и формы ВЭД и их содержание

2.1. Волгодонский комбинат древесных плит (ВКДП) принимает решение о перевооружении производства и налаживании полного цикла производства мебели из древесностружечных и древесноволокнистых плит (ДСП и ДВП). Анализ производственных возможностей предприятия свидетельствует о необходимости приобретения нового присадочного (предназначенного для сверления) оборудования. Изучив предложение российского рынка, ВКДП обнаружил, что производимое в стране оборудование морально устарело. В результате возникает необходимость его приобретения за рубежом. В качестве потенциального партнера была выбрана итальянская фирма «Biesse». Однако производимое ею новейшее и высокоэффективное присадочное оборудование оказалось и дорогостоящим. Финансирование сделки по приобретению присадочного оборудования осуществлялось шведской ТНК ИКЕА, открывшей свое представительство на Юге России и заинтересованной в производстве высококачественной мебели из ДСП, которая поступала бы на местный и зарубежный рынки, в том числе под торговой маркой ИКЕА.

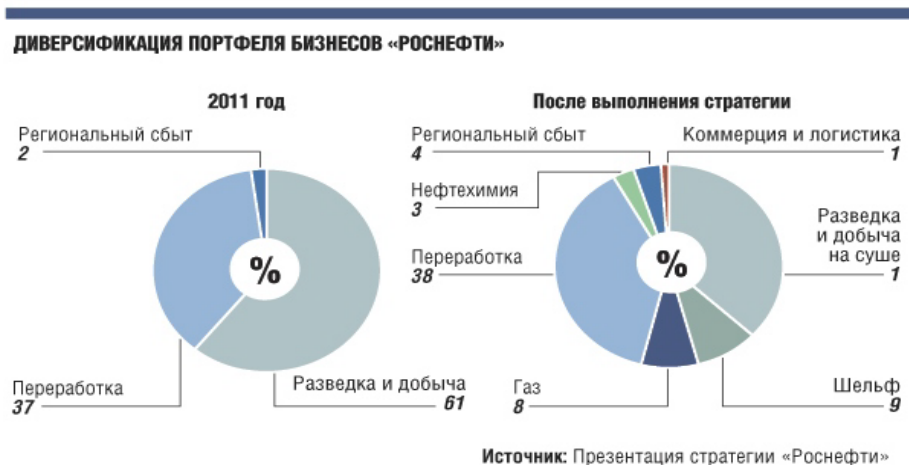
2.2. В середине 90-х годов между шведской автофирмой «Вольво», германской «Клекнер-Гумбольдт-Дойц», французской «Савиэм» и голландской ДАФ было подписано соглашение о совместной разработке и производстве средних и легких грузовых машин. «Вольво» предоставила информацию относительно наиболее рационального устройства кабин с учетом норм безопасности. «Савиэм» взяла на себя обеспечение комфорта и удобства работы водителя. КХД занималась обеспечением надежности и долговечности конструкции автомобилей, а ДАФ сосредоточила усилия на эргономике комплектующих узлов и деталей машин. Цель соглашения – создание таких моделей грузовиков, которые помогли бы удержаться партнерам на своих национальных рынках в борьбе с более сильными соперниками. Все фирмы осуществляют конечную сборку машин на своих предприятиях на основе закрепления за каждой из них производств аи поставки конкретны компонентов автомобилей.

Вопросы:

Идентифицируйте вид и форму ВЭД в данном случае. Дайте их характеристику.

Задание 3. Стратегии развития МБ ОАО «Роснефть»

Согласно стратегии развития к 2030 году «Роснефть» должна превратиться в глобальную энергокомпанию, обеспечивающую высокие доходы акционерам. За это время она планирует найти четыре-пять стратегических зарубежных партнеров, войти в два-три крупных международных проекта и удвоить капитализацию. В качестве стратегии Компании выбрана стратегия диверсификации бизнесов, оцениваемая в 70 млрд. долл. до 2015 г. и 54 млрд. долл. на 2016-2020 гг. (см. рис. 1)



Увеличение производства газа произойдет, в том числе за счет приобретения газовых активов за рубежом, прежде всего на азиатских рынках. Сейчас доля газа в общей добыче углеводородов составляет 10%. Также планируется продажа **непрофильных активов** (строительный бизнес, Всероссийский банк развития регионов, оздоровительные комплексы и транспорт общего назначения). По подсчетам «Роснефти», это принесет ей 2 млрд долл., еще 1-3 млрд долл. — продажа низкоэффективных активов в основных видах бизнеса. От нефтесервисного бизнеса компания отказываться не будет. Планируется, что эти активы будут консолидированы с привлечением стратегического партнера для докапитализации.

Что касается зарубежного партнерства, то «Роснефть» планирует ограничиться максимум четырьмя-пятью компаниями. В результате она рассчитывает стать к 2020 году оператором двух-трех крупных проектов за рубежом. В качестве потенциальных партнеров называются ExxonMobil, Shell, Total, Chevron, CNPC, BP.

По итогам 2012 года в рейтинге мировой рыночной капитализации, составленном PFC Energy, «Роснефть» занимала 17-ю строчку (74,7 млрд долл.). Самой дорогой компанией остается ExxonMobil (406 млрд долл.), за ней идут PetroChina (276,6 млрд долл.), Shell (234,6 млрд долл.). Для того чтобы догнать Chevron (четвертое место, капитализация 211,9 млрд долл.), «Роснефти» нужно постараться опередить таких крупных игроков, как, например, Petrobras (156,3 млрд долл.), BP (135,5 млрд долл.), «Газпром» (122,6 млрд долл.), Total (121 млрд долл.) и Sinorec (97,4 млрд долл.).

Вопросы:

1. Обоснуйте стратегические возможности сотрудничества «Роснефть» с зарубежными ТНК
2. Какая из перечисленных компаний наиболее подходит в качестве партнера по бизнесу в современных условиях?

Задание 4. Организационная структура управления ВЭД предприятия.

Исходя из представленной общей структуры управления ООО ПКФ «Атлантис-Пак» предложите форму организации управления внешнеэкономическими операциями (экспорт производимой оболочки в страны: Украина, Белоруссия, Литва, Колумбия, Венгрия; импорт сырья из Германии, Швеции, Чехии) и сформулируйте функциональные обязанности специалистов, занимающихся управлением ВЭД на предприятии.

Организационная структура ООО ПКФ «Атлантис-Пак»

Генеральный директор		
Зам. ген. директора по производству	Зам. ген. директора по продажам	Зам. ген. Директора
Управление закупок центральный склад склад хранения материальных ценностей ЦС Управление развития конструкторское бюро техническое бюро механический цех отдел технологи многослойной оболочки отдел технологии однослойной оболочки отдел технологий однослойной оболочки отдел технологии гофриации отдел технологии пакетов отдел технологии печати отдел развития и информации отдел микробиологии Производство ПДС	Управление персонала и собственной безопасности служба безопасности служба экономической безопасности отдел персонала отдел собственной безопасности Управление продаж отдел продаж отдел маркетинга отдел рекламы отдел технического сопровождения продукции склад готовой продукции Управление по производству и реализации этикеточной продукции отдел продаж УПиРЭП производство УПиРЭП Служба менеджмента качества	Транспортно-экспедиторское управление отдел логистики отдел таможенного оформления транспортный отдел Служба документального обеспечения предприятия

Задание 5: Оценка эффективности внешнеэкономической сделки

Рассчитайте эффективность экспортной операции по поставке летательного средства на условиях CIF аэропорт Варшавы с авансовым платежом в размере 35% от стоимости контракта и 65% от стоимости контракта безотзывным документарным аккредитивом на основании заданных параметров сделки:

- себестоимость экспортируемого товара - 9 888 730 дол. США
- транспортно-экспедиторские расходы - 100 000 дол. США
- расходы на заключение сделки (паспорт сделки) - 18 000 дол. США
- страхование товара - 46 200 дол. США
- банковские расходы - 24 000 дол. США
- гарантия первоклассного банка по аккредитиву - 60 000 дол. США
- таможенные сборы - 18 000 дол. США.

При этом валютная выручка от экспорта составила 12 000 000 долл., а цена товара на внутреннем рынке составляет 304126680 руб. Валютный курс 1 дол. = 28,6 руб.

Критерии оценивания:

Студент выполняет два практико-ориентированных задания. За каждое задание студент может получить 15 баллов. Максимальное количество баллов – 30.

- 15-11 баллов - выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на вопросы задания, построив при необходимости схему или произведя расчеты с привлечением формул, аргументировал свою позицию полностью.

- 10-6 баллов - выставляется обучающемуся, если он с помощью других студентов или преподавателя сумел правильно ответить на вопросы задания, но выстроил аргументацию верно и достаточно полно;

- 5-2 баллов выставляется, если обучающийся частично ответил на вопросы задания и смог воспроизвести теорию вопроса безотносительно практической ситуации;

- 1-0 баллов выставляется, если обучающийся не владеет темой и не может ответить ни на один вопрос и провести аргументацию ситуации.

Перечень дискуссионных тем для круглого стола по дисциплине «*Международный бизнес и организация ВЭД*»

1. Дискуссионные проблемы классификации видов и форм международного бизнеса.
2. Роль внешнеэкономической деятельности в социально-экономическом развитии национальной экономики на различных исторических отрезках современной истории.
3. Характеристика внешнеэкономической активности российских предприятий (в разрезе различных видов ВЭД)
4. Зарубежный опыт интернационализации бизнеса (на примере историй успеха)
5. Риски внешней среды ведения бизнеса российских компаний в современных условиях.
6. Особенности построения логистических цепей во ВЭД предприятия.
7. Учет кросс-культурных аспектов внешнеэкономического взаимодействия.
8. Изменение моделей интернационализации российских компаний в условиях санкций.

Критерии оценивания:

Максимальное количество 10 баллов

- 10-8 баллов выставляется обучающемуся, если он активно участвует в дискуссии, демонстрируя как знание лекционного материала, так и привлекая дополнительную литературу для аргументации собственной позиции по проблеме, представляет фактологический, статистический и практический материал.

- 7-5 баллов выставляется обучающемуся, если он достаточно активно участвует в дискуссии, аргументируя свою позицию, но преимущественно опираясь на лекционный материал;

- 4-2 балла выставляется, если обучающийся выдвигая свою позицию по обсуждаемой проблеме не может представить достаточно полную и соответствующую ситуации аргументацию, привлекая помощь других студентов

- 1-0 баллов выставляется, если обучающийся не владеет темой и отказывается от участия в дискуссии.

Темы докладов

по дисциплине «*Международный бизнес и организация ВЭД*»

1. Подходы к классификации видов и форм ВЭД в интерпретации различных ученых.
2. Направления влияния внешнеэкономического фактора на развитие российской экономики в исторической ретроспективе и на современном этапе.
3. Изменение приоритетов в развитии видов и форм ВЭД в российской экономике и политике: историко-сравнительный анализ.

4. Санкционные барьеры в рамках реализации ВЭД российских предприятий.
5. Особенности формирования внешнеэкономической стратегии предприятий в зависимости от масштабов деятельности (малый бизнес, крупное предприятие, международная фирма).
6. Особенности стратегического планирования экспансии российского бизнеса за рубеж.
7. Сравнительный анализ способов организации управления ВЭД в зарубежных и российских компаниях.
8. Изменение конкурентных позиций РФ на макро- и микроуровнях в международных рейтингах конкурентоспособности.
9. Ценообразующие факторы в международной бизнес-среде и их учет на предприятии.
10. Особенности маркетинга во ВЭД предприятий сферы услуг.
11. Технологии поиска и выбора зарубежного контрагента.
12. Национальные особенности деловых культур как фактор эффективности международного взаимодействия.
13. Международные выставки-ярмарки и их роль во ВЭД предприятий.
14. Риски во внешнеэкономической деятельности предприятия: содержание и классификация
15. Методические аспекты оценки эффективности внешнеторговых сделок в зависимости от группы товаров (на примере сельскохозяйственной продукции, машиностроительной продукции)

**Критерии оценивания докладов:
Максимальное количество 10 баллов**

Оценка	Описание
10-8 баллов	1) во введение четко сформулирован тезис, соответствующий теме доклада, выполнена задача заинтересовать читателя; 2) деление текста на введение, основную часть и заключение 3) в основной части; 3) логично, связно и полно доказывается выдвинутый тезис; 4) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 5) правильно (уместно и достаточно) используются разнообразные средства связи (презентация); 6) для выражения своих мыслей не пользуется упрощённо-примитивным языком; 7) демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию, выполнены.
7-5 баллов	1) во введение четко сформулирован тезис, соответствующий теме доклада, в известной мере выполнена задача заинтересовать читателя; 2) в основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис; 3) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 4) уместно используются разнообразные средства связи (презентация); 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.
4-3	1) во введение тезис сформулирован нечетко или не вполне соответствует теме доклада; 2) в основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно; 3) заключение выводы не полностью соответствуют содержанию основной части; 4) недостаточно или, наоборот, избыточно используются средства связи 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.

2 -1	1) во введение тезис отсутствует или не соответствует теме доклада; 2) в основной части нет логичного последовательного раскрытия темы; 3) выводы не вытекают из основной части; 4) средства связи не обеспечивают связность изложения; 5) отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение; 6) язык работы можно оценить как «примитивный».
0	1) работа написана не по теме; 2) в работе один абзац и больше позаимствован из какого-либо источника.

Темы групповых творческих заданий

по дисциплине «Международный бизнес и организация ВЭД»

Групповые творческие задания (проекты):

Группа студентов делится на 4 подгруппы по 4-6 человек в каждой и разрабатывает свою ситуацию на конкретном примере. Групповое задание выполняется поэтапно: на первом этапе студенты подгруппы презентуют результаты первого вопроса, а в втором – второго и т.д. Результатом такой работы выступает подготовленный отчет о внешнеэкономической стратегии предприятия с учетом организационных, производственных, маркетинговых и т.п. составляющих.

Групповые задания охватывают темы 3-5 раздела 2 изучаемой дисциплины.

Пример 1 (образец)

Концерн «ЭМПИЛС» - крупнейший российский производитель лакокрасочных материалов потребительского назначения и оксида цинка (цинковых белил), важного сырьевого компонента, используемого в различных отраслях промышленности. В структуру компании «ЭМПИЛС» входят три производственных предприятия в России и Украине: ЗАО «Эмпилс» (лакокрасочное производство, г. Ростов-на-Дону, Россия), ООО «Эмпил-цинк» (цинкобелильное производство, г. Ростов-на-Дону, Россия) и ЗАО «Элак» (Одесса, лакокрасочный завод), а также торговое представительство в странах Средней Азии (г. Алма-Ата, Казахстан) и сеть региональных торговых представительств: «Центр» (Москва), «Северо-Запад» (Санкт-Петербург), «Юг» (Ростов-на-Дону), «Поволжье» (Самара), «Урал» (Челябинск), «Сибирь» (Новосибирск), «Дальний Восток» (Хабаровск)¹.

Целью деятельности общества является извлечение прибыли. На основании Устава общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

- Производство и реализация товаров промышленного и народного потребления;
- Оказание платных услуг населению и организациям;
- Капитальное строительство;
- Торгово-закупочная и посредническая деятельность;
- Учебно-образовательная и аттестационная деятельность по обучению и оценке знаний работников, занятых в основном и вспомогательных производствах;
- Издательская деятельность; Транспортировка грузов автомобильным транспортом, в том числе осуществление международных перевозок грузов.

Компания «ЭМПИЛС» имеет довольно многолетнюю историю своего основания. В конце XIX века в 1897 году ростовским миллионером Б.И. Рыссом был построен завод белой жести, глянцевого железа и цебар, в дальнейшем преобразованный в акционерное общество «Жесть», ориентированное на цинковальное производство².

«ЭМПИЛС» является основателем отечественного цинкобелильного производства, которому в 1923 году было присвоено имя «Октябрьской революции». Мощность

¹ Официальный сайт промышленного союза «Новое содружество» <http://www.novoe-sodrugestvo.ru/>

² Официальный сайт компании ООО «ЭМПИЛС-Цинк»: <http://www.empilszn.ru>

производства возросла до 4000 тонн в год, что позволило Советскому правительству отказаться от ввоза цинковых белил из-за рубежа.

Место для строительства цеха эмалей было отведено в 1969 году — именно он и положил начало Северо-Западной промышленной зоне, находящейся в восемнадцати километрах от г. Ростова-на-Дону. Непосредственно лакокрасочное производство было открыто в 1975 году и в советский период было частью Химического объединения имени Октябрьской революции.

В 1990 год проведена реконструкция производства, в результате которой было осуществлено техническое перевооружение фильтровального отделения цинкобелильного цеха, вызванное необходимостью сокращения пылевых выбросов в рабочую зону и окружающую среду и через год предприятие было преобразовано в акционерное общество и получила название «ЭМПИЛС». В 1991 году произошло объединение цинкобелильного и лакокрасочных производств, создание предприятий ООО «Эмпилс-цинк» и ЗАО «Эмпилс» соответственно. Новый этап развития концерна «ЭМПИЛС» начался в мае 1998 года, когда на предприятие пришел стратегический инвестор – Промышленный союз «Новое содружество» (г. Москва), объединяющий ряд предприятий, среди которых и флагман российского сельхозмашиностроения ОАО «Ростсельмаш». С момента вступления в промышленный союз «ЭМПИЛС» демонстрирует уверенные темпы развития. За короткий срок компания стала лидером российского рынка и заняла ведущие позиции на рынках соседних с Россией стран. Доля ЗАО «Эмпилс» на российском рынке декоративных покрытий — 16%. На рынке оксида цинка России и стран ближнего зарубежья доля продукции — около 50%.

Благодаря инвестициям «Нового Содружества» на заводе в сжатые сроки осуществлена модернизация производства. Построен и сдан в эксплуатацию цех по производству экологически чистых водно-дисперсионных красок, установлены новые реакторы для производства лаков, в Испании и Германии по специальному заказу ЗАО «Эмпилс» изготовлено полностью автоматизированное и экологически безопасное оборудование для производства эмалей.

Был создан научно-исследовательский центр (далее по тексту – «НИЛ») Одним из самых современных и ценных оборудования в НИЛ является климатическая установка Q-Lab, позволяющая самостоятельно проверять стойкость покрытий к различным атмосферным условиям и обеспечивать информацией о поведении материалов в реальных условиях эксплуатации. НИЛ ЗАО «Эмпилс» представлена двумя группами: группа ВД ЛКМ и группой эмалей, дополнительно в структуру НИЛ включен Отдел Сертификации продукции.

В 2002 году на предприятии открыт новый цех по выпуску специальных эмалей с повышенными качественными параметрами.

В рейтинге крупнейших компаний лакокрасочного рынка в странах Восточной Европы, подготовленном британской исследовательской компанией IRL, ЗАО «Эмпилс» занимает 14-е место, в рейтинге крупнейших мировых игроков лакокрасочного рынка журнала Coatings World (США) Концерн находится на 62-й позиции.

К основным продуктам ЗАО «Эмпилс» относятся:

1. универсальные и специальные эмали и краски;
2. средства защиты поверхностей;
3. вспомогательные и сопутствующие материалы для строительства и ремонта.

Таблица 1. Стратегические направления производства ЗАО «Эмпилс»

Декоративные покрытия	
По торговым маркам	По областям применения

Newton Profiwood Эмпилс Ореол Дисконт Титан Расцвет Дачная Простокрашено	Деревянные поверхности Металлические поверхности Минеральные поверхности Материалы для ремонта
Промышленные покрытия	
По видам продуктов	По областям применения
Эмали и краски Грунтовки Лаки и смолы	Машиностроение Дорожное строительство Железнодорожный транспорт Лакокрасочная промышленность Нефтегазовая промышленность Строительные металлоконструкции

Данные продукты производятся с применением передовых технологий отвечают современным требованиям к качеству, функциональности, безопасности и экологичности.

ЗАО «Эмпилс» выпускает декоративные покрытия строительно-ремонтного назначения под марками «Ореол», «Расцвет», «Эмпилс» и PROFIWOOD. В ассортиментную линейку также входят торговые марки, разработанные под различные регионы РФ, среди которых: ES (Edvard Star), «Строитель» и Belka.

Компания закупает сырьевые компоненты и вспомогательные материалы для производства ЛКМ на органической и водной основе из стран Ближнего Зарубежья, некоторых стран Европы и Средней Азии. Номенклатура закупок ЗАО «Эмпилс» представлена следующими наименованиями исходных компонентов: диспергаторы, дисперсии, загустители, канифоль, катализаторы, кислотные компоненты, коалесценты, масла, наполнители, пеногасители, пигментные пасты, пигменты сухие, растворители, сиккативы, смолы, спиртовые компоненты, жестяная и пластиковая тары, картонные упаковки.

В 2022 году ЗАО «Эмпилс» неизменно занимает вторую позицию по выпуску ЛКМ в РФ и его экспорту, уступая концерну Тиккурила. Валовой выпуск продукции ведущими российскими предприятиями в 2022 году представлен в таблице 2³.

Таблица 2 – Валовой выпуск продукции российскими предприятиями в 2022 году

Наименование предприятия	Объем производства в тыс. руб.	2022 г. в % к 2021 г.
1. «Тиккурила»	159,8	106,2
2. «Эмпилс»	83,2	79,1
3. ОАО «Русские краски»	49,0	106,9
4. ООО «Предприятие ВГТ»	46,9	123,3
5. ООО «Лакра Синтез»	42,8	77,3
6. ГК «КВИЛ»	34,8	93,0
7. «Декарт»	28,3	98,6
8. ООО «Мефферт Продакшн»	25,0	118,2
9. ОАО «Шеллагерский химический завод «Сайвер»	22,7	92,0
10. «ВИТ» (Царицынские краски)	20,5	175,9

Общий объем производства компании «Эмпилс» в 2022 году составил 127 000 млн. долл. США. Продукция компании «Эмпилс» экспортируется в Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Монголию, Литву, Молдову, Украину, Беларусь. Максимальная доля в поставках за рубеж

³ По официальным данным Росстата <http://www.gks.ru/>

принадлежит продукции производства ЗАО «Эмпилс» - 16,6%. К ряду стран, в которые отгружается ЛКМ ЗАО «Эмпилс» в 2011 году присоединилась Абхазия и Туркменистан.

В настоящее время ЗАО «Эмпилс» характеризуется эффективной и разветвленной сетью дистрибуции, позволяющей широко представить лакокрасочную продукцию в оптовых и розничных торговых звеньях в Российской Федерации, странах Восточной Европы, Прибалтики и Средней Азии. ЗАО «Эмпилс» сравнительно недавно ввел статус «генеральных» дистрибьюторов, под которыми в компании понимаются стратегические партнеры в регионе, получающие преференции в бонусной программе и развитии эффективного персонала, а также на базе которых строится эффективная система продаж. На сегодняшний день в центральном регионе России действуют 3 генеральных дистрибьютора ЗАО «Эмпилс» – ООО «РДС Строй», ООО «Оберон», ЗАО «Химконтракт», дистрибьютором-партнёром является компания «Радуга» и официальным дистрибьютором – ООО «Краски Кубани».

В 2022 году ЗАО «Эмпилс» неизменно занимает вторую позицию по выпуску ЛКМ в РФ и его экспорту, уступая концерну Тиккурила. В рейтинге крупнейших мировых игроков на рынке покрытий Top Companies Report, ежегодно публикуемый американским журналом Coating World, в 2022 году компания «Эмпилс» заняла 80 позицию.

Задания:

1. Обосновать внешнеэкономическую стратегию развития ЗАО «Эмпилс». Разработать «дорожную карту» и «дерево целей» на основе проведения PEST- и SWOT-анализа.
2. Разработать и обосновать организационную структуру управления ВЭД предприятия.
3. Обосновать политику управления качеством (конкурентоспособностью продукции и предприятия)
4. Разработать и обосновать ценовую и маркетинговую стратегию.

Критерии оценивания:

Максимальное количество 30 баллов

- 30-20 баллов выставляется обучающимся в рамках подгруппы, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации и аргументировав полностью свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала. В ходе ответов на дополнительные вопросы выявляется вклад каждого участника подгруппы, что приносит ему дополнительные баллы

- 19-10 баллов выставляется обучающимся, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации, но выстроили аргументацию недостаточно полно; либо достаточно полно аргументировали свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала, но не представили материал в форме презентации;

- 9-7 баллов - выставляется, если обучающиеся выполнили групповое задание, недостаточно полно представив аргументацию, без презентации полученных результатов

- 6-0 баллов выставляется, если обучающиеся не владеют темой, выполнили групповое задание обрывочно, не продемонстрировали навыки презентации, работы в команде.

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета. Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации устно. Задание включает в себя 2 вопроса, в том числе 1 теоретический вопрос и 1 практико-ориентированное задание в соответствии с соответствующим разделом ФОС. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические, организационные, методические, технические особенности организации и управления внешнеэкономической деятельностью предприятий в РФ, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки оценки влияния различных видов и форм МБ и ВЭД на социально-экономическое развитие страны, обоснования приемлемых систем управления качеством в компании – участнике ВЭД, расчета и обоснования цены на товары и услуги-предметы внешней торговли, оценки эффективности внешнеэкономических сделок, структурирования и презентации информации по ВЭД в рамках подготовки групповых заданий.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить практико-ориентированные задания, рекомендованные преподавателем.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса, участия в деловой игре, подготовки и презентации результатов доклада и выполнения групповых заданий, рассмотрения ситуационных заданий, выполнения расчетных заданий или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях, вести глоссарий.

Методические указания для подготовки и написанию докладов

Доклад – это краткое устное или письменное изложение научной темы (вопроса), составленное на основании проведенного исследования, обзора одного или нескольких литературных и других источников. В нем, как правило, освещаются научные исследования, выполненные автором доклада, с изложением поставленной гипотезы, системы доказательств, эксперимента и полученных результатов, указываются научная новизна и практическое значение этих результатов (т.е. носит научно-исследовательский характер). Такой доклад, составляемый студентом, должен освещать один из вопросов темы исследования по литературным источникам. Здесь следует описать состояние объекта исследования (например, носителей первичной информации), указать имеющиеся недостатки и дать предложения по их устранению. Завершается доклад кратким выводом по основным положениям научной темы (вопроса). Следовательно, подготовка доклада требует определенных навыков.

При составлении доклада приводятся основные теоретические, экспериментальные, описательные результаты. При этом предпочтение отдают новым и проверенным фактам, результатам долгосрочного значения, важным для решения практических вопросов, например, таких как: трудоемкость обработки информации для учета и аудита, использование товарно-

материальных ценностей на вычислительных машинах и т.п. В докладе указывается, являются ли числовые значения первичными или производными, результатами единичного наблюдения или ряда повторных наблюдений; приводятся пределы точности, надежности, интервалы достоверности и новые сведения, выходящие за эти пределы и за пределы первоисточника (источника данных из других публикаций и т. п.), выводы и предложения, принятые и отвергнутые гипотезы, указывается область применения результатов исследования, значение сведений не должно быть преувеличено. Если в первоисточнике отсутствует какая-либо часть (методы, выводы, область применения), то ее в докладе опускают, сохраняя последовательность изложения.

Работа над докладом требует значительного времени и последовательного выполнения базовых этапов разработки. Во-первых, следует выбрать тему, исходя из собственных интересов и из общей значимости и актуальности рассматриваемого вопроса. Следующий этап – выбор источников (обычно в пределах 5-10 работ) и их подробное изучение. Отличительными чертами научной литературы являются наличие справочно-библиографического аппарата, публикации в изданиях академических институтов, крупных университетов. Чтение научной литературы, по сравнению информационной, требует специфических навыков и подходов. Далее – систематизирование и аналитическая обработка полученной информации. Написание доклада в обязательном порядке предваряет составление его плана для дальнейшего руководства. Правильно построенный план доклада служит организующим началом в работе по написанию доклада помогает систематизировать материал, обеспечивает последовательность его изложения.

План доклада простой, состоящий из введения, разделов и заключения. Во введении должна быть обоснована актуальность темы, сформулированы цели работы и основные вопросы, которые предполагается раскрыть в докладе для достижения поставленной цели, а также должно быть указано, с использованием каких материалов выполнена работа - дается краткая характеристика использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами темы. Кроме того, во введении необходимо указать методологическую базу, на основе которой будет построено исследование. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы. В основной части работы необходимо достаточно полно и убедительно раскрыть все пункты плана, сохраняя логическую связь между ними и последовательность перехода от одного к другому с использованием современных методов экономико-математического анализа. Каждый раздел рекомендуется заканчивать кратким выводом. В заключении обобщается изложенный в основной части материал, формулируются общие выводы, указывается, что нового лично для себя вынес автор доклада из работы над ним. Делая выводы, необходимо учитывать опубликованные в литературе различные точки зрения на изложенную в работе проблему, сопоставить их и отметить, какая из них больше импонирует автору доклада. Во всей работе, особенно во введении и заключении, должно присутствовать личное отношение автора к раскрываемым вопросам. Заключение по объему, как правило, не должно превышать введения.

Излагать материал в докладе рекомендуется своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. Работа должна быть написана грамотным литературным языком. Сокращение слов в тексте не допускается. Исключения составляют общеизвестные сокращения и аббревиатуры. Научный доклад должен быть правильно и аккуратно оформлен, текст (рукописный, машинописный или в компьютерном исполнении) - разборчивым, без стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы доклада, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется сверху в центре страницы. Объем научно-исследовательского доклада в среднем - 10-15 страниц формата А4 (210 x 297 мм), набранных на компьютере и заполненных с одной (лицевой) стороны. В рукописном варианте количество страниц самостоятельно определяется автором работы пропорционально указанной норме. Стандартные отступы полей машинописного листа: верхнее - 15 мм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 15 мм.

Библиографические ссылки употребляют: при цитировании; при заимствовании положений, статистических данных, таблиц, иллюстраций; при необходимости отсылки к другому изданию, где более полно изложен вопрос. В случае ссылки на нормативный акт указывается его полное наименование, орган, принявший этот акт, время и источник опубликования. Существуют два типа сносок. Наиболее часто сноски оформляются: [А, с.Б], где "А" - порядковый номер источника в списке литературы, "Б" - страница в нем. Но иногда требуется оформлять подстрочные сноски. Общий список использованной при написании доклада литературы и должен включать не менее 15 источников, расположенных в алфавитном порядке фамилий авторов или заглавий, если перед ними фамилии авторов не указаны (например, некоторые учебные пособия, коллективные монографии, сборники). В структуре списка литературы можно выделять разделы: нормативно-правовые акты (сортируются по иерархии или алфавиту); специальная литература (сортируется по алфавиту); источники сети интернет (сортируется по алфавиту). Содержание и оформление приложений: в приложения рекомендуется включать материал, который по разным причинам не приведен в основном тексте работы: заимствованные из литературы или самостоятельно составленные автором доклада таблицы, схемы, графики, диаграммы, карты, именной, тематический или географический указатель, словарь терминов, фотографии, ксерокопии, рисунки. Страницы приложения продолжают сквозную нумерацию доклада. Само приложение нумеруется арабскими цифрами, чтобы на него можно было сослаться в конце соответствующей фразы текста.

Завершающим этапом проделанной работы является представление (защита) доклада – в качестве открытого выступления перед аудиторией на семинарском занятии (8-10 минут с презентацией) – и получение рецензии на выполненную работу. Защищенный, т.е. прошедший обсуждение на семинаре, научно-исследовательский доклад должен быть сдан преподавателю в полном изложении в письменном виде.

Методические указания по выполнению групповых заданий

В рамках полученной ситуации по предприятию (фирме, компании, банку) необходимо:
1. «Внешиэкономическая стратегия предприятия (фирмы, компании) и ее организационное обеспечение» (первый этап)

1.1. Разработать внешнеэкономическую стратегию осуществления ВЭД (см. лекцию 4), включая:

- выбор способа выхода на внешний рынок;
- обоснование мотивации и целевых установок ВЭД посредством построения дерева целей и дорожной карты;
- формулирование общей и деловых стратегий, обосновав их адаптивность;

1.2. Выбрать и разработать организационную структуру управления предприятием (фирмой, компанией, банком) и непосредственно структуру управления его ВЭД (см. лекцию 5).

1.3. Распределить обязанности между различными специалистами по ВЭД и разработать для каждого должностные инструкции.

2. «Конкурентоспособность фирмы во ВЭД: качественный и количественный аспекты» (второй этап)

С учетом направлений деятельности и целевой функции фирмы/предприятия, а также распределением обязанностей между участниками необходимо:

2.1. Обосновать степень конкурентоспособности производимой продукции/услуг, их качественные свойства, факторы, их определяющие.

2.2. Сделать вывод о конкурентоспособности самого предприятия/фирмы и обосновать его фактическим материалом;

2.3. Охарактеризовать способ управления качеством производства товаров/услуг и менеджмента на предприятии /фирме.

Пп. 1-3 выполняются на основании лекции 3.

2.4. Выбрать и обосновать ценовую стратегию предприятия/фирмы (см. лекцию 3). Для производственных и торговых фирм выбрать способ ценообразования. Для фирм, производящих услуги – разработать тарифные ставки.

3. «Маркетинговое исследование рынка и выбор иностранного партнера» (третий этап)

В рамках данного этапа необходимо с учетом конкурентоспособности фирмы, ее продукции/услуг, избранной ценовой стратегии, определить свои позиции на рынке и возможности оперирования на зарубежных рынках. Для этого:

- подготовить Маркетинговый отчет (см. лекцию 3);
- разработать стратегию продвижения и сбыта продукции/услуг на рынке;
- выбрать потенциальных контрагентов и контактные аудитории для осуществления ВЭД, обосновав их выбор в рамках составления досье фирм (см. лекцию 5).

Регламент проведения мероприятия оценивания:

Оценивание производится на каждом этапе преподавателем (арбитром) по группам в соответствии с критериями и шкалой, приведенными в таблице 1. Одновременно внеаудиторная работа каждого члена группы оценивается по данным критериям руководителями групп. Далее на основе определения вклада (в %) каждого игрока в общий результат группы (по оценке арбитра) выставляется балл. После выставления всех баллов считается средний. Каждому игроку выставляется оценка «зачтено» при превышении его балла среднего и «незачтено» при значении индивидуального балла ниже среднего.

№	Показатели	Поощрения	Штрафы	Компания 1	Компания 2		
1.	Корректность поведения (по группам)	+10	-15				
2.	Оригинальные формы представления информации	+10	-				
3.	Интересные мысли, примеры, предложения	0 - 50	-				
4.	Качество визуальной информации	0-10	-				
5.	Динамичность и организованность работы группы	+7	-10				
6.	Выступление от группы в дискуссии	+3	-				
7.	Ответы на вопросы	+5	-3				
8.	Использование информации из предыдущего доклада (выступления)	+ 5	-5				
9.	Аргументированность выдвигаемых проектов и предложений	+10	-10				
10.	Защита проекта: Слабая средняя сильная	 0 +10	 -5 - -				
11.	Соблюдение регламента заполнения документов	+5	-5				
12.	Объективность стимулирования игроков своей группы (оцениваются руководители групп)	1-7	-				
13.	Презентабельность внешнего вида, общее стилевое решение	+5	-5				
14.	Продление времени на 1 мин.		-1				
15.	Активность группы (неучастие каждого игрока)		- 10				
16.	Стиль общения в группе: напряженный диктаторский демократический	 0 - +10	 0 -10 -				
17.	Соблюдение обязанностей и прав (индивидуально)	+10	-10				

