

Документы
Информация о владельце: **Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Самарский государственный экономический университет"**
ФИО: Кандрашина Елена Александровна
Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»
Дата подписания: 17.07.2026 09:38:53
Уникальный программный ключ:
2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) «ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА»

Уровень высшего образования: бакалавриат

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) подготовки: Международные экономические отношения и внешнеэкономическая деятельность

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная

Год набора (приема на обучение): 2026

Срок получения образования: 4 года

Объем:
в зачетных единицах: 3 з.е.
в академических часах: 108 ак.ч.

г. Самара, 2026

Разработчики:

Кандидат экономических наук Евдокимов Н. Н.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 954, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Специалист по внешнеэкономической деятельности", утвержден приказом Минтруда России от 17.06.2019 № 409н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Кафедра экономической теории	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Коновалова М. Е.	Рассмотрено	20.05.2026, № 13

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы

Задачи изучения дисциплины:

- Сформировать у студентов системное понимание теоретических основ и современных концепций международного бизнеса, включая теории интернационализации фирмы, модели выхода на зарубежные рынки, а также факторы макро- и микроуровня, определяющие стратегии транснациональных корпораций и международных компаний;
- Развить практические навыки анализа международной бизнес-среды, включая оценку страновых рисков, выбор организационно-правовых форм ведения бизнеса за рубежом, управление цепочками поставок и адаптацию бизнес-моделей к различным культурным, правовым и экономическим условиям;
- Обучить студентов методам разработки и реализации стратегий международного бизнеса, включая планирование экспортно-импортных операций, управление международными проектами, оценку эффективности зарубежных инвестиций и принятие решений в условиях глобальной конкуренции с учётом геополитических факторов и изменений на мировых рынках.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-3 Способен организовывать транспортно-логистическое обеспечение внешнеторгового контракта

ПК-3.2 Оценивает условия и факторы транспортно-логистического обеспечения внешнеторговых контрактов, включая выбор способов доставки, логистических схем и участников транспортного процесса.

Знать:

ПК-3.2/Зн1 Нормативно-правовую базу международных перевозок, основные виды транспорта и их технико-экономические характеристики, принципы построения логистических цепочек, тарифные и нетарифные условия перевозок, а также критерии выбора перевозчиков, экспедиторов, страховых компаний и таможенных брокеров при организации международной доставки товаров

Уметь:

ПК-3.2/Ум1 Анализировать совокупность экономических, географических, климатических, политико-правовых и инфраструктурных факторов, влияющих на выбор оптимального способа доставки (морской, воздушный, автомобильный, железнодорожный, мультимодальный) и логистической схемы, с учётом стоимости, сроков, надёжности, сохранности груза, страховых и транзитных рисков, а также требований конкретного внешнеторгового контракта

Владеть:

ПК-3.2/Вл1 Методиками сравнительной оценки альтернативных маршрутов и видов транспорта с построением калькуляции совокупной стоимости доставки (включая фрахт, страхование, хранение, перевалку, портовые сборы, таможенное оформление, терминальную обработку), алгоритмами проверки контрагентов на предмет наличия необходимых лицензий, допусков и страхового покрытия, а также навыками аргументированного обоснования выбора участников транспортного процесса и отражения условий доставки в тексте внешнеторгового контракта

ПК-1 Способен участвовать в подготовке и заключении внешнеторгового контракта.

ПК-1.2 Готовит условия к заключению внешнеторгового контракта.

Знать:

ПК-1.2/Зн1 Структуру, виды и обязательные условия внешнеторгового контракта (предмет, цена, сроки, базисные условия поставки по Инкотермс, условия платежа, порядок сдачи-приёмки, упаковка, маркировка, форс-мажор, арбитраж, применимое право), а также требования международного и национального законодательства к оформлению контрактной документации

Уметь:

ПК-1.2/Ум1 Анализировать коммерческие предложения и оферты иностранных контрагентов, формулировать и согласовывать отдельные разделы контракта (валютные и финансовые условия, график поставок, порядок расчётов, санкции за нарушение обязательств) с учётом интересов своей организации и требований регуляторных органов

Владеть:

ПК-1.2/Нв1 Навыками составления проектов внешнеторговых контрактов с использованием типовых форм и международных торговых обычаев, методами согласования спорных условий с контрагентами, а также приёмами проверки контракта на соответствие валютному, таможенному и экспортному контролю

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Теория и практика международного бизнеса» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): 7.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-1 - Способен участвовать в подготовке и заключении внешнеторгового контракта.		
ПК-1.2 Готовит условия к заключению внешнеторгового контракта.	Деловой иностранный язык, Деловой протокол, этика и межкультурные коммуникации, Теоретические основы внешнеэкономической деятельности, Экономика и организация внешнеэкономической деятельности	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика
ПК-3 - Способен организовывать транспортно-логистическое обеспечение внешнеторгового контракта		
ПК-3.2 Оценивает условия и факторы транспортно-логистического обеспечения внешнеторговых контрактов, включая выбор способов доставки, логистических схем и участников транспортного процесса.	Международное движение капитала, Свободные экономические зоны и офшоры	Международное движение капитала, Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика, Свободные экономические зоны и офшоры, Фрагментация производства и трансграничные цепочки стоимости

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Седьмой семестр	108	3	54	18	36	0,15	35,85	Зачет
Всего	108	3	54	18	36	0,15	35,85	18

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Теория международного бизнеса	40	8	16	16
Тема 1.1. Введение в международный бизнес	10	2	4	4
Тема 1.2. Основы международного бизнеса: факторы владения, местоположения и интернализации	10	2	4	4
Тема 1.3. Международное движение товаров, услуг и капитала	10	2	4	4
Тема 1.4. Международная институциональная среда	10	2	4	4
Раздел 2. Практика международного бизнеса	49,85	10	20	19,85
Тема 2.1. Политический риск и стратегия переговоров	9,85	2	4	3,85
Тема 2.2. Многонациональная стратегия, корпоративная стратегия и национальная конкурентоспособность	10	2	4	4
Тема 2.3. Планирование производства и сбыта в условиях международной институциональной среды	10	2	4	4

Тема 2.4. Человеческий капитал как драйвер развития международного бизнеса	10	2	4	4
Тема 2.5. Оптимизация глобальных финансовых потоков	10	2	4	4

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	Задания с выбором одного правильного варианта ответа Задание на установление соответствия Задания на установление правильной последовательности Задания открытого типа
Промежуточная аттестация	Зачет

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация
1	Теория международного бизнеса	Задания с выбором одного правильного варианта ответа Задание на установление соответствия Задания на установление правильной последовательности Задания открытого типа	Зачет
2	Практика международного бизнеса	Задания с выбором одного правильного варианта ответа Задание на установление соответствия Задания на установление правильной последовательности Задания открытого типа	Зачет

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. Теория международного бизнеса Задания с выбором одного правильного варианта ответа

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа Международный бизнес — это предпринимательская деятельность, основанная на: 1. взаимодействии хозяйствующих субъектов разных стран 2. исключительно экспортно-импортных операциях 3. деятельности только транснациональных корпораций 4. операциях на внутреннем рынке с иностранными товарами		ПК-1, ПК-3
	Ответ:	1	

2	Выберите один вариант ответа Эклектическая парадигма Дж. Даннинга предполагает, что интернационализация фирмы обусловлена тремя группами преимуществ: 1. монопольными, технологическими и финансовыми 2. собственническими, локализационными и интернализации 3. производственными, сбытовыми и управленческими 4. ресурсными, кадровыми и организационными	ПК-1, ПК-3
	Ответ: 2	
3	Выберите один вариант ответа Теория жизненного цикла товара Р. Вернона утверждает, что: 1. товары проходят этапы внедрения, роста, зрелости и упадка, что определяет направление экспортных потоков 2. все товары имеют одинаковый срок жизни на всех рынках 3. жизненный цикл товара не влияет на международную торговлю 4. производство товара всегда остаётся в стране-инноваторе	ПК-1, ПК-3
	Ответ: 1	
4	Выберите один вариант ответа В модели Майкла Портера конкурентные преимущества страны определяются следующими детерминантами: 1. только природными ресурсами и климатом 2. факторными условиями, условиями спроса, родственными и поддерживающими отраслями, стратегией и структурой фирм 3. только уровнем развития инфраструктуры 4. исключительно налоговой политикой государства	ПК-1, ПК-3
	Ответ: 2	
5	Выберите один вариант ответа Основные формы международного бизнеса включают: 1. экспорт, импорт, лицензирование, франчайзинг, совместные предприятия, прямые инвестиции 2. только экспорт и импорт 3. только создание совместных предприятий 4. только портфельные инвестиции	ПК-1, ПК-3
	Ответ: 1	

1. Теория международного бизнеса Задание на установление соответствия

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите соответствие 1. Теория монополистических преимуществ 2. Теория интернализации 3. Эклектическая парадигма 4. Теория конкурентных преимуществ А) Прямые инвестиции выгодны, если фирма обладает уникальными преимуществами перед местными конкурентами. Б) Внутрифирменный обмен выгоднее рыночных транзакций благодаря снижению издержек и контролю качества. В) OLI-преимущества определяют выбор формы интернационализации. Г) Конкурентоспособность страны определяется четырьмя группами факторов.		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1А, 2Б, 3В, 4Г	
2	Установите соответствие 1. Экспортный этап 2. Этап создания совместных предприятий 3. Этап прямых инвестиций 4. Этап глобальной транснационализации А) Создание производственных мощностей за рубежом и полная интеграция в местный рынок. Б) Продажа товаров на внешние рынки без создания зарубежных производств. В) Партнёрство с местной фирмой для совместной деятельности на её рынке. Г) Глобальное управление всеми подразделениями с учётом единой стратегии.		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1Б, 2В, 3А, 4Г	

3	Установите соответствие 1. Международная компания 2. Многонациональная компания 3. Глобальная компания 4. Транснациональная компания А) Полностью интегрирована и управляется из единого центра, стандартизация по всему миру. Б) Имеет филиалы в разных странах с высокой степенью автономии, адаптация к локальным рынкам. В) Осуществляет операции в нескольких странах, но сохраняет национальную идентичность. Г) Сочетает глобальную эффективность и локальную адаптацию через сетевую структуру		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1В, 2Б, 3А, 4Г	

1. Теория международного бизнеса Задания на установление правильной последовательности

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите правильную последовательность этапов интернационализации фирмы по модели Уппсала (от раннего к позднему). 1. Создание совместного предприятия за рубежом 2. Эпизодический экспорт 3. Открытие сбытового филиала за рубежом 4. Регулярный экспорт через агента		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	2 4 3 1	
2	Установите правильную последовательность этапов международного бизнес-проекта (от инициации до завершения). 1. Реализация проекта и мониторинг выполнения 2. Инициация и формулировка целей проекта 3. Завершение проекта и оценка результатов 4. Планирование ресурсов и сроков		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	2 4 1 3	

1. Теория международного бизнеса Задания открытого типа

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Раскройте сущность международного бизнеса как формы предпринимательской деятельности. Назовите его основные отличия от внутреннего бизнеса		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Международный бизнес — это предпринимательская деятельность, связанная с перемещением товаров, услуг, капиталов и технологий через национальные границы. Основные отличия от внутреннего бизнеса: необходимость учёта различных правовых систем, валютных рисков, культурных различий, большего числа посредников, политических и страновых рисков, а также более сложная логистика и налогообложение	
2	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Охарактеризуйте основные теории международного бизнеса. Как они объясняют причины интернационализации фирм?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Основные теории: теория монополистических преимуществ (фирмы интернационализируются, если обладают уникальными преимуществами), теория интернализации (внутрифирменный обмен выгоднее рыночных транзакций), эклектическая парадигма Даннинга (сочетание собственнических, локализационных и интернализационных преимуществ), теория жизненного цикла товара Вернона (этапы существования товара определяют экспортные потоки) и модель конкурентных преимуществ Портера	
3	Дайте развёрнутый ответ на вопрос В чём отличие глобализации от интернационализации бизнеса? Каковы основные движущие силы глобализации?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Интернационализация — это процесс расширения деятельности фирмы за национальные границы, а глобализация — это более глубокий процесс интеграции национальных экономик, сопровождающийся унификацией стандартов, правил и бизнес-процессов. Движущие силы глобализации: технологический прогресс, либерализация торговли, развитие транспортных и коммуникационных систем, рост транснациональных корпораций и интеграционные процессы	
4	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите модель конкурентных преимуществ М. Портера. Какие четыре детерминанта определяют конкурентоспособность страны в международном бизнесе?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Модель Портера (ромб конкурентных преимуществ) включает четыре детерминанта: факторные условия (трудовые, природные, инфраструктурные ресурсы); условия спроса (требуемость покупателей, ёмкость рынка); родственные и поддерживающие отрасли (наличие поставщиков и смежников); стратегия, структура и соперничество фирм. Взаимодействие этих факторов создаёт национальную конкурентную среду, определяющую успех страны в международном бизнесе	

5	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Каковы основные формы входа фирмы на международные рынки? Какие факторы влияют на выбор конкретной формы?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Основные формы: экспорт (прямой и косвенный), лицензирование и франчайзинг, создание совместных предприятий, стратегические альянсы, прямые иностранные инвестиции (создание филиалов и дочерних компаний). Факторы выбора: уровень контроля над деятельностью, степень риска, объём необходимых инвестиций, знание местного рынка, правовые ограничения, культурная близость, доступ к ресурсам и технологиям	

2. Практика международного бизнеса Задания с выбором одного правильного варианта ответа

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа Инкотермс — это: 1. международные правила толкования торговых терминов, определяющие распределение расходов и рисков между продавцом и покупателем 2. правила оформления таможенных деклараций 3. система международных стандартов качества продукции 4. соглашение о защите интеллектуальной собственности		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1	
2	Выберите один вариант ответа Базисное условие поставки EXW (Ex Works) означает, что: 1. продавец отвечает за погрузку товара на транспортное средство покупателя 2. продавец обязан доставить товар до порта покупателя 3. продавец предоставляет товар в своём помещении, и покупатель несёт все риски и расходы по его транспортировке 4. продавец полностью отвечает за доставку товара до склада покупателя		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	3	
3	Выберите один вариант ответа Международный контракт купли-продажи — это: 1. договор между резидентами разных стран на поставку товаров, услуг или выполнение работ 2. договор только на поставку товаров 3. соглашение о создании совместного предприятия 4. договор аренды недвижимости за рубежом		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1	
4	Выберите один вариант ответа В каком случае применяется аккредитивная форма расчёта во внешнеторговом контракте? 1. когда покупатель и продавец доверяют друг другу 2. когда продавец желает получить гарантию платежа от банка покупателя и снизить риски неоплаты 3. когда расчёты производятся наличными 4. когда контракт заключается на условиях товарообмена		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	2	
5	Выберите один вариант ответа Международный лизинг — это: 1. покупка оборудования за рубежом за собственные средства 2. долгосрочная аренда имущества с правом последующего выкупа с участием иностранных сторон 3. кредитование экспортных операций 4. страхование внешнеторговых рисков		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	2	

2. Практика международного бизнеса Задание на установление соответствия

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите соответствие 1. FCA 2. CPT 3. CIP 4. DAP А) Продавец несёт все расходы и риски до момента передачи товара перевозчику в указанном месте. Б) Продавец несёт расходы по транспортировке до пункта назначения, но риск переходит после передачи перевозчику. В) Продавец оплачивает транспортировку и страхование до пункта назначения. Г) Продавец несёт все расходы и риски до момента доставки товара в согласованный пункт без выгрузки.		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1А, 2Б, 3В, 4Г	

2	Установите соответствие 1. Предконтрактная стадия 2. Подписание контракта 3. Исполнение контракта 4. Закрытие контракта А) Оформление таможенных документов и расчёты с контрагентом. Б) Проведение переговоров, направление оферты, согласование условий. В) Юридическое закрепление всех согласованных условий в письменной форме. Г) Окончательное урегулирование всех обязательств, акт выполненных работ.		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1Б, 2В, 3А, 4Г	
3	Установите соответствие 1. Банковский перевод 2. Аккредитив 3. Инкассо 4. Вексель А) Банк покупателя выдаёт обязательство оплатить поставку при предоставлении документов. Б) Поручение банку перевести средства на счёт продавца после получения товара. В) Банк покупателя выплачивает сумму после получения товаросопроводительных документов. Г) Письменное долговое обязательство с фиксированным сроком оплаты.		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1Б, 2А, 3В, 4Г	

2. Практика международного бизнеса Задания на установление правильной последовательности

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Установите правильную последовательность этапов исполнения внешнеторгового контракта при поставке товара 1. Отгрузка товара и оформление транспортных документов 2. Таможенное оформление на вывоз 3. Заключение контракта и согласование всех условий 4. Получение товара покупателем и оплата		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	3, 2, 1, 4	
2	Установите правильную последовательность действий при использовании аккредитивной формы расчёта 1. Открытие аккредитива в банке покупателя 2. Извещение продавца об открытии аккредитива 3. Отгрузка товара и предоставление документов в банк 4. Проверка документов и выплата средств продавцу		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	1, 2, 3, 4	

2. Практика международного бизнеса Задания открытого типа

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Раскройте структуру и обязательные условия внешнеторгового контракта. Какие разделы должны присутствовать в контракте?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Внешнеторговый контракт должен содержать следующие разделы: преамбула (стороны и их реквизиты), предмет контракта, цена и общая стоимость, сроки и условия поставки (базисные условия по Инкотермс), условия платежа, порядок сдачи-приёмки, упаковка и маркировка, транспортные условия, страхование, гарантии и рекламации, форс-мажор, арбитраж и применимое право, подписи сторон. Обязательные условия: предмет, цена, сроки, порядок расчётов и ответственность сторон	
2	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Охарактеризуйте основные формы международных расчётов, используемые во внешнеторговых контрактах. Каковы преимущества и недостатки каждой формы?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Основные формы: банковский перевод (простой, быстрый, но высокий риск неоплаты); аккредитив (гарантирует оплату при предоставлении документов, но требует больше времени и комиссий); инкассо (банк выступает посредником, но не гарантирует платеж); вексель (долговое обязательство, используется для рассрочки). Выбор зависит от степени доверия сторон, размера сделки, валюты и требований регулирования	
3	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите этапы подготовки и заключения внешнеторгового контракта. Какие документы необходимо подготовить на каждом этапе?		ПК-3, ПК-1

	Ответ: Этапы: 1) Поиск контрагента и проведение переговоров (коммерческое предложение, оферта); 2) Согласование всех существенных условий контракта (протокол согласования); 3) Подписание контракта (два экземпляра на языках сторон); 4) Исполнение контракта (отгрузочные документы, счёт-фактура, транспортные документы, страховые полисы, сертификаты); 5) Закрытие контракта (акт выполненных работ, подтверждение оплаты)	
4	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Какие риски возникают при заключении внешнеторгового контракта и какими способами они могут быть минимизированы? Ответ: Основные риски: валютный (колебания курсов), страновой (политическая и экономическая нестабильность), коммерческий (невыполнение обязательств контрагентом), транспортный (потеря или повреждение груза), правовой (различия в законодательствах). Способы минимизации: выбор надёжных партнёров, использование аккредитивной формы расчёта, страхование грузов, включение в контракт валютных оговорок, арбитражной оговорки и пунктов о форс-мажоре, диверсификация рынков и валют	ПК-3, ПК-1
5	Дайте развёрнутый ответ на вопрос Опишите методы управления международным бизнесом и особенности организации внешнеэкономической деятельности в России Ответ: Методы управления международным бизнесом включают стратегическое планирование (выбор стран и форм входа), организационную структуру (экспортный отдел, международный филиал, глобальная структура), управление рисками, управление цепочками поставок, управление персоналом. Особенности в России: валютное регулирование (ЦБ РФ), таможенное законодательство (ЕАЭС), экспортный контроль, лицензирование отдельных видов деятельности, налоговые льготы для экспортёров, участие в интеграционных объединениях (ЕАЭС, ВТО)	ПК-3, ПК-1

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Зачет седьмой семестр

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развёрнутый ответ Дайте определение международного бизнеса. В чём его отличие от внутреннего бизнеса?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Международный бизнес — это предпринимательская деятельность, основанная на взаимодействии хозяйствующих субъектов разных стран, включающая перемещение товаров, услуг, капиталов и технологий через национальные границы. Отличия от внутреннего бизнеса: учёт различных правовых систем, валютных рисков, культурных различий, более высоких логистических и транзакционных издержек, необходимость адаптации к иностранным стандартам и регуляторным требованиям	
2	Дайте развёрнутый ответ Охарактеризуйте основные теории международного бизнеса, объясняющие причины интернационализации фирм		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Теория монополистических преимуществ утверждает, что фирмы интернационализируются, если обладают уникальными преимуществами перед местными конкурентами. Теория интернализации объясняет интернационализацию стремлением к снижению транзакционных издержек через внутрифирменный обмен. Эклектическая парадигма Даннинга объединяет три группы преимуществ (собственные, локализационные, интернализированные). Теория жизненного цикла товара Вернона связывает экспортные потоки со стадиями жизненного цикла продукта	
3	Дайте развёрнутый ответ Раскройте сущность модели конкурентных преимуществ М. Портера. Какие факторы определяют национальную конкурентоспособность?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Модель Портера описывает "национальный ромб" конкурентных преимуществ, включающий факторные условия, условия спроса, родственные и поддерживающие отрасли, стратегию и структуру фирм, а также роль государства и случайных событий. Взаимодействие этих факторов создаёт конкурентную среду, определяющую успех страны в международном бизнесе	
4	Дайте развёрнутый ответ Опишите этапы интернационализации фирмы по модели Уппсала		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Модель Уппсала предполагает постепенную интернационализацию, начиная с эпизодического экспорта, затем регулярного экспорта через агентов, открытия сбытовых филиалов за рубежом, и, наконец, создания совместных предприятий или прямых инвестиций. Основной принцип — поэтапное увеличение приверженности иностранному рынку по мере накопления знаний и опыта	
5	Дайте развёрнутый ответ Что такое внешнеторговый контракт? Какие существенные условия должны быть в нём отражены?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Внешнеторговый контракт — это договор между резидентами разных стран на поставку товаров, услуг или выполнение работ. Существенные условия: предмет контракта (наименование, количество, качество товара), цена и общая стоимость, сроки поставки, базисные условия поставки (Инкотермс), условия платежа, порядок сдачи-приёмки, ответственность сторон, арбитраж и применимое право	

6	Дайте развёрнутый ответ Охарактеризуйте роль Инкотермс во внешнеторговом контракте. Приведите примеры базисных условий поставки		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Инкотермс — международные правила толкования торговых терминов, определяющие распределение расходов и рисков между продавцом и покупателем, а также момент перехода рисков с продавца на покупателя. Примеры базисных условий: EXW (продавец предоставляет товар на своём складе), FCA (передача перевозчику в указанном месте), CPT и CIP (оплата транспортировки до пункта назначения), DAP и DPU (доставка в согласованный пункт)	
7	Дайте развёрнутый ответ В чём отличие аккредитивной формы расчёта от инкассовой и банковского перевода?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Аккредитив — это обязательство банка покупателя оплатить поставку после предоставления продавцом полного пакета документов (гарантирует платёж). Инкассо — это поручение банку покупателя получить средства от покупателя за поставленный товар (банк выступает посредником, но не гарантирует платёж). Банковский перевод — это простое распоряжение перевести средства со счёта покупателя на счёт продавца (самый быстрый и дешёвый, но наиболее рискованный для продавца)	
8	Дайте развёрнутый ответ Назовите основные формы международных расчётов и укажите условия их применения во внешнеторговом контракте		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Основные формы: банковский перевод (применяется при доверительных отношениях или в мелких сделках); аккредитив (применяется при поставке крупных партий, в отношениях с новым контрагентом или странами с высокими рисками); инкассо (применяется при документарных сделках, когда продавец хочет сохранить контроль за товаром до оплаты); вексель (применяется для отсрочки платежа). Выбор зависит от уровня доверия, валюты, размера сделки и регуляторных условий	
9	Дайте развёрнутый ответ Что такое международное совместное предприятие и для каких целей оно создаётся?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Международное совместное предприятие (СП) — это организационно-правовая форма сотрудничества, при которой две или более фирмы из разных стран объединяют ресурсы и компетенции для ведения бизнеса на одном из рынков или на нескольких рынках. Цели создания: доступ к местным рынкам и ресурсам, разделение рисков, получение новых технологий и управленческого опыта, соответствие требованиям местного законодательства	
10	Дайте развёрнутый ответ Каковы основные этапы заключения внешнеторгового контракта и какие документы на них оформляются?		ПК-3, ПК-1
	Ответ:	Основные этапы: 1) Предконтрактная стадия — поиск партнёров, переговоры, оферта, протокол согласования; 2) Подписание контракта — оформление двух экземпляров на языках сторон; 3) Исполнение контракта — отгрузка товара, таможенное оформление, транспортные документы, страхование, счёт-фактура; 4) Закрытие контракта — акт выполненных работ, подтверждение оплаты. Основные документы: коммерческое предложение, оферта, протокол разногласий, контракт, инвойс, транспортная накладная, сертификаты, страховые полисы	

7.1. Уровни овладения

Компетенция: ПК-3 Способен организовывать транспортно-логистическое обеспечение внешнеторгового контракта.

Индикатор достижения компетенции: ПК-3.2 Оценивает условия и факторы транспортно-логистического обеспечения внешнеторговых контрактов, включая выбор способов доставки, логистических схем и участников транспортного процесса..

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ПК-1 Способен участвовать в подготовке и заключении внешнеторгового контракта..

Индикатор достижения компетенции: ПК-1.2 Готовит условия к заключению внешнеторгового контракта..

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Заволокина, Л. И. Мировая экономика: учебник для вузов / Л. И. Заволокина, Н. А. Диесперова. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 233 с - 978-5-534-16862-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/588501> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Мировая экономика: учебник для вузов / Б. М. Смитиенко, А. А. Абалкина, А. А. Галазова [и др.]; Б. М. Смитиенко [и др.] ; под редакцией Б. М. Смитиенко, Н. В. Лукьянович.. - 5-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 442 с - 978-5-534-17935-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/589487> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для вузов / О. В. Игнатова, Н. Л. Орлова, О. А. Горбунова [и др.] - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 340 с - 978-5-534-21304-1. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583312> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Дерен, В. И. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / В. И. Дерен. - 3-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 617 с - 978-5-534-15468-9. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/598888> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Максимцев, И. А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / И. А. Максимцев, П. Д. Шимко, В. Г. Шубаева. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 431 с - 978-5-534-16000-0. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/583240> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

1. <https://ac.hse.ru/> - Аналитический центр Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)

Ресурсы «Интернет»

1. <https://www.rusprofile.ru/> - Система комплексного анализа рынков и компаний (СКАР) / Rusprofile

2. <https://www.kommersant.ru/> - Газета «Коммерсантъ»

3. <https://www.rbc.ru/> - ПАО "Группа компаний РБК"

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. Microsoft Word;
2. Microsoft PowerPoint;
3. Консультант Плюс;

Перечень информационно-справочных систем

(обновление выполняется еженедельно)

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СИ

Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения