

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ



УТВЕРЖДАЮ
Декан ФУП

УТВЕРЖДАЮ /Н.И. Ларионова/
(Ф.И.О. декана (директора института))

27.02.2023 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б.1.2.2 Международный бизнес

(код и наименование дисциплины по учебному плану)

Направление подготовки
(специальность)

38.03.02 Менеджмент

Квалификация выпускника

Бакалавр

(бакалавр/магистр/специалист)

Направленность

Организация и управление бизнесом

Курс 2
Семестр 3

Распределение учебного времени

Трудоемкость по учебному плану	144 / 4	часов/зачетных единиц
Лекции	18	часов
Лабораторные работы	-	часов
Практические занятия	36	часов
Иная контактная работа	-	часов
Всего контактной работы (без учета экз.)	54	часов
Контактная работа по экзамену	6	часов
Курсовой проект (работа)	-	семестр
Самостоятельная работа обучающихся (без учета экз.)	54	часов
Самостоятельная работа по подготовке к экзамену	30	часов
Экзамен	3	семестр
Зачет	-	семестр
БРК, ДЗ	-	семестр

(год)

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО направления подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент

Программу составили:

доцент, кандидат наук	МиБ	СОГЛАСОВАНО	Г.С. Цветкова
(должность)	(кафедра)		(И.О. Фамилия)

РАССМОТРЕНА и ОДОБРЕНА на заседании кафедры, за которой закреплена дисциплина
Кафедра менеджмента и бизнеса

		(наименование кафедры)	
19.01.2023	протокол №	6	
(дата)			
Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов	
		(И.О. Фамилия)	

Рабочая программа СОГЛАСОВАНА с факультетом (институтом), выпускающей(ими) кафедрой(ами).

СООТВЕТСТВУЕТ действующей ОП.

Заведующий кафедрой	СОГЛАСОВАНО	В.В. Двоеглазов
		(И.О. Фамилия)

Председатель методической комиссии факультета (института), в который входит выпускающая кафедра

СОГЛАСОВАНО	О.М. Репина
	(И.О. Фамилия)

Эксперт(ы): Мокеичев Алексей Николаевич, к.э.н., директор ООО "Принтекс"

Рабочая программа проверена и зарегистрирована в УМЦ 06.03.2023 г.

Специалист учебно-методического центра СОГЛАСОВАНО /Т.А. Смирнова/

Раздел 1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является достижение планируемых результатов обучения, соответствующих установленным в ОПОП индикаторам достижения компетенций:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения
1. ПК-2 Способен участвовать в разработке бизнес-моделей предпринимательства на основе применения технологии маркетинговых исследований и инструментов комплекса маркетинга, обеспечивающих конкурентоспособность бизнеса, в том числе на международных рынках	ПК-2.2 Понимает закономерности развития мировой экономики в целом, основных международных рынков ресурсов и международных экономических отношений, анализирует основные тренды в глобальной экономической среде, влияющие на конкурентоспособность национальных компаний на международных рынках.	знания: знает принципы, факторы формирования спроса и предложения на международных рынках, особенности функционирования международных экономических отношений; институциональные основы ведения международного бизнеса; умения: умеет исследовать международные рынки на основе анализа зарубежных и отечественных баз данных, анализировать основные тренды глобальной экономической среды, определять факторы конкурентоспособности национальных компаний на международных рынках; навыки: владеет навыками разработки стратегических и тактических решений при выходе национальной компании на внешние рынки с учетом многообразия форм международных экономических отношений и факторов спроса на глобальных рынках;

Раздел 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП.

Дисциплина является обязательной

Изучаемая дисциплина является основой для продолжения формирования указанных компетенций в следующих дисциплинах: Управление продажами (ПК-2), Бизнес-модели предпринимательства (ПК-2), Бизнес-архитектура предприятия (ПК-2); практиках: Преддипломная практика (ПК-2), Производственная практика. Технологическая (проектно-технологическая) практика (ПК-2), Производственная практика. Технологическая (проектно-технологическая) практика (рассредоточенная) (ПК-2); государственной итоговой аттестации в форме: Выполнение и защита выпускной квалификационной работы (ПК-2)

Раздел 3. ОПИСАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Для формирования заявленных компетенций используются методологические технологии, реализующие деятельностный, личностно-ориентированный, практико-ориентированный подходы.

Основными стратегическими технологиями являются: исследовательские, лекционные занятия, практические занятия, процедуры самообучения

На достижение конкретных целей обучения направлены применяемые тактические технологии: задания, информационные, классическая лекция

Раздел 4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3 семестр

Виды и темы занятий	Количество часов	Формируемые компетенции
Международный бизнес как форма предпринимательской деятельности	36	ПК-2
Лекция. Международный бизнес: сущность и основные признаки. Этапы эволюции международного бизнеса как формы международных экономических отношений.	2	
Лекция. Международный бизнес и внешнеэкономическая деятельность. Основные субъекты международного бизнеса.	2	
Лекция. Интегрированные корпоративные структуры в международном бизнесе. Стратегические альянсы.	2	
Практическое занятие. Причины и факторы развития международного бизнеса. Эволюция форм международного бизнеса.	4	
Практическое занятие. Характеристика субъектов международного бизнеса. Признаки международной компании.	4	
Практическое занятие. Стратегические альянсы как субъекты международного бизнеса	4	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение домашнего задания, изучение лекционного материала и подготовка к текущему контролю, работа с учебной, учебно-методической и научной литературой, изучение дополнительного материала, сопряженного с темой научно-исследовательской работы.	18	
Институциональные основы международного бизнеса	36	ПК-2
Лекция. Институты и инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности. Отечественная и международная практика.	2	
Лекция. Единое таможенное пространство ЕАЭС. Базовые принципы. Нормативно-правовое обеспечение.	2	
Лекция. Внешнеторговый контракт и его структура. Роль Торгово-промышленной палаты в признании форс-мажорных обстоятельств.	2	
Практическое занятие. Инструменты регулирования внешнеторговой деятельности.	4	
Практическое занятие. Товарная номенклатура ВЭД. Таможенный тариф. Таможенная стоимость товара	4	
Практическое занятие. Внешнеторговый контракт: структура, содержание разделов. Инвойс.	4	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение домашнего задания, изучение лекционного материала и подготовка к текущему контролю, работа с учебной, учебно-методической и научной литературой, изучение дополнительного материала, сопряженного с темой научно-исследовательской работы.	18	
Стратегия и тактика выхода на внешние рынки	36	ПК-2
Лекция. Разработка стратегических решений выхода национальных компаний на внешние рынки. Этапы выхода	2	

национальной компании на внешний рынок.		
Лекция. Способы выхода национальной компании на внешние рынки. Финансовые возможности и риски различных форм международного бизнеса.	4	
Практическое занятие. Инвестиционная привлекательность внешнего рынка. Методы оценки привлекательности внешнего рынка.	4	
Практическое занятие. Преимущества и ограничения различных техник ведения международного бизнеса. Цифровая трансформация международного бизнеса.	4	
Практическое занятие. Факторы конкурентоспособности российского бизнеса на глобальных рынках.	4	
Задания для самостоятельной работы, в том числе выполнение домашнего задания, изучение лекционного материала и подготовка к текущему контролю, , работа с учебной, учебно-методической и научной литературой, изучение дополнительного материала, сопряженного с темой научно-исследовательской работы.	18	
Иная контактная работа:	0	
Подготовка к экзамену	30	
Проведение экзамена	6	

Раздел 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Изучение дисциплины (модуля) рекомендуется начать с ознакомления с рабочей программой, ее структурой и содержанием разделов. Учебный материал структурирован, изучение дисциплины осуществляется в тематической последовательности.

Занятия лекционного типа дают систематизированные знания по дисциплине (модулю), концентрируют внимание на наиболее сложных и важных вопросах. Во время лекционных занятий рекомендуется вести конспектирование учебного материала; обращать внимание на формулировки и категории, раскрывающие суть проблемы, явления или процесса; зафиксировать выводы и практические рекомендации. (при наличии)

Подготовка к **занятиям семинарского типа** включает ознакомление с планом практического (лабораторного) занятия; работу с конспектом лекций, выполнение домашнего задания, работу с учебной и учебно-методической литературой, научными изданиями и электронными образовательными ресурсами, рекомендованными рабочей программой дисциплины (модуля).

Содержание **самостоятельной работы** определяется рабочей программой дисциплины (модуля), оценочными и методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Эффективным средством осуществления самостоятельной работы является электронная информационно-образовательная среда университета, которая обеспечивает доступ к образовательной программе, рабочей программе дисциплины (модуля), к электронным библиотечным системам, профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

Формой промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) является **экзамен**.

Раздел 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-методическое обеспечение

№№ п/п	Список используемой литературы	Количество экземпляров печатных изданий, имеющих в библиотеке, или электронный адрес издания (ресурса) в сети Интернет
УЧЕБНЫЕ, УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И НАУЧНЫЕ ИЗДАНИЯ		
1.	Моргунов, В. И. Международный маркетинг [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / Моргунов В. И., Моргунов С. В. Москва: Дашков и К, 2020. - 184 с. ISBN 978-5-394-03802-0.	https://e.lanbook.com/book/229481
2.	Луговнина, Светлана Михайловна. Международный менеджмент [Текст] : учебное пособие для студентов направлений подготовки "Менеджмент", "Инноватика", изучающих дисциплины "Международный менеджмент", "Международный бизнес" и "Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия" / С. М. Луговнина; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, ФГБОУ ВО "Поволжский государственный технологический университет". Йошкар-Ола: ПГТУ, 2019. - 155 с. ISBN 978-5-8158-2076-0. Экземпляры: всего 33.	33 / https://portal.volgatech.net/books/Lugovnina_Mezdunarodnii_menedzment_2019.pdf
3.	Новикова, Светлана Алексеевна. Таможенное дело и таможенное регулирование в ЕАЭС [Текст : Электронный ресурс] : учебник для вузов / С. А. Новикова. 2-е изд. Москва: Юрайт, 2022. - 376 с ISBN 978-5-534-13542-8.	https://urait.ru/bcode/492827
4.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] / Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. 13-е изд. Москва: Дашков и К, 2017. - 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5.	https://e.lanbook.com/book/93489
5.	Мокров, Геннадий Григорьевич. Евразийский экономический союз [Текст] : инструменты защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции : научно-практическое пособие / Г. Г. Мокров. Москва: Проспект, 2017. - 320 с. ISBN 978-5-392-26302-8. Экземпляры: всего 15.	15
ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ		
1.	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU	http://elibrary.ru
2.	Научная электронная библиотека «Киберленинка»	http://cyberleninka.ru
3.	Издательство Springer (SpringerOpen)	https://www.springeropen.com
4.	Издательство Elsevier	https://www.sciencedirect.com/
5.	Издательство SpringerNature	https://www.nature.com/
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ		
1.	Справочно-правовая система Консультант+	http://www.consultant.ru
2.	Информационно-правовой портал Гарант	http://www.garant.ru
3.	Профессиональные справочные системы Техэксперт	http://www.cntd.ru

6.2. Материально-техническая база и программное обеспечение

№№ п/п	Аудитории для проведения учебных занятий, самостоятельной работы и проведения государственной итоговой аттестации	Перечень основного оборудования	Программное обеспечение
1.	515 (I)	Мультимедийный проектор Hitachi CP-X440 (1), ПК Моноблок RAMEC GALE Custom 21,5"/i3-3240/H61M/4DDR3/500SATA3/клава, мышь (29), Комплект учебной мебели (1)	Microsoft Windows Enterprise, Справочная правовая система "Консультант Плюс", Microsoft Office Standard, Агент Dr.Web, Комплект ГАРАНТ-Мастер, Microsoft Access, Microsoft Visio Professional, Microsoft Project Professional, Microsoft Visual Studio Enterprise, Комплект ПО для решения основных пользовательских задач
2.	329а (I)	Телевизор LG 55" 55 LB650V (2), Комплект учебной мебели (1)	Microsoft Windows Enterprise, Справочная правовая система "Консультант Плюс", Microsoft Office Standard, Агент Dr.Web, Комплект ГАРАНТ-Мастер, Microsoft Access, Microsoft Visio Professional, Microsoft Project Professional, Microsoft Visual Studio Enterprise, Комплект ПО для решения основных пользовательских задач

Раздел 7. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ/ ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Критерии оценивания индикаторов достижения компетенций направлены на:

- усвоение теоретического материала (объем знаний, глубина усвоения), предусмотренного рабочей программой;
- умение излагать материал (четкость, грамотность изложения материала, точность и полнота воспроизведения учебного материала);
- умение применять теоретические знания при решении практических заданий.

Шкала оценивания представлена ниже.

Уровень сформированности элементов компетенции	Критерии оценивания	Шкала оценивания
Пороговый уровень	Обучающийся имеет знания основного материала, проявляет умение логично его излагать, но может допускать неточности в изложении материала, недостаточно правильные формулировки, испытывает затруднения в выполнении практических заданий.	удовлетворительно
Продвинутый уровень	Обучающийся твердо знает программный материал, излагает его грамотно и по существу, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения	хорошо
Высокий уровень	Обучающийся глубоко и прочно усвоил программный материал, грамотно и логически стройно его излагает, дает исчерпывающие ответы на поставленные вопросы. В ответе тесно увязывается теория с практикой, при этом обучающийся не затрудняется с ответом при видоизменении задания, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, показывает знакомство с монографической литературой, периодическими изданиями, правильно обосновывает принятые решения, свободно владеет разносторонними навыками, приемами выполнения практических работ	отлично

7.1. Текущий контроль успеваемости

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины (модуля) и производится с применением технологии рейтингового контроля в соответствии с технологической картой дисциплины. Порядок составления технологической карты и алгоритм проведения процедуры оценивания видов деятельности обучающихся, направленных на освоение знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности, по накопительной системе в баллах устанавливается положением о системе РИТМ в ФГБОУ ВО «ПГТУ»

7.2. Промежуточная аттестация обучающихся

Промежуточная аттестация обучающихся направлена на оценивание результатов обучения по дисциплине (модулю) и проводится с использованием фондов оценочных средств.

Примеры типовых контрольных заданий из базы фонда оценочных средств по образовательной программе.

Примеры тестовых заданий для текущего контроля

1. Одной из предпосылок развития международного бизнеса является
 - А) высокий уровень инфляции в стране
 - Б) монополия внешней торговли
 - В) снижение покупательской способности населения

Г) международное разделение труда!

2. Общий уровень платежеспособности внешнего рынка характеризуется показателем:

А) ИРЧ(индекс развития человека)

Б) ВВП(валовой внутренний продукт), приходящийся на душу населения

В) объемом иностранных инвестиций

Г) объемом ввезенных товаров и услуг

3. Цены внешнего рынка, которые существенно ниже уровня цен внутреннего рынка, в соответствии с правилами международного права принято называть

А) дискриминационные

Б) дистрибьютерские

В) демпинговые

Г) договорные

4. По европейскому штриховому коду EAN-13 (European Article Number) **невозможно** определить:

А) цену товара

Б) страну происхождения товара

В) фирму производителя товара

Г) порядковый номер продукции внутри предприятия

5. К торговым барьерам международного бизнеса **не принято** относить:

А) свободные экономические зоны

Б) лицензии

В) импортные квоты

Г) эмбарго

6. К факторам, ограничивающим продвижение товара на внешний рынок, относят:

А) оффшорные зоны

Б) внешнеторговые квоты

В) свободные экономические зоны

Г) интеграцию производства

7. Международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов, содержатся в таком документе как:

А) Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименовании мест происхождения товара»

Б) Таможенный кодекс Евразийского экономического союза

В) Устав Всемирной торговой организации (ВТО)

Г) Инкотермс (Incoterms)

8. Низкий контроль над прибылью и невысокая степень риска характерны для такой техники вхождения бизнеса на международный (внешний) рынок как:

А) экспорт через посредника

Б) совместное предприятие

В) прямое владение

Г) прямой экспорт

9. Высокий контроль над прибылью и высокая степень риска характерны для какой техники вхождения на международный (внешний) рынок как:

А) стратегический альянс

Б) экспорт через посредников

В) собственное предприятие за рубежом (прямое владение)

Г) совместное предприятие

10. В теории и практике международной экономики сдвиг в соотношении производства торгуемых и неторгуемых товаров, обусловленный резким изменением цен на природные ресурсы, получил название:

А) голландской болезни

Б) мексиканской болезни

В) китайской экспансии

Г) норвежский синдром

11. Техника выхода фирмы на зарубежный рынок, когда фирма управляет функцией экспорта самостоятельно, не делегируя никому полномочий:

А) франчайзинг

Б) косвенный экспорт

В) прямой экспорт

Г) управление по контракту

12. **Не относят** к формам совместного международного предпринимательства:

А) экспорт через посредников

Б) франчайзинг

В) управление по контракту

Г) подрядное производство

13. Одним из преимуществ косвенного экспорта как формы международного бизнеса является:

А) рост издержек на логистику товара

Б) высокий контроль над каналом товародвижения

В) высокий контроль над прибылью при реализации товара на международном рынке

Г) снижение издержек на транспортные расходы и сопровождение рисков логистики

14. В соответствии с практикой международного бизнеса оффшорной признается компания, которая

А) не ведет хозяйственной деятельности в стране, на территории которой она зарегистрирована

Б) зарегистрирована на территории одной страны, а ведет свои операции на территории другой страны

В) уходит от налогообложения, регистрируясь на территории стран с более низким уровнем налогов

Г) собственниками компании являются иностранные лица

15. Принцип «вытянутой руки» в международном трансфертном ценообразовании означает:

А) цены на сделки между взаимозависимыми лицами (фирмами) должны отражать условия, которые имели бы место между независимыми международными компаниями

Б) международные цены формируются с учетом спроса и предложения

В) для целей налогообложения величина цен пересчитывается по текущему валютному курсу

Г) для целей налогообложения величина цен не пересчитывается по текущему валютному курсу

16. В международном бизнесе и международной торговле под квотой понимают:

А) денежную выплату, направленную на поддержку национальных производителей и косвенную дискриминацию импорта;

Б) меру ограничения экспорта товара определенным количеством или суммой на определенный промежуток времени

В) сбор, взимаемый с таможенной стоимости товаров при пересечении ими таможенной границы государства по заранее установленным ставкам

Г) обязательство одного из партнеров по торговле ограничить объем экспорта сверх принятого в рамках официального соглашения

17. Неотносят к числу нетарифных, количественных инструментов регулирования внешней торговли:

- А) квотирование
- Б) лицензирование
- В) ограничения
- Г) кредитование

18. Инструмент правовой защиты технологий в международном бизнесе, который представляет собой разрешение владельца технологии по ее использованию другой стороной в течение определенного времени и за установленное вознаграждение

- А) патент
- Б) торговая марка
- В) лицензия
- Г) управление по контракту

19. Тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, отечественными изделиями:

- А) реновация
- Б) импортозамещение
- В) модернизация
- Г) протекционизм

20. Тип внешнеторговой экономической политики, направленный по поддержке национальных экспортеров, производителей и защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции

- А) протекционизм
- Б) меркантилизм
- В) импортозамещение
- Г) либерализм

Задание. Ограничения внешней торговли

Привести примеры ограничений внешней торговли зарубежных стран с Российской Федерацией. Конкретные меры ограничений со стороны вашей страны - объекта исследования. Общий объем задания 2 страниц текста формата А-4.

/a>Задание. Товарная номенклатура ВЭД

Привести в табличной форме десять товарных позиций - десять разных товаров, которые соответствуют вашему рынку и стране. Указать коды товарной номенклатуры ВЭД, указать

каким таможенным тарифом, % будет облагаться данный товар в таможенном пространстве ЕАЭС.

Кейс. Рост цен на рынке зерна

По информации Росстата, рост цен за неделю, с 31 августа по 6 сентября прошлого года, составил 0,2%. Лидерами подорожания стали продовольственные товары. Цены на гречневую крупу за неделю выросли на 8,7%, притом, что за август гречка уже подорожала на треть (в среднем по регионам). На 1–1,5% за неделю выросли цены на муку, сахарный песок, подсолнечное масло, молочные продукты. Главным импульсом инфляции стала ситуация на рынке зерна. Проблема с урожаем случилась не только в России, но и на Украине; нечто похожее, правда, по противоположным причинам — из-за ливней, произошло и в Канаде.

Поэтому цены на зерно выросли во всем мире. С проблемами на рынке зерна и соответствующим подорожанием кормов эксперты связывают и резкий рост цен на яйца, подорожавшие за первую неделю сентября на 13,7%. Для борьбы с инфляцией правительство объявило временное эмбарго на экспорт зерна (запрет на вывоз), обсуждается возможность выделения регионам зерна из интервенционного фонда.

Единого мнения о том, как снизить темпы роста цен на продукты питания в правительстве не существует, но очевидно, что необходима грамотная политика на продовольственном рынке, которая не допустила бы трансляции кризиса на зерновом рынке на мясо. Это ключевой вопрос, потому что на зерно завязана большая группа товаров — и хлеб, и крупы, и мясо, и яйца, и алкоголь, и кондитерские изделия.

(по материалам журнала «Эксперт»)

Вопросы

1. Какие факторы повлияли на состояние мирового рынка зерна и вызвали рост цен на пшеницу?
2. Изобразите графически, как изменился спрос на российскую пшеницу на мировом рынке из-за неурожая в других странах - экспортерах зерна.
3. Изобразите графически, как введенное правительством эмбарго на экспорт зерна привело к снижению цен на пшеницу на российском рынке.
4. Что изменится на зерновом рынке, если государство начнет выделять регионам зерно из интервенционного фонда?
5. Каким образом подорожание пшеницы вызывает рост цен на рынках молока, мяса, яиц?

Перечень вопросов для проведения промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к промежуточному контролю (экзамену)

- 1.Международный бизнес: сущность, и формы
2. Факторы, способствующие развитию международного бизнеса
3. Факторы, сдерживающие развитие международного бизнеса
4. Товарная номенклатура ВЭД Таможенного союза: понятие и функции
5. Совместные предприятия в практике международного бизнеса
6. Лицензирование экспорта и импорта товаров
7. Таможенный тариф - технология расчета
8. Этапы выхода национальной компании на внешний рынок
- 9 . Права и обязанности экспортеров практика РФ)
- 10 Виды контрактов, применяемых в международном бизнесе.
- 11.Институты поддержки российских экспортеров: Торгово-промышленная палата РФ, торгово-промышленные палаты субъектов РФ.
12. Инкотермс 2010.Понятие базисных условий поставки, обязанности покупателя и продавца.
- 13.Международная компания: сущность и правовое поле Российского законодательства
14. Механизм экспортного контроля в Российской Федерации.
15. Налогообложение при импорте товаров в РФ.
- 16.Валютный контроль во внешнеторговой деятельности.
- 17.Виды таможенных платежей, применяемых в законодательстве Российской Федерации и Таможенного союза.
- 18.Основные положения Федерального закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27.11.2010 N 311-ФЗ (послед. ред.)
- 19.Финансовые условия внешнеторговой сделки, обстоятельства, влияющие на их выбор.
20. Таможенная стоимость товара
21. Внешнеторговый контракт: сущность и основные разделы.
22. Стратегические альянсы как субъекты международного бизнеса
23. Методы оценки привлекательности внешнего рынка.
24. Глобальные цепочки добавленной стоимости
25. Институты поддержки российских экспортеров, ассоциации экспортеров.

