

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 05.07.2022 12:21:27
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca164840368abb3c509a9531e605f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

14.12.2021 г.
протокол № 4
Зав. кафедрой Фальченко О.Д.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

15 декабря 2021 г.
протокол № 4
Председатель Карх Д.А.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Международный бизнес и внешнеторговая деятельность
Направление подготовки	38.03.01 Экономика
Профиль	Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность
Форма обучения	очно-заочная
Год набора	2022

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Фальченко О.Д.

Доцент, к.э.н.
Вязовская В.В.

Екатеринбург
2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	6
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	7
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	22
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	22
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	24

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 954)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование компетенций, направленных на получение студентами теоретических основ об особенностях международной торговли и международных деловых операций, среды международного бизнеса, преимуществ заключения международных стратегических альянсов, стратегий выхода на внешние рынки, этапов и особенностей организации бизнеса за рубежом.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					3.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 6						
Экзамен	180	20	8	12	156	5
Семестр 7						
Экзамен, Курсовая работа	180	20	8	12	151	5
	360	40	16	24	307	10

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень В1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Требования охраны труда</p> <hr/> <p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Составлять проект внешнеторгового контракта</p>
---	--

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> Организации рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках Оценки результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения Поиска и анализа информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Направления запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта Проведения предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках Проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров Составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) Документального оформления результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта Подготовки сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках Формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта Обработки, формирования, хранения информации и данных об участниках внешнеторгового контракта Формирования проекта внешнеторгового контракта Осуществления проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта Подготовки процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом
<p>аналитический</p>	
<p>ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности Стандарты и требования внешних рынков к продукции Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности Условия внешнеторгового контракта Маркетинг и особенности ценообразования Этика делового общения и правила ведения переговоров Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда

ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ИД-2.ПК-4 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту
	ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт: Сбора информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту Разработки плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту Организационно-технического сопровождения участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Мониторинга отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту Организации процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта Привлечения к участию и контроля участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта Документального оформления отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организации претензионной работы Подготовки предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Часов				
Семестр 6		176					
Тема 1.	Понятие и среда международного бизнеса	46	2		4	40	
Тема 2.	Международные компании и стратегические альянсы	45	2		4	39	
Тема 3.	Организация бизнеса в различных странах мира. Бизнес-планирование в международной практике	43	2		2	39	
Тема 4.	Оффшорные компании в международном бизнесе	42	2		2	38	
Семестр 7		171					

Тема 5.	Основные понятия и тенденции международной торговли товарами и услугами	21	1		1	19	
Тема 6.	Теоретические основы международной торговли	22	1		2	19	
Тема 7.	Мировой рынок	22	1		2	19	
Тема 8.	Международная торговая политика и международная экономическая интеграция	22	1		2	19	
Тема 9.	Международные товарные биржи и аукционы	21	1		1	19	
Тема 10.	Внешнеторговая деятельность России	22	1		2	19	
Тема 11.	Классификация и особенности проведения внешнеторговых операций	21	1		1	19	
Тема 12.	Особенности заключения внешнеторговых контрактов	20	1		1	18	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Раздел 1 "Международный бизнес"	КТР № 1.1 (приложение 4)	Контрольная работа состоит из теста и двух практических заданий по теме.	<p>Критерии оценивания:</p> <p>1 балл за каждый правильный ответ теста;</p> <p>5 баллов - за каждое практическое задание.</p> <p>Критерии:</p> <p>до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно";</p> <p>от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно";</p> <p>от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо";</p> <p>от 85% до 100% - "отлично".</p>

<p>Раздел 1 "Международный бизнес"</p>	<p>КТР № 1.2 (приложение 4)</p>	<p>Контрольная работа состоит в решении кейсов по международному бизнесу</p>	<p>Критерии оценивания: 5 баллов - за каждое практическое задание. Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".</p>
<p>Раздел 1 "Международный бизнес"</p>	<p>КТР № 1.3 (приложение 4)</p>	<p>Презентация проекта по организации и ведению бизнеса в выбранной стране</p>	<p>Максимально - 10 баллов за подготовку и защиту проекта. Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".</p>

<p>Раздел 2 "Внешнеторговая деятельность "</p>	<p>КТР № 2.1 (приложение 4)</p>	<p>Контрольная работа состоит из теста и практических заданий</p>	<p>Критерии оценивания: 1 балл за каждый правильный ответ теста; 5 баллов - за каждое практическое задание. Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".</p>
--	-------------------------------------	---	---

<p>Раздел 2 "Внешнеторговая деятельность"</p>	<p>КТР № 2.2 (приложение 4)</p>	<p>Контрольная работа состоит практических заданий (задач)</p>	<p>Критерии оценивания: 1 балл за каждый правильный ответ теста; 5 баллов - за каждое практическое задание. Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".</p>
<p>Раздел 2 "Внешнеторговая деятельность"</p>	<p>КТР № 2.3 (приложение 4)</p>	<p>Презентация проекта по составлению внешнеторгового профиля выбранной страны</p>	<p>Максимально - 10 баллов за подготовку и защиту проекта. Критерии: до 49% от общего количества набранных баллов - "неудовлетворительно"; от 50% до 69% от общего количества набранных баллов - "удовлетворительно"; от 70% до 84 % от общего количества набранных баллов - "хорошо"; от 85% до 100% - "отлично".</p>
<p>Промежуточный контроль (Приложение 5)</p>			

6 семестр (Эк)	Контрольная работа (по вариантам) (приложение 5)	Комплексное задание состоит из 4 разделов: 1) тест (15 вопросов) 2) мини-кейс 3) эссе (ответ на открытый вопрос по теме) 4) задача (расчет показателей эффективности инвестиционного проекта)	0-49% - неудовлетворительно; 50-69% - удовлетворительно; 70-84% - хорошо; 85-100% - отлично.
7 семестр (Эк)	Билеты к экзамену (приложение 5)	Билет состоит из двух теоретических вопросов и практического задания	0-49% - неудовлетворительно; 50-69% - удовлетворительно; 70-84% - хорошо; 85-100% - отлично.
7 семестр (КР)	Курсовая работа (приложения 3,7)	Подготовка курсовой работы и защита курсовой работы	0-49% - неудовлетворительно; 50-69% - удовлетворительно; 70-84% - хорошо; 85-100% - отлично.

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

Тема 1. Понятие и среда международного бизнеса

Понятие международного бизнеса как формы международного предпринимательства. Участники (субъекты) международного бизнеса: национальные государства, международные компании, совместные производственно-финансовые структуры, физические и юридические лица. Международное производство.

Определение конкретных форм и способов выхода на зарубежный рынок. Факторы, влияющие на принятие решения о форме осуществления международного предпринимательства. Экспорт товаров и услуг (формы, методы, виды посредников). Толлинг. Прямое инвестирование. Создание торговой организации (представительства). Торговля лицензиями. Франчайзинг. Электронная коммерция. Аутсорсинг. Размещение заказов за рубежом.

Составляющие среды международного бизнеса (факторы зарубежной, национальной и международной среды). Типы правовых систем, применяемых в международной практике. Культурная среда международного бизнеса. Классификация бизнес-культур Г.Хефстеде. Классификация Р.Льюиса. Культуры универсальных и конкретных истин. Высоко- и низкоконтекстуальные культуры. Типы управленческих культур.

Тема 2. Международные компании и стратегические альянсы

Понятие международной компании. Транснациональные и многонациональные корпорации. Теоретические концепции ТНК (Дж. Гэлбрейт, С.Хаймер, Ч.Киндлебергер, Р.Вернон, Р. Коуз, П. Бакли, М. Кэссон, Дж. Макманус, Дж. Даннинг). Источники эффективной деятельности ТНК. Структура ТНК (головная материнская компания, организационные формы зарубежных филиалов). Типы управленческих структур ТНК. Типология международных компаний. Пирамида Маджаро. Макропирамида. Зонтик. Интергломерат.

Роль международных компаний в мировой экономике. Динамика основных показателей деятельности ТНК. Динамика и особенности сделок по слияниям и поглощениям в современной мировой экономике. Сферы деятельности ТНК. Рейтинги крупнейших ТНК мира. Индекс транснациональности. Индекс интернационализации.

Классификация альянсов в международном бизнесе. Формы стратегических альянсов международных фирм: лицензирование, владение на долевых началах, контракты на управление, контракты «под ключ», коллективные контракты, франчайзинг. Мотивы заключения и недостатки стратегических альянсов. Проблемы заключения лицензионных соглашений. Совместные предприятия. Сущность и преимущества франчайзинга, история и тенденции развития.

Традиционные и нетрадиционные стратегии. Стратегия первопроходца (на этапе роста рынка, на этапе зрелого рынка). Оборонительные действия компании-первопроходца. Стратегия претендента на лидерство (на ранней стадии развития рынка, на этапе зрелого рынка). Стратегия Айкидо. Преимущества и недостатки стратегии. Матрица «Дилемма узника».

Тема 3. Организация бизнеса в различных странах мира. Бизнес-планирование в международной практике

Особенности бизнес-планирования в международной практике. Структура бизнес-плана международного инвестиционного проекта (резюме, характеристика проекта, план маркетинга, план производства, финансовый план, оценка эффективности проекта).

Организация бизнеса в Северной Америке (США и Канаде)

Организация бизнеса в странах Западной Европы (Австрия, Германия, Великобритания, Испания, Италия, Франция, Швейцария, Кипр)

Организация бизнеса в странах Восточной Европы (Чехия)

Организация бизнеса в развивающихся странах (Китай)

Проводится анализ правового режима деятельности иностранных компаний по семи направлениям:

- 1) государственное регулирование деятельности иностранных предпринимателей в стране;
- 2) существующие ограничения для иностранных компаний;
- 3) существующие льготы для иностранных компаний;
- 4) организационные формы хозяйственной деятельности;
- 5) система налогообложения;
- 6) оплата труда сотрудников и связанные с этим расходы;
- 7) национальные особенности деловой культуры.

Тема 4. Оффшорные компании в международном бизнесе

Понятие и главные особенности оффшорной компании. Методы и технологии ведения оффшорного бизнеса. Особенности использования оффшорной компании при экспортно-импортных операциях, в инвестиционной деятельности, при страховании и перестраховании, для владения и управления имуществом, в транспортных операциях, лизинге, для работы на фондовых рынках и биржевых площадках и т.д. Оффшорные юрисдикции (классические оффшоры, страны с низкими налогами, страны с территориальной системой налогообложения, высоконалоговые страны со специальными льготами).

Стоимость инкорпорации. Ежегодная поддержка компании. Требования к отчетности. Налогообложение. Краткая характеристика: Британские Виргинские острова. Сейшельские острова. Доминикана. Белиз. Гибралтар. Панама. Остров Мэн. Маврикий. Сент-Китс и Невис. Багамские острова. США (штат Делавэр). Великобритания.

Тема 5. Основные понятия и тенденции международной торговли товарами и услугами

Определение международной торговли как одной из форм МЭО. Определение международной торговли как сферы товарно-денежных отношений. Понятие мирового рынка. Принципиальные отличия международной торговли от национальных рынков.

Субъекты и объекты международной торговли. Определение товара в широком и узком смысле. Определение услуги.

Формы международной торговли. Развитая (совершенная) форма международной торговли. Определение экспорта и импорта. Взаимодействие спроса и предложения на мировом рынке. Последствия для торгующих стран. Несовершенная форма международной торговли. Встречная торговля и ее виды (бартер, встречные закупки, компенсационные соглашения).

Методы международной торговли. Прямой и косвенный методы. Преимущества и недостатки прямого и косвенного методов международной торговли. Виды торговых посредников. Брокеры (простые посредники), поверенные со стороны продавца или покупателя, комиссионеры, стокисты, дистрибьюторы, агенты. Три особых типа посредников: товарные биржи, международные торги, международные аукционы.

Основные тенденции развития МТ. Товарная структура мирового экспорта. Объем, структура и динамика международной торговли товарами и услугами. Географическое распределение международной торговли.

Тема 6. Теоретические основы международной торговли

Эволюция взглядов на роль внешней торговли в экономике страны. Меркантилизм (Т.Мэн, А. де Монкретьен, У.Стаффорд, А.Серра и др.).

Классические теории международной торговли. Теория абсолютных преимуществ (А.Смит). Понятие «преимущества нации» А. Смита. Теория относительных (сравнительных) преимуществ (Д.Рикардо). Понятие «альтернативной цены».

Теория соотношения факторов производства Хекшере-Олина. Понятие «фактор производства. Фактороинтенсивность и факторонасыщенность. Теория Хекшера-Олина-Самуэльсона. Парадокс Леонтьева.

Теория специфических факторов производства. Теорема Столпера-Самуэльсона. Теорема Рыбчинского. Правило распределения выгод от внешней торговли.

Неотехнологические теории международной торговли. Теория технологического разрыва М. Познера (1961 г.). Теория пересекающегося спроса Э. Линдера (1961). Теория эффекта масштаба Кэмп (1964 г.) и несовершенной конкуренции П. Кругмана (1979 г.). Теория внутриотраслевой торговли Б. Баласса (1967 г.). Теория жизненного цикла товара Р. Вернона (1966 г.). Теория конкурентного преимущества нации М. Портера (1986 г.).

Концепция постиндустриального общества (Д. Белл и др.)

Тема 7. Мировой рынок

Понятие мирового рынка. Основные уровни рынка: внутренний, национальный, международный, мировой.

Взаимодействие спроса и предложения на мировом рынке. Формирование мировой цены. Виды цен на мировом рынке. Источники информации о мировых ценах.

Выигрыши от внешней торговли на мировом рынке и правила их распределения. Эффект специализации страны в условиях внешней торговли.

Тема 8. Международная торговая политика и международная экономическая интеграция

Одностороннее, двустороннее и многостороннее государственное регулирование международной торговли. Характер торговой политики государств мира. Протекционистская торговая политика и политика свободной торговли. Основная задача государства в области международной торговли.

Классификация и характеристика инструментов торговой политики: тарифные и нетарифные (количественные, скрытые, финансовые).

Таможенный тариф. Таможенная пошлина. Понятие. Виды. Функции. Тарифная квота.

Квотирование. Лицензирование. «Добровольные ограничения». Государственные закупки.

Требование о содержании местных компонентов. Технические барьеры. Налоги и сборы. Субсидии.

Демпинг. Кредитование.

Межгосударственное регулирование международной торговли. ВТО (Всемирная торговая организация). ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле). ГАТС (Генеральное соглашение по торговле услугами). ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию). ЮНИСТРАЛ (Комиссия ООН по праву международной торговли). МТП (Международная торговая палата). Организации, специализирующиеся на регулировании международной торговли отдельными видами товаров: Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК); Международная организация производителей и экспортеров металлов (МОПЭМ); Ассоциация стран-экспортеров железной руды (АПЕФ); Организация стран-экспортеров меди (СИПЕК) и др.

Наднациональное регулирование международной торговли. Международная экономическая интеграция стран. Особенности интеграционных процессов в странах с разным уровнем экономического развития. Проблемы региональной экономической интеграции. Цели интеграционных процессов. Характеристика преимуществ интеграции для ее участников: история вопроса и этапы интеграции. Стабилизационные торговые соглашения, зоны свободной торговли, таможенные союзы, общий рынок, экономические союзы. Роль основных региональных интеграционных объединений в мировой торговой системе: ЕС; НАФТА; МЕРКОСУР; СНГ; АСЕАН; АТЭС и др. Таможенный Союз России, Белоруссии и Казахстана.

Тема 9. Международные товарные биржи и аукционы

Международные товарные биржи. Понятие «товарной биржи». Классификация основных биржевых товаров. Универсальные и специализированные международные товарные биржи.

Функции международных товарных бирж. Виды биржевых сделок. Текущие и срочные сделки.

Методы анализа биржевой конъюнктуры. Центры биржевой торговли.

Международные товарные аукционы. Понятие «аукцион». Аукционные товары. Основные стадии проведения аукциона. Мировые центры аукционной торговли

Тема 10. Внешнеторговая деятельность России

Место России в системе международной торговли. Повышение открытости российской экономики. Динамика и структура внешней торговли России. Конкуренентоспособность российской продукции на мировом рынке. Внешнеэкономические связи России с развитыми, развивающимися странами и странами СНГ. Проблемы вступления России в ВТО. ЕАЭС.

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Особенности современной внешнеторговой политики России. Принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование внешнеторговой деятельности в РФ. Валютное регулирование внешнеторговых операций в РФ. Товарная номенклатура ВЭД ЕАЭС.

Тема 11. Классификация и особенности проведения внешнеэкономических операций

Понятие внешнеэкономической и внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеэкономических операций. Источники коммерческой информации. Договор международной купли-продажи. Проведение переговоров с иностранными партнерами. Противоречия и характер их разрешения в ходе делового общения. Этапы и тактические приемы переговоров. Особенности деловых партнеров – представителей различных стран. Международный деловой протокол.

Внеэкономические операции. Экспорт. Импорт. Реекспорт. Реимпорт.

Товарообменные операции. Встречные закупки. Бартер. Компенсационные соглашения. Толлинг (операции на давальческом сырье). Выкуп устаревшей продукции. Поставки на комплектацию.

Операции состязательного типа (коммерческие операции на международных биржах, торгах, аукционах). Товарные биржи. Фондовые биржи и рынок ценных бумаг. Валютные биржи. Международные торги. Международные аукционы.

Арендные операции во внешнеэкономической деятельности. Аренда и ее виды. Хайринг. Рентинг. Лизинг.

Торгово-посреднические операции. Операции перепродажи. Виды посредников: простые посредники, поверенные, комиссионеры, консигнаторы, брокеры, дилеры.

Операции по торговле научно-техническими достижениями и оказание услуг. Торговля лицензиями и ноу-хау. Франчайзинг.

Операции по торговле услугами. Транспортные услуги. Туристические услуги. Прочие коммерческие услуги

Тема 12. Особенности заключения внешнеэкономических контрактов

Выбор страны-партнера. Влияние внешнего окружения на выбор. Характеристика и оценка уровня экономического развития стран, правовой среды, торговых правил и обычаев, географического положения, достижений научно-технического прогресса и пр.; их взаимосвязь с выбором контрагента.

Выбор зарубежного контрагента; определение правового статуса, места партнера в системе иерархии, имущественная ответственности за выполнение контракта, оценка надежности потенциального партнера – экономического потенциала, экономической эффективности, конкурентоспособности товара и фирмы, финансового положения.

Информационный поиск – характеристика источников информации, банков данных, информационно-аналитических агентств, поиск информации в сети Интернет; информация, публикуемая фирмами, представляемая международными организациями; отечественные источники информации о фирмах.

Способы установления контактов с покупателями и продавцами. Документация по подготовке экспортно-импортных операций. Оферта – понятие, содержание, виды: безоговорочный акцепт, заказ, запрос, тендер и др.

Заключение контракта. Типовые формы внешнеэкономического контракта. Содержание внешнеэкономического контракта: преамбула (определение сторон), предмет контракта (объект, сроки поставки, качество товара), цена и общая сумма контракта, упаковка и маркировка товара, условия платежа, обязанности сторон, сдача-приемка по количеству и качеству, ответственность за нарушение контракта (санкции), форс-мажор, страхование товаров, арбитраж.

Базисные условия поставки «Инкотермс». Группа E Отправление. Группа F Основная перевозка не оплачена. Группа C Основная перевозка оплачена. Группа D Прибытие.

Условия платежей и формы расчетов в международном контракте. Цена в международном контракте: единица измерения, базис, валюта, способы фиксации цены, виды скидок.

Условия, обеспечивающие выполнение договора. Транспортные условия контракта. Документация, сопровождающая контракт – спецификация, коносамент, транспортная накладная, страховой полис, счет-фактура и др.

Техника исполнения контракта.

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Понятие и среда международного бизнеса

План:

1. Анализ конкретных ситуаций в практике бизнеса ведущих транснациональных корпораций
2. Внешняя среда и деловые операции в международном бизнесе
3. Формы и методы ведения международного бизнеса
4. Факторы зарубежной, национальной и международной среды)

Тема 2. Международные компании и стратегические альянсы

Вопросы:

1. Организационные формы международных компаний.
2. Динамика и особенности сделок по слияниям и поглощениям в современной мировой экономике.
3. Сферы деятельности ТНК
4. Рейтинги крупнейших ТНК мира.

Тема 3. Организация бизнеса в различных странах мира. Бизнес-планирование в международной практике

План:

1. Организация бизнеса в Северной Америке.
2. Организация бизнеса в странах Западной Европы.
3. Организация бизнеса в странах Восточной Европы.
4. Организация бизнеса в развивающихся странах.

Форма проведения - защита (презентация) проектов по организации и ведению бизнеса в выбранной стране).

Тема 4. Оффшорные компании в международном бизнесе

План:

1. Особенности деятельности оффшорной компании.
2. Оффшорные компании в сфере экспортно-импортных операций
3. Особенность использования оффшорной компании в инвестиционной деятельности.
4. Примеры ведения оффшорного бизнеса в разных странах.

Тема 5. Основные понятия и тенденции международной торговли товарами и услугами

Форма проведения семинара – доклад-презентация, дискуссия.

Формы международной торговли.

Методы международной торговли.

Основные тенденции развития МТ.

Тема 6. Теоретические основы международной торговли

Форма проведения семинара – расчетно-графическая работа, кейс-стади

Тема 7. Мировой рынок

Форма проведения семинара – доклад-презентация, дискуссия, контрольная работа

Тема доклада-презентации – внешнеторговый профиль стран мира.

План доклада: общие сведения и краткая экономическая характеристика страны; объем и структура экспорта и импорта товаров в динамике; объем и структура экспорта и импорта услуг в динамике; ключевые торговые партнеры; специализация страны в международной торговле.

Вопросы к контрольной работе:

1. Определение международной торговли как одной из форм МЭО. Определение международной торговли как сферы товарно-денежных отношений.
2. Понятие мирового рынка. Принципиальные отличия международной торговли от национальных рынков.
3. Субъекты и объекты международной торговли. Определение товара в широком и узком смысле. Определение услуги.
4. Формы международной торговли. Определение экспорта и импорта.
5. Методы международной торговли. Три особых типа посредников: товарные биржи, международные торги, международные аукционы.
6. Основные тенденции развития МТ. Товарная структура мирового экспорта. Объем, структура и динамика международной торговли товарами и услугами.
7. Меркантилизм (Т.Мэн, А. де Монкретьен, У.Стаффорд, А.Серра и др.).
8. Теория абсолютных преимуществ (А.Смит).
9. Теория относительных (сравнительных) преимуществ (Д.Рикардо).
10. Теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина.
11. Теория Хекшера-Олина-Самуэльсона.
12. Парадокс Леонтьева.
13. Теорема Столпера-Самуэльсона. Теорема Рыбчинского. Правило распределения выгод от внешней торговли.
14. Теория технологического разрыва М. Познера (1961 г.).
15. Теория пересекающегося спроса Э. Линдера (1961).
14. Теория эффекта масштаба Кэмп (1964 г.) и несовершенной конкуренции П. Кругмана (1979 г.).
16. Теория внутриотраслевой торговли Б. Баласса (1967 г.).
17. Теория жизненного цикла товара Р. Вернона (1966 г.).
18. Теория конкурентного преимущества нации М. Портера (1986 г.).

Тема 8. Международная торговая политика и международная экономическая интеграция

Форма проведения семинара – расчетно-графическая работа, кейс-стади.

Тема 9. Международные товарные биржи и аукционы

Форма проведения семинара – расчетно-графическая работа, контрольная работа

Вопросы к контрольной работе:

1. Понятие «товарной биржи». Организация биржевой торговли.
2. Классификация основных биржевых товаров.
3. Универсальные и специализированные международные товарные биржи.
4. Функции международных товарных бирж.
5. Виды биржевых сделок.
6. Методы анализа биржевой конъюнктуры.
7. Центры биржевой торговли.
8. Понятие «аукцион». Основные стадии проведения аукциона
9. Аукционные товары.
10. Мировые центры аукционной торговли.

Тема 10. Внешнеторговая деятельность России

Форма проведения семинара – расчетно-графическая работа, кейс-стади

Тема 11. Классификация и особенности проведения внешнеторговых операций
Форма семинара – кейс-стади

Тема 12. Особенности заключение внешнеторговых контрактов
Форма семинара – расчетно-графическая работа, контрольная работа
Вопросы к контрольной работе: содержание «Инкотермс-2010».

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Понятие и среда международного бизнеса
Цель – изучить сущность и среду международного бизнеса
Задача: освоить понятийно-терминологический аппарат, раскрывающий характерные черты и особенности международного бизнеса
Методические рекомендации: изучить лекции по теме 1
Основные понятия: международный бизнес, среда международного бизнеса, предпринимательство, формы международного бизнеса

Тема 2. Международные компании и стратегические альянсы
Цель – изучить структуру и динамику международного бизнеса
Задача: выявить особенности процессов слияния и поглощений международных компаний.
Методические рекомендации: изучить лекции по теме 2
Основные понятия: международное производство, экспорт, импорт товаров, иностранные инвестиции.

Тема 3. Организация бизнеса в различных странах мира. Бизнес-планирование в международной практике
Цель – изучить особенности организации бизнеса на примере разных стран.
Задача: выявить специфику организации бизнеса в разных странах.
Методические рекомендации: изучить лекции по теме 3
Основные понятия: зарубежные компании, нормативно-правовое законодательство.

Тема 4. Оффшорные компании в международном бизнесе
Цель – изучить особенности деятельности предприятий, связанных с бизнесом в международных оффшорных структурах
Задача: сформировать у студентов целостное представление о сущности оффшорного бизнеса, познакомить с механизмом функционирования оффшорных компаний
Методические рекомендации: изучить лекции по теме 4
Основные понятия: оффшорный бизнес, налоговая гавань, свободная экономическая зона.

Тема 5. Основные понятия и тенденции международной торговли товарами и услугами
Тема 1. Основные понятия и тенденции международной торговли товарами и услугами
Цель – изучить основные понятия и тенденции международной торговли товарами и услугами.
Задача: выявить сущность, специфику международной торговли товарами и услугами.
Методические рекомендации: изучить лекции по теме 1 и дополнительную литературу.
Задания для самостоятельной работы
Задание – подготовить доклад-презентацию на тему (по выбору):
Формы международной торговли.
Методы международной торговли.
Основные тенденции развития МТ.
Задание – подготовить творческую работу (эссе) на тему: «Постиндустриальное общество»

Тема 6. Теоретические основы международной торговли

Тема 2. Теоретические основы международной торговли

Цель – изучить теоретические основы международной торговли.

Задача: выявить сущность, специфику международной торговли.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 2 и дополнительную литературу.

Задания для самостоятельной работы - решение задач, кейс-стади.

Тема 7. Мировой рынок

Тема 3. Мировой рынок

Цель – изучить мировой рынок.

Задача: выявить сущность, специфику мирового рынка.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 3 и дополнительную литературу.

Задания для самостоятельной работы

Задание: подготовить доклад-презентацию. Тема доклада-презентации – внешнеторговый профиль стран мира. План доклада: общие сведения и краткая экономическая характеристика страны; объем и структура экспорта и импорта товаров в динамике; объем и структура экспорта и импорта услуг в динамике; ключевые торговые партнеры; специализация страны в международной торговле.

Задание: подготовиться к контрольной работе.

Вопросы к контрольной работе:

1. Определение международной торговли как одной из форм МЭО. Определение международной торговли как сферы товарно-денежных отношений.

2. Понятие мирового рынка. Принципиальные отличия международной торговли от национальных рынков.

3. Субъекты и объекты международной торговли. Определение товара в широком и узком смысле. Определение услуги.

4. Формы международной торговли. Определение экспорта и импорта.

5. Методы международной торговли. Три особых типа посредников: товарные биржи, международные торги, международные аукционы.

6. Основные тенденции развития МТ. Товарная структура мирового экспорта. Объем, структура и динамика международной торговли товарами и услугами.

7. Меркантилизм (Т.Мэн, А. де Монкретьен, У.Стаффорд, А.Серра и др.).

8. Теория абсолютных преимуществ (А.Смит).

9. Теория относительных (сравнительных) преимуществ (Д.Рикардо).

10. Теория соотношения факторов производства Хекшера-Олина.

11. Теория Хекшера-Олина-Самуэльсона.

12. Парадокс Леонтьева.

13. Теорема Столпера-Самуэльсона. Теорема Рыбчинского. Правило распределения выгод от внешней торговли.

14. Теория технологического разрыва М. Познера (1961 г.).

15. Теория пересекающегося спроса Э. Линдера (1961).

14. Теория эффекта масштаба Кэмпбелла (1964 г.) и несовершенной конкуренции П. Кругмана (1979 г.).

16. Теория внутриотраслевой торговли Б. Баласса (1967 г.).

17. Теория жизненного цикла товара Р. Вернона (1966 г.).

18. Теория конкурентного преимущества нации М. Портера (1986 г.).

Тема 8. Международная торговая политика и международная экономическая интеграция

Тема 4. Международная торговая политика и международная экономическая интеграция

Цель – изучить международную торговую политику и международную экономическую интеграцию.

Задача: выявить сущность, специфику международной торговой политики и международной экономической интеграции.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 4 и дополнительную литературу.

Задания для самостоятельной работы - решение задач, кейс-стади.

Тема 9. Международные товарные биржи и аукционы
Тема 5. Международные товарные биржи и аукционы

Цель – изучить международные товарные биржи и аукционы.

Задача: выявить сущность, специфику организации международной торговли через товарные биржи и аукционы.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 5 и дополнительную литературу.

Задание для самостоятельной работы.

Задание: подготовиться к контрольной работе, изучив лекционный материал по теме 5, основную и дополнительную литературу.

Вопросы к контрольной работе:

1. Понятие «товарной биржи». Организация биржевой торговли.
2. Классификация основных биржевых товаров.
3. Универсальные и специализированные международные товарные биржи.
4. Функции международных товарных бирж.
5. Виды биржевых сделок.
6. Методы анализа биржевой конъюнктуры.
7. Центры биржевой торговли.
8. Понятие «аукцион». Основные стадии проведения аукциона
9. Аукционные товары.
10. Мировые центры аукционной торговли.

Тема 10. Внешнеторговая деятельность России

Тема 6. Внешнеторговая деятельность России

Цель – изучить внешнеторговую деятельность России.

Задача: выявить сущность, специфику организации внешнеторговых операций российских предприятий с зарубежными партнерами.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 6 и дополнительную литературу.

Задания для самостоятельной работы - решение задач, кейс-стади

Тема 11. Классификация и особенности проведения внешнеторговых операций

Тема 7. Классификация и особенности проведения внешнеторговых операций

Цель – изучить классификацию и особенности проведения внешнеторговых операций.

Задача: выявить сущность, специфику проведения внешнеторговых операций.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 7 и дополнительную литературу.

Задания для самостоятельной работы - решение кейсов

Тема 12. Особенности заключение внешнеторговых контрактов

Тема 8. Особенности заключение внешнеторговых контрактов

Цель – изучить особенности заключения внешнеторговых контрактов.

Задача: выявить сущность, специфику внешнеторговых контрактов.

Методические рекомендации: изучить лекции по теме 8 и дополнительную литературу.

Задания для самостоятельной работы

Задание: подготовка к аудиторной контрольной работе.

Вопросы к контрольной работе: содержание «Инкотермс-2010».

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
В электронном портфолио обучающегося по дисциплине размещается <http://portfolio.usue.ru> (приложение 3):
- курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Контрольная работа не предусмотрена учебным планом.

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7.

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ
<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Михалкин В. А. Международный бизнес [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2016. - 320 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/538869>

2. Вязовская В. В. Международные коммерческие операции: теория и практика [Электронный ресурс]: учебное пособие. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2019. - 244 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/19/p492230.pdf>

3. Шимко П. Д., Шимко Д. П. Экономика транснациональной компании [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2021. - 339 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/469398>

4. Кузнецова Г. В., Подбиралина Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 2 [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 273 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/453988>

5. Кузнецова Г. В., Подбиралина Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1 [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 282 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/453987>

Дополнительная литература:

1. Погорлецкий А. И., Воробьева И. В., Сутырин С. Ф. Международный бизнес. Теория и практика [Электронный ресурс]: Учебник для бакалавров. - Москва: Юрайт, 2019. - 733 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/426103>

2. Нуралиев С.У. Международная торговля [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018. - 307 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/954401>

3. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия. Учебное пособие : [в 2 ч.]. Ч. 2 [Электронный ресурс]:. - Екатеринбург: [Издательство УрГЭУ], 2015. - 208 – Режим доступа: <http://lib.usue.ru/resource/limit/ump/16/p486387.pdf>

4. Кузнецова Г. В., Подбиралина Г. В. Международная торговля товарами и услугами [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2021. - 720 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/468014>

5. Поляков В.В. под ред., Щенин Р.К. под ред. Мировая экономика и международный бизнес. Практикум [Электронный ресурс]: Практическое пособие. - Москва: КноРус, 2016. - 397 – Режим доступа: <https://book.ru/book/920521>

6. Поляков В.В., под ред., Щенин Р.К., под ред., Смирнов Е.Н. Мировая экономика и международный бизнес. Экспресс-курс [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: КноРус, 2020. - 278 – Режим доступа: <https://book.ru/book/934631>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Microsoft Windows 10 .Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020. Срок действия лицензии 30.09.2023.

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Microsoft Office 2016. Договор № 52/223-ПО/2020 от 13.04.2020, Акт № Tr000523459 от 14.10.2020 Срок действия лицензии 30.09.2023.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Adobe Acrobat DC Pro. Договор № 174/223-Т/2021 от 08.12.21. Срок действия лицензии 13.12.2022.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Справочно-правовая система Консультант +. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.