



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КГУ»)

<p>АКТУАЛИЗИРОВАНО Решение Ученого Совета ИЦТЭ Протокол № 7 от 24.03.2026 г.</p>	<p>УТВЕРЖДАЮ Директор Института цифровых технологий и экономики _____ Э.И. Беляев « ____ » _____ 2024 г.</p>
---	--

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.06 Конкуренция и конкурентоспособность в международном бизнесе

Направление
подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность(и)*
(профиль(и))

Мировая экономика (для иностранных граждан)

Квалификация

Бакалавр

Программу разработал(и):

Наименование кафедры	Должность, уч.степень, уч.звание	ФИО разработчика
ЭОП	доцент, к.э.н.	Уразбахтина Л.Р.

Согласование	Наименование подразделения	Дата	№ протокола	Подпись
Одобрена	ЭОП	04.03.2024	8	_____ Зав.каф.,д.т.н., доц. Ахметова И. Г.
Согласована	ЭОП	04.03.2024	8	_____ Зав.каф.,д.т.н., доц. Ахметова И. Г.
Согласована	Учебно-методический совет ИЦТЭ	18.03.2024	7	_____ Директор, к.т.н., доц. Беляев Э.И.
Одобрена	Ученый совет ИЦТЭ	19.03.2024	7	_____ Директор, к.т.н., доц. Беляев Э.И.

1. Цель, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

Целью освоения дисциплины «Конкуренция и конкурентоспособность в международном бизнесе» является получение студентами теоретических знаний в области конкуренции и конкурентоспособности международного бизнеса, сформировать понимание предпосылок и факторов изменения конкурентоспособности компании, обучить практическим навыкам целенаправленной системной работы, нацеленной на достижение компанией устойчивых позиций и запланированных рыночных результатов.

Задачами дисциплины являются:

- изучение объективных процессов, происходящих в международном экономическом пространстве, наиболее динамичной и конкурентной частью, которой являются национальные и мировые рынки.
- сформировать знания об основных понятиях, подходах и методах разработки конкурентной стратегии предприятия; о факторах, определяющих специфику конкурентных рынков и поведение фирм;
- выработать у студентов навыки разработки стратегического управленческого решения в условиях изменяющейся внешней и внутренней среды организации;
- подготовить студентов к профессиональной деятельности в сфере стратегического управления компанией, обучить принципам системного анализа конкурентоспособности в международном бизнесе.

Компетенции и индикаторы, формируемые у обучающихся:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.2 Демонстрирует владение современными методиками расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности
ПК-1 Способен анализировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчётности экономического субъекта и интерпретировать полученные результаты и составлять прогнозные планы	ПК-1.2 Применяет основные принципы построения финансовых планов, бюджетов и смет, результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Конкуренция и конкурентоспособность в международном бизнесе» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Предшествующие дисциплины (модули), практики, НИР, др. :

- Современные проблемы мировой экономики;

- Международные финансы;
- Бюджетирование и управление затратами в международных компаниях.

Последующие дисциплины (модули), практики, НИР, др.:

- Международные инновационные стратегии;
- Инвестиционные стратегии международных компаний;
- Производственная практика (проектно-технологическая).

3. Структура и содержание дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего ЗЕ	Всего Часов	Семестр(ы)
			б
ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ	6	216	216
КОНТАКТНАЯ РАБОТА*	-	122	122
АУДИТОРНАЯ РАБОТА	2,5	90	90
Лекции	0,83	30	30
Практические (семинарские) занятия	1,67	60	60
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ	3,5	126	126
Проработка учебного материала	1,5	54	54
Курсовая работа	1	36	36
Подготовка к промежуточной аттестации	1	36	36
Промежуточная аттестация:			Э

3.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам и видам занятий

Разделы дисциплины	Всего часов	Распределение трудоемкости по видам учебной работы			Формы и вид контроля	Индексы индикаторов формируемых компетенций
		лекции	пр. зан.	сам. раб.		
Раздел 1	44	8	19	17	ТК1	УК-10.2.3, ПК-1.2 З,У
Раздел 2	51	11	21	19	ТК2	УК-10.2.У, В, ПК-1.2 У,В
Раздел 3	49	11	20	18	ТК3	УК-10.2.3,У,В, ПК-1.2 У,В
Курсовая работа	36			36	ОМкр	
Экзамен	36			36	ОМ	УК-10.2 З,У, ПК-1.2 З,У
ИТОГО	216	30	60	126		

3.3. Содержание дисциплины

Раздел 1. Введение в конкуренцию и конкурентоспособность международного бизнеса.

Тема 1.1. Понятие международной конкуренции и особенности ее развития.

Понятие "конкуренция", роль и функции конкуренции в рыночной экономике. Понятие и виды конкурентоспособности (конкурентоспособность товара, услуг, предприятия и др.). Понятие "конкурентные преимущества" и их классификация. Понятие конъюнктуры рынка. Оценка и прогнозирование ёмкости рынка.

Тема 1.2. Модели рынков совершенной и несовершенной конкуренции.

Рынок совершенной конкуренции. Деятельность конкурентной фирмы в краткосрочном периоде. Рынок совершенной конкуренции в долгосрочный период. Рынок монополистической конкуренции. Поведение фирмы в краткосрочном и долгосрочном периодах. Олигополия. Монополия. Теории международной конкурентоспособности.

Тема 1.3. Теории международной конкурентоспособности

Развитие концепции конкуренции в трудах А.Смита, Дж. Милля, А. Маршалла, Л. Вальраса. Теория монополистической конкуренции Э.Чемберлина, теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон. Развитие теории конкурентоспособности регионов (Теория промышленных районов А. Маршалла.

Раздел 2. Конкурентоспособность компании

Тема 2.1. Формирование конкурентных преимуществ товара и предприятия.

Конкурентное преимущество, типы конкурентного преимущества. Показатели конкурентоспособности товара. Характеристика макросреды бизнеса. Анализ микроокружения компании: экономические характеристики отрасли и ключевые факторы успеха. Влияние факторов макросреды на предприятие. Методика проведения PEST – анализа. Методика SWOT-анализа. Внутренние источники конкурентоспособности международного бизнеса. Издержки производства.

Тема 2.2. Анализ отрасли и конкурентной среды.

Методы анализа внутренней и внешней среды предприятия. Конкурентный анализ отрасли на основе модели М.Портера. Оценка привлекательности отрасли. Факторы конкурентоспособности. Определение стратегических групп конкурентов в отрасли и построение позиционной карты. Модель цепочки ценности М.Портера: анализ издержек и ценности. Особенности конкурентоспособности международной компании.

Тема 2.3. Методы оценки конкурентоспособности компании.

Матрица Бостонской консультационной группы (БКГ). Оценка инвестиционной привлекательности с помощью матриц портфельного анализа. Сравнительный анализ прочности бизнеса с помощью матриц портфельного

анализа. Графические методы оценки конкурентоспособности. Многоугольник конкурентоспособности.

Раздел 3. Управление конкурентоспособностью в международном бизнесе.

Тема 3.1. Конкурентные стратегии в международном бизнесе.

Приложение концепции жизненного цикла товара к повышению конкурентоспособности компании. Ценовые стратегии повышения конкурентоспособности международного бизнеса. Конкурентные стратегии: виды, особенности, условия эффективного применения и риски стратегии. Понятие и виды бенчмаркинга.

Тема 3.2.

Стратегии повышения конкурентоспособности международных компаний. Ценообразование как источник конкурентоспособности в международном бизнесе. Управление эффективностью международной компании, управление качеством, снижение рисков. Влияние торговой политики на конкурентоспособность международной компании. Основные этапы реализации стратегии и объекты стратегических изменений.

3.4. Тематический план практических занятий

1. Конкурентные преимущества и их классификация.
2. Модели рынков совершенной и несовершенной конкуренции.
3. Анализ конъюнктуры рынка. Факторы, определяющие интенсивность конкуренции и ее оценка.
4. Современные теории международной конкурентоспособности экономики.
5. Анализ конкурентных преимуществ товара и предприятия.
6. Анализ и оценка конкурентов международной компании.
7. Факторы, определяющие конкурентоспособность международной компании на рынке.
8. Внешние источники конкурентоспособности международного бизнеса
9. Матричные методы оценки конкурентоспособности компании.
10. Понятие конкурентной стратегии. Тактика и типы конкурентного поведения.
11. Конкурентные стратегии международных компаний.
12. Особенности конкурентоспособности компаний на сырьевых рынках.
13. Снижение рисков в деятельности международной компании.
14. Товарная стратегия фирмы на мировых рынках.
15. Международная кооперация, сотрудничество конкурентов.
16. Стратегии повышения конкурентоспособности продукции международных компаний.
17. Ценовые стратегии повышения конкурентоспособности международного бизнеса.
18. Виды бенчмаркинга и его роль в повышении конкурентоспособности компании.

3.5. Тематический план лабораторных работ

Данный вид работы не предусмотрен учебным планом.

3.6. Курсовой проект /курсовая работа

Курсовая работа предполагает исследование конкурентоспособности международной компании, оценку степени и характера конкуренции на рынке или анализ конкурентоспособности национальной экономики. Объект исследования выбирается для каждого студента индивидуально.

Примерные темы курсовой работы:

1. Формирование системы показателей оценки конкурентоспособности на различных уровнях экономики (национальный, отраслевой, компании, отдельного товара).

2. Соотношение показателей эффективности, производительности и конкурентоспособности в деятельности международной компании.

3. Оценки национальной конкурентоспособности международными организациями: история вопроса и современные тренды.

4. Инновации как основа конкурентоспособности.

5. Фактор времени в формировании конкурентоспособности международной компании: теория, методология и практика.

9. Анализ конкурентоспособности энергетических и сырьевых корпораций различных стран.

10. Стратегические альянсы на корпоративном уровне: возможности и ограничения.

11. Свободные (специальные) экономические зоны и современная конкуренция.

12. Развитие информационных технологий как основа конкурентоспособности международной компании.

13. Исследование конкурентного поведения крупных международных компаний.

14. Особенности ценовых стратегий повышения конкурентоспособности международной компании.

15. Картели и синдикаты на мировых рынках энергетических и сырьевых ресурсов.

16. Особенности продвижения энергетических и сырьевых корпораций различных стран на международные и национальные рынки других стран (корпорации США, ЕС, Китая, Австралии, Малайзии).

17. Приложение концепции жизненного цикла товара к повышению конкурентоспособности компании.

18. Транснациональные компании и компании национальные динамика взаимодействия в современном мире.

19. Особенности формирования цепочек стоимости в энергетических и сырьевых корпорациях. Транснациональные корпорации (ТНК).

20. Интересы международных компаний и их изменение при различных условиях торговой политики.

21. Отраслевые особенности рынка для формирования конкурентоспособности международной компании.

22. Концепция управления качеством, ее трансформация в международном бизнесе.

4. Оценивание результатов обучения

Оценивание результатов обучения по дисциплине осуществляется в рамках текущего контроля и промежуточной аттестации, проводимых по балльно-рейтинговой системе (БРС).

Шкала оценки результатов обучения по дисциплине:

Код компетенции	Код индикатора компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Уровень сформированности индикатора компетенции			
			Высокий	Средний	Ниже среднего	Низкий
			от 85 до 100	от 70 до 84	от 55 до 69	от 0 до 54
			Шкала оценивания			
			отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
			зачтено		не зачтено	
УК-10	УК-10.2	знать:				
		показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и	На высоком уровне знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	На хорошем уровне знает Показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	Не достаточно хорошо знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	Не знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности
		уметь:				
		использовать комплекс методик показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных	На высоком уровне умеет использовать комплекс методик показателей	На хорошем уровне умеет использовать комплекс методик показателей	Не достаточно хорошо умеет использовать комплекс методик	Не умеет использовать комплекс методик показателей, характеризующих

		областях жизнедеятельности и для решения поставленных задач	й, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности для решения поставленных задач	ей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности для решения поставленных задач	показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности для решения поставленных задач	изучающих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности для решения поставленных задач
		владеть:				
		логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	На высоком уровне владеет логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	На хорошем уровне владеет логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	Недостаточно хорошо владеет логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	Не владеет навыками и логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений
		знать:				
		показатели результативности и эффективности принятых управленческих	На высоком уровне знает показатели и комплекс	На хорошем уровне знает Показател	Недостаточно хорошо знает показатели	Не знает показатели и комплекс методик

ПК-1	ПК-1.2	решений хозяйствующего субъекта	методик расчета показател й, характериз ующих экономиче ские процессы и явления в различных областях жизнедеят ельности	и и комплекс методик расчета показател ей, характери зующих экономич еские процессы и явления в различны х областях жизнедеят ельности	и комплекс методик расчета показател й, характериз ующих экономичес кие процессы и явления в различных областях жизнедеят ельности	расчета показате лей, характер изующих экономич еские процессы и явления в различны х областях жизнедеят ельности
		уметь:				
		применять результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	На высо- ком уров- не умеет применять результаты анализа экономиче ского субъекта для целей бюджетир ования, управлени я и прогнози рования денежных потоков хозяйству ющего субъекта	На хоро- шем уровне умеет применять результат ы анализа экономич еского субъекта для целей бюджетир ования, управлени я и прогнози рования денежных потоков хозяйству ющего субъекта	Недоста- точно хорошо умеет применять результаты анализа экономичес кого субъекта для целей бюджетиро вания, управления и прогнози рования денежных потоков хозяйствую щего субъекта	Не умеет применят ь результат ы анализа экономич еского субъекта для целей бюджети рования, управлен ия и прогнози рования денежны х потоков хозяйств ующего субъекта
		владеть:				
навыками построения финансовых планов, бюджетов и смет для управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	На высо- ком уров- не владеет навыками построени я финансовы х планов, бюджетов и смет для управлени я и прогнози рования денежных	На хоро- шем уров- не владеет навыками построени я финансов ых планов, бюджетов и смет для управлени я и прогнози рования	Недоста- точно хоро- шо владеет навыками построения финансовы х планов, бюджетов и смет для управления и прогнози рования денежных потоков	Не вла- деет навыкам и построен ия финансов ых планов, бюджето в и смет для управлен ия и прогнози		

			потоков хозяйствующего субъекта	денежных потоков хозяйствующего субъекта	хозяйствующего субъекта	рования денежных потоков хозяйствующего субъекта
--	--	--	---------------------------------	--	-------------------------	--

Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации приведены в Приложении к рабочей программе дисциплины.

Полный комплект заданий и материалов, необходимых для оценивания результатов обучения по дисциплине, хранится на кафедре разработчика.

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Учебно-методическое обеспечение

5.1.1. Основная литература

1. Анучин, А. А., Конкурентоспособность стран и регионов : учебное пособие / А. А. Анучин, О. Н. Беленов. — Москва : КноРус, 2023. - 142 с. - ISBN 978-5-406-11623-4. - URL: <https://book.ru/book/949837>. - Текст : электронный.

2. Ивасенко, А. Г. Мировая экономика : учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. - Москва : Кнорус, 2022. - 640 с. - URL: <https://book.ru/book/944123>. - ISBN 978-5-406-09916-2. - Текст : электронный.

3. Колибаба, В.И. Мировая практика бизнеса в электроэнергетике: учебное пособие / В. И. Колибаба. - Иваново : ИГЭУ, 2022. - 144 с. - URL: <https://elib.ispu.ru/node/12174>. - ISBN 978-5-00062-536-1. - Текст: электронный.

5.1.2.Дополнительная литература

1. Владимирова, И. Г., Международный менеджмент : учебник / И. Г. Владимирова. — Москва : КноРус, 2023. -441 с. - ISBN 978-5-406-10639-6. - URL: <https://book.ru/book/945706>. - Текст : электронный.

2. Антропова, М. Ю., Мировая экономика и международные экономические отношения. Практикум : учебное пособие / М. Ю. Антропова, А. М. Канунникова, И. С. Мога, С. М. Смагулова. — Москва : Русайнс, 2024. - 79 с. - ISBN 978-5-466-05608-2. - URL: <https://book.ru/book/953051>. - Текст : электронный.

3.Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / под ред. Л. С. Шаховской. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Кнорус, 2019. - 262 с. - URL: <https://book.ru/book/926107>. - ISBN 978-5-406-06361-3. - Текст : электронный.

4. Шевченко, Б. И., Международный бизнес : учебник / Б. И. Шевченко. — Москва : КноРус, 2024. - 566 с. - ISBN 978-5-406-11881-8. - URL: <https://book.ru/book/949804>. - Текст : электронный.

5.2. Информационное обеспечение

5.2.1. Электронные и интернет-ресурсы

1. Портал «Открытое образование». <http://npoed.ru>
2. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. <http://window.edu.ru>

5.2.2. Профессиональные базы данных / Информационно-справочные системы

1. Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru/>
2. Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент». <http://ecsocman.hse.ru/>
3. справочная система «Консультант Плюс» <http://consultant.ru/>
4. справочно-правовая система по законодательству РФ <http://garant.ru/>
5. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. <http://fgosvo.ru>
7. Электронная библиотека диссертаций (РГБ). <https://diss.rsl.ru/>
8. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. <http://elibrary.ru>
9. Официальный сайт Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации. <http://duma.gov.ru/>

5.2.3. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение дисциплины

№ п/п	Наименование программного обеспечения	Описание	Реквизиты подтверждающих документов
1	Windows 7 Профессиональная (Pro)	Пользовательская операционная система	ЗАО «СофтЛайнТрейд» №2011.25486 от 28.11.2011. Неискл. право. Бессрочно
2	Office Professional Plus 2007 Windows32 Russian DiskKit MVL CD	Пакет программных продуктов содержащий в себе необходимые офисные программы	ЗАО «СофтЛайнТрейд» №225/10 от 28.01.2010. Неискл. право. Бессрочно
3	Браузер Chrome	Система поиска информации в сети интернет	Свободная лицензия. Неискл. право. Бессрочно
4	Браузер Firefox	Система поиска информации в сети интернет	Свободная лицензия. Неискл. право. Бессрочно
5	OpenOffice	Пакет офисных приложений	Свободная лицензия. Неискл. право. Бессрочно
	1С: Предприятие 8	ПО предназначено для автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов, экономической и организационной деятельности предприятия	ИП Валишина №ВЗС0000641-Л от 22.05.2013 Неискл. право. Бессрочно
	1С: Предприятие 8 Комплект для обучения в высших и	"ПО для автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов, экономической и	ООО "БИТ Бизнес решение" №21/000608 от 05.2010 Неискл. право. Бессрочно

	средних учебных заведениях	организационной деятельности предприятия"	
6	LMS Moodle	ПО для эффективного онлайн-взаимодействия преподавателя и студента	Свободная лицензия. Неискл. право. Бессрочно

6. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Наименование вида учебной работы	Наименование учебной аудитории, специализированной лаборатории	Перечень необходимого оборудования и технических средств обучения
Лекции	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Специализированная учебная мебель, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории (мультимедийный проектор, компьютер (ноутбук), экран), демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия
Практические занятия	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Специализированная учебная мебель, технические средства обучения (мультимедийный проектор, компьютер (ноутбук), экран) и др.
Самостоятельная работа	Компьютерный класс с выходом в Интернет В-600а	Специализированная учебная мебель на 30 посадочных мест, 30 компьютеров, технические средства обучения (мультимедийный проектор, компьютер (ноутбук), экран), видеокамеры, программное обеспечение
	Читальный зал библиотеки	Специализированная мебель, компьютерная техника с возможностью выхода в Интернет и обеспечением доступа в ЭИОС, экран, мультимедийный проектор, программное обеспечение

7. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Лица с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) и инвалиды имеют возможность беспрепятственно перемещаться из одного учебно-лабораторного корпуса в другой, подняться на все этажи учебно-лабораторных корпусов, заниматься в учебных и иных помещениях с учетом особенностей психофизического развития и состояния здоровья.

Для обучения лиц с ОВЗ и инвалидов, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, обеспечены условия беспрепятственного доступа во все учебные помещения. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ОВЗ и инвалидов, размещена на сайте университета

www/kgeu.ru. Имеется возможность оказания технической помощи ассистентом, а также услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Для адаптации к восприятию лицами с ОВЗ и инвалидами с нарушенным слухом справочного, учебного материала по дисциплине обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы оповещения о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагогический работник смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих обучающихся проводится путем:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию лицами с ОВЗ и инвалидами с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой по выбранному направлению подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;
- педагогический работник, его собеседник (при необходимости), присутствующие на занятии, представляются обучающимся, при этом каждый раз называется тот, к кому педагогический работник обращается;
- действия, жесты, перемещения педагогического работника коротко и ясно комментируются;
- печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;
- обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;
- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснений на диктофон (по желанию обучающихся).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ и инвалидов определяется педагогическим работником в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ, инвалиду с учетом их индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

8. Методические рекомендации для преподавателей по организации

воспитательной работы с обучающимися.

Методическое обеспечение процесса воспитания обучающихся выступает одним из определяющих факторов высокого качества образования. Преподаватель вуза, демонстрируя высокий профессионализм, эрудицию, четкую гражданскую позицию, самодисциплину, творческий подход в решении профессиональных задач, в ходе образовательного процесса способствует формированию гармоничной личности.

При реализации дисциплины преподаватель может использовать следующие методы воспитательной работы:

- методы формирования сознания личности (беседа, диспут, внушение, инструктаж, контроль, объяснение, пример, самоконтроль, рассказ, совет, убеждение и др.);

- методы организации деятельности и формирования опыта поведения (задание, общественное мнение, педагогическое требование, поручение, приучение, создание воспитывающих ситуаций, тренинг, упражнение, и др.);

- методы мотивации деятельности и поведения (одобрение, поощрение социальной активности, порицание, создание ситуаций успеха, создание ситуаций для эмоционально-нравственных переживаний, соревнование и др.)

При реализации дисциплины преподаватель должен учитывать следующие направления воспитательной деятельности:

Гражданское и патриотическое воспитание:

- формирование у обучающихся целостного мировоззрения, российской идентичности, уважения к своей семье, обществу, государству, принятым в семье и обществе духовно-нравственным и социокультурным ценностям, к национальному, культурному и историческому наследию, формирование стремления к его сохранению и развитию;

- формирование у обучающихся активной гражданской позиции, основанной на традиционных культурных, духовных и нравственных ценностях российского общества, для повышения способности ответственно реализовывать свои конституционные права и обязанности;

- развитие правовой и политической культуры обучающихся, расширение конструктивного участия в принятии решений, затрагивающих их права и интересы, в том числе в различных формах самоорганизации, самоуправления, общественно-значимой деятельности;

- формирование мотивов, нравственных и смысловых установок личности, позволяющих противостоять экстремизму, ксенофобии, дискриминации по социальным, религиозным, расовым, национальным признакам, межэтнической и межконфессиональной нетерпимости, другим негативным социальным явлениям.

Духовно-нравственное воспитание:

- воспитание чувства достоинства, чести и честности, совестливости, уважения к родителям, учителям, людям старшего поколения;

- формирование принципов коллективизма и солидарности, духа милосердия и сострадания, привычки заботиться о людях, находящихся в

трудной жизненной ситуации;

- формирование солидарности и чувства социальной ответственности по отношению к людям с ограниченными возможностями здоровья, преодоление психологических барьеров по отношению к людям с ограниченными возможностями;

- формирование эмоционально насыщенного и духовно возвышенного отношения к миру, способности и умения передавать другим свой эстетический опыт.

Культурно-просветительское воспитание:

- формирование эстетической картины мира;

- формирование уважения к культурным ценностям родного города, края, страны;

- повышение познавательной активности обучающихся.

Научно-образовательное воспитание:

- формирование у обучающихся научного мировоззрения;

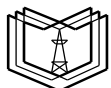
- формирование умения получать знания;

- формирование навыков анализа и синтеза информации, в том числе в профессиональной области.

Вносимые изменения и утверждения на новый учебный год

№ П/П	№ раздела внесения изменений	Дата внесения изменений	Содержание изменений	«Согласовано» Зав. каф. реализующей дисциплину	«Согласовано» председатель УМК института (факультета), в состав которого входит выпускающая
1	2	3	4	5	6
1					
2					
3					

*Приложение к рабочей
программе дисциплины*



КГУ

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КГУ»)**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
по дисциплине**

Б1.В.06 Конкуренция и конкурентоспособность в международном бизнесе

г. Казань, 2024

2. Оценочные материалы текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала оценки результатов обучения по дисциплине:

Код компетенции	Код индикатора компетенции	Запланированные результаты обучения по дисциплине	Уровень сформированности индикатора компетенции			
			Высокий	Средний	Ниже среднего	Низкий
			от 85 до 100	от 70 до 84	от 55 до 69	от 0 до 54
			Шкала оценивания			
			отлично	хорошо	удовлетворительно	неудовлетворительно
			зачтено		не зачтено	
УК-10	УК-10.2	знать:				
		показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и	На высоком уровне знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	На хорошем уровне знает Показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	Не достаточно хорошо знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	Не знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности
		уметь:				
		использовать комплекс методик показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и для решения поставленных задач	На высоком уровне умеет использовать комплекс методик показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных	На хорошем уровне умеет использовать комплекс методик показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных	Не достаточно хорошо умеет использовать комплекс методик показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных	Не умеет использовать комплекс методик показателей, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях

			областях жизнедеятельности для решения поставленных задач	х областях жизнедеятельности для решения поставленных задач	областях жизнедеятельности для решения поставленных задач	жизнедеятельности и для решения поставленных задач
		владеть:				
		логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	На высоком уровне владеет логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	На хорошем уровне владеет логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	Недостаточно хорошо владеет логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений	Не владеет навыками и логическими методами логическими методами интерпретации полученных результатов, характеризующих экономические процессы и явления в различных областях жизнедеятельности и принятия обоснованных экономических решений
		знать:				
		показатели результативности и эффективности принятых управленческих решений хозяйствующего субъекта	На высоком уровне знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы	На хорошем уровне знает Показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы	Недостаточно хорошо знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы	Не знает показатели и комплекс методик расчета показателей, характеризующих экономические процессы и

ПК-1	ПК-1.2		и явления в различных областях жизнедеятельности	еские процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	процессы и явления в различных областях жизнедеятельности	явления в различных областях жизнедеятельности
		уметь:				
		применять результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	На высоком уровне умеет применять результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	На хорошем уровне умеет применять результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	Недостаточно хорошо умеет применять результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	Не умеет применять результаты анализа экономического субъекта для целей бюджетирования, управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта
		владеть:				
		навыками построения финансовых планов, бюджетов и смет для управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	На высоком уровне владеет навыками построения финансовых планов, бюджетов и смет для управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	На хорошем уровне владеет навыками построения финансовых планов, бюджетов и смет для управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	Недостаточно хорошо владеет навыками построения финансовых планов, бюджетов и смет для управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта	Не владеет навыками построения финансовых планов, бюджетов и смет для управления и прогнозирования денежных потоков хозяйствующего субъекта

Оценка **«отлично»** выставляется, если студент полно излагает материал (отвечает на вопросы) и дает правильное определение основных понятий; за демонстрацию студентом учебного материала по теме практической работы, определение взаимосвязи между показателями задачи, за правильный алгоритм решения; за правильное выполнение более 85% тестовых заданий; за соответствие содержания доклада, освещаемому вопросу, полноту раскрываемой в докладе темы, подачу информации в презентации, правильные, аргументированные ответы на вопросы по докладу; ответы на экзаменационные вопросы билета.

Оценка **«хорошо»** выставляется, если студент хорошо излагает материал (отвечает на вопросы), дает правильное определение понятий, но в ответах есть неточности; за демонстрацию студентом учебного материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач при правильном выборе алгоритма решения; за правильное выполнение 70-85% тестовых заданий; за соответствие содержания доклада, освещаемому вопросу, полноту раскрываемой в докладе темы, подачу информации в презентации, при ответе на вопросы по докладу допустил неточности, не имеющие принципиального значения; на ответы на экзаменационные вопросы билета были также допущены неточности.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если студент излагает материал (отвечает на вопросы) неполно и допускает неточности в определении понятий; если студент затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, даёт неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя; за правильное выполнение 50-70% тестовых заданий; за соответствие содержания доклада, освещаемому вопросу, но есть логические нарушения в представлении материала, неточности при ответе на вопросы по докладу; при ответах на экзаменационные вопросы билета даются недостаточно правильные формулировки, нарушается последовательность и в изложении программного материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если он имеет существенные проблемы в знаниях основного теоретического и практического материала, полностью не раскрыто содержание вопросов, неправильно выбран алгоритм решения; за правильное выполнение менее 50% тестовых заданий; содержание доклада не раскрывает заявленную тему, есть логические нарушения в представлении материала, существенные неточности при ответе на вопросы по докладу; при ответах на экзаменационные вопросы билета продемонстрировано незнание программного материала, при ответе возникают ошибки.

3. Перечень оценочных средств

Краткая характеристика оценочных средств, используемых при текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающегося по дисциплине:

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Описание оценочного средства
Собеседование (Сбс)	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по разделам дисциплины
Практическое задание (ПЗ)	Средство оценки умения применять полученные теоретические знания в практической ситуации. Задание направлено на оценивание компетенций по дисциплине, содержит четкую инструкцию по выполнению или алгоритм действий	Комплект задач и заданий
Тест (Тест)	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Комплект тестовых заданий
Доклад (Дкл), сообщение (Сбщ)	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений

4. Перечень контрольных заданий или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины

Примеры заданий

Для текущего контроля ТК1:

Вопросы к комплексному заданию ТК1.

1. Определите понятие конкурентоспособности товара международной компании
2. Из каких параметров складывается понятие конкурентоспособности товара международной компании?
3. Какие теории конкурентоспособности могут быть наиболее актуальны в международном бизнесе?
4. Какие факторы определяют конкурентоспособность международной компании на рынке? Как они могут изменяться в зависимости от страны деятельности компании?
5. Каким образом компании обеспечивают свои конкурентные преимущества? Как это отражается в позиционировании товара?
6. Какие виды конкурентных преимуществ вы знаете?
7. Что может являться источником конкурентных преимуществ?

8. Какие преимущества дает предприятию устойчивое конкурентное положение?

9. Что означает внутреннее конкурентное преимущество и внешнее конкурентное преимущество?

10. Подберите примеры конкурентных рынков по различным критериям классификации

11. Дайте определение принципу жизненного цикла товаров. Какую роль они играют в международном бизнесе?

Тесты:

Проверяемые компетенции: УК-10.2; ПК-1.2

1. Показатели темпы роста рынка и относительная доля рынка используется в модели _____.

2. Олигополия – это рыночная структура, где действуют:

- а) большое количество мелких фирм, производящих однотипный продукт;
- б) небольшое количество фирм;
- в) одна крупная фирма;
- г) один крупный покупатель.

3. Совершенная конкуренция – это тип рыночной структуры, при котором:

- а) имеются препятствия для входа в отрасль новых фирм;
- б) число конкурентов ограничено;
- в) никто из участников не может повлиять на рыночную цену;
- г) фирмы производят дифференцированный товар.

4. Характеристикой внешней среды, показывающей число факторов, на которые предприятию следует реагировать, является _____ внешней среды.

5. К преимуществу конкуренции относится:

- а) конкуренция даёт возможность покупателям выбирать;
- б) возможность банкротства предприятия;
- в) растут затраты на производство и реализацию товара.

6. В теории «цепочки ценностей» М. Портера управление персоналом относится к _____ действиям.

7. Процесс сравнения продукции и бизнес-процессов компании с продукцией и бизнес-процессами конкурентов или ведущих компаний других отраслей для поиска путей повышения качества продукции и эффективности работы компании - _____.

8. К основным видам деятельности в цепочке ценностей относят:

- а) материально-техническое обеспечение;

- б) продажи;
- в) закупки;
- г) управление людскими ресурсами;
- д) производство;
- е) все вышеперечисленное.

9. В модели отраслевого анализа М.Портера выделяются следующие группы конкурентных сил:

1. Потенциальные и реальные конкуренты, поставщики, потребители; банки;
 2. Поставщики, потенциальные и реальные конкуренты, потребители, производители товаров-заменителей;
 3. Потенциальные и реальные конкуренты, поставщики, потребители, маркетинговые посредники;
 4. Государство, поставщики, потребители, производители товаров-заменителей.
1. Стратегия, концентрирующаяся на действиях и подходах, которые связаны с управлением, направленным на обеспечение успешной деятельности в одной сфере, это стратегия.
2. Исследование экономических, политических, социальных и технологических факторов, влияющих на деятельность фирмы – это анализ.

10. Какой тип рыночной структуры характеризуется наличием несколько крупных производителей, затрудненным входом на рынок и существенным контролем над ценами?

- а) совершенная конкуренция;
- б) монополистическая конкуренция;
- в) олигополия;
- г) монополия.

11. Метод, с помощью которого выделяются различные виды деятельности, которыми занимается компания, называется _____ анализ.

12. Матрица _____ строится по показателям привлекательность бизнеса и конкурентной позиции.

Темы докладов (сообщений):

1. Понятие международной конкуренции, конкурентоспособности. Теории международной конкурентоспособности.
2. Основные теории международной торговли и международного инвестирования.
3. Цели международного бизнеса: выход на новые рынки сбыта; доступ к ресурсам; диверсификация; удобное географическое положение; выгодные правовые и налоговые условия деятельности.
4. Формы международного бизнеса.
5. Внешняя и внутренняя среда международного бизнеса: географическая,

историческая, политическая, правовая, экономическая, культурная.

6. Изменение места и роли предпринимательства в национальной и мировой экономике под воздействием международной конкуренции.

Для текущего контроля ТК2:

Практические задания:

Задание 1. Кейс-задача. Компания «Март» - лидер регионального рынка текстильной продукции. Предприятие работает с местным поставщиком недорогого сырья, что позволяет сохранить приемлемый уровень рентабельности даже при низких ценах на выпускаемую продукцию. Продукция предприятия полностью соответствует ГОСТ текстильной промышленности. Так как спрос на рынке постоянно растет, отделу маркетинга было поручено провести маркетинговое исследование, чтобы наметить пути дальнейшего развития компании.

1. Задание: (выберите не менее двух)

При проведении SWOT-анализа менеджер по маркетингу в разделе «Сильные стороны» должен отразить следующую информацию:

- А) высокая степень известности торговой марки компании «Март»
- Б) соответствие текстильной продукции торговой марки «Март» ГОСТу
- В) повышение платежеспособности покупателей
- Г) растущий спрос на текстильную продукцию на региональном рынке
- Д) низкий уровень цен на текстильную продукцию компании
- Е) развитие политики импортозамещения.

2. Менеджеру по маркетингу компании «Март» поручено разработать стратегию позиционирования торговой марки на региональном рынке.

Установите правильную последовательность этапов разработки данной стратегии:

- А) выбор методов исследования
- Б) оценка эффективности маркетингового исследования
- В) сбор информации
- Г) анализ информации
- Д) постановка задач маркетингового исследования

3. Установите соответствие между стратегиями роста и возможными путями развития компании «Март»

- 1. стратегия проникновения
- 2. стратегия развития рынка
- 3. стратегия развития товара
- 4. стратегия диверсификации

- А) проведение опроса потребителей на промышленном рынке
- Б) выход с продукцией на рынки стран ближнего зарубежья
- В) разработка новых моделей тканей

- Г) открытие цеха по пошиву женских сумок
- Д) активизация агрессивной рекламы

Задание 2. Кейс-задача. Крупной европейской фармацевтической компании необходимо принять решение о выборе дальнейшей стратегии развития. Возможно принятие трех принципиально разных альтернативных вариантов решения этой важной управленческой проблемы.

Первый альтернативный вариант. Цель компании — получение максимально возможной прибыли в возможно более короткие сроки. Для этого на четверть урезается программа по созданию новых видов продукции и на 30% сокращаются расходы на маркетинговое обеспечение торговых операций.

Второй альтернативный вариант. Компания ставит перед собой цель обеспечить устойчивое положение в будущем. Для этого основные усилия сосредотачиваются на проведении НИОКР по созданию новых конкурентоспособных видов продукции.

Третий альтернативный вариант. Целью компании является сочетание обеспечения рентабельности производства в настоящее время со значительными расходами на НИОКР для создания продукции, конкурентоспособной на рынках сбыта.

Вопросы:

- 1) Проанализируйте возможные стратегические направления развития фармацевтической компании.
- 2) Какой из трех альтернативных вариантов возможного стратегического развития компании, подготовленных аналитиками, вы считаете наиболее приемлемым? Ответ обоснуйте.

Задание 3. Кейс-задача. Крупной европейской фармацевтической компании необходимо принять решение о выборе дальнейшей стратегии развития. Возможно принятие трех принципиально разных альтернативных вариантов решения этой важной управленческой проблемы.

Первый альтернативный вариант. Цель компании — получение максимально возможной прибыли в возможно более короткие сроки. Для этого на четверть урезается программа по созданию новых видов продукции и на 30% сокращаются расходы на маркетинговое обеспечение торговых операций.

Второй альтернативный вариант. Компания ставит перед собой цель обеспечить устойчивое положение в будущем. Для этого основные усилия сосредотачиваются на проведении НИОКР по созданию новых конкурентоспособных видов продукции.

Третий альтернативный вариант. Целью компании является сочетание обеспечения рентабельности производства в настоящее время со значительными расходами на НИОКР для создания продукции, конкурентоспособной на рынках сбыта.

Вопросы:

- 1) Проанализируйте возможные стратегические направления развития фармацевтической компании.

2) Какой из трех альтернативных вариантов возможного стратегического развития компании, подготовленных аналитиками, вы считаете наиболее приемлемым? Ответ обоснуйте.

Задание 4 Кейс-задача. Фармацевтическая фирма.

Крупная немецкая фармацевтическая фирма достаточно хорошо известна на европейском рынке своей продукцией. В СНГ и России она активно работает не так давно. Оценив свой потенциал на этом рынке, руководство компании пришло к выводу, что к 2022 г. ей надо быть готовой к значительному увеличению товарооборота на территории СНГ, так как помимо распространения товара в Украине, Белоруссии и РФ ожидается появление спроса на лекарства в Казахстане, Узбекистане, Таджикистане и увеличение поставок в различные регионы РФ. В связи с этим руководство компании находится на этапе разработки стратегии на ближайшие годы. До сих пор компания держала свой товар на складе в Москве, что соответственно резко увеличивало издержки из-за высоких цен на связанные с этим услуги. Компания, получая заказ на небольшую партию товара, пересылала товар клиенту за его счет. Однако в связи с меняющимся положением, распространением географии поставок, увеличением партий грузов и расширением ассортимента руководство фирмы стремится к сочетанию требований клиентов с минимизацией собственных затрат и увеличением прибыли на единицу реализованного товара. Компания должна проанализировать ситуацию по всем критериям и принять оптимальное решение.

Вопросы:

1) Следует ли компании организовать производство товара на территории стран СНГ или РФ? Если да, то определите сбалансированный вариант его расположения, учитывая, что кроме Москвы товар распространяется в Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Самаре, Свердловске, Новосибирске, Краснодаре. Просчитайте варианты стоимости транспортировки сырья или комплектующих изделий для организации производства.

2) Следует ли компании держать свой товар в необходимых количествах в созданных региональных дистрибьюторских центрах? Если да, то как это отразится на цене товара (включать ли затраты в издержки на реализацию, уменьшая тем самым собственную прибыль, или повышать цену на препараты)?

3) Стоит ли компании строить собственные склады в случае создания постоянных запасов лекарств, или арендовать уже имеющиеся местные структуры?

4) На каких базисных условиях следует заключать контракты купли-продажи?

Задание 5. Производственная компания В рассматривает возможность инвестирования 10 млн дол. в 5-летний проект. В компании принято решение, что все основные средства, которые будут приобретены в рамках данного проекта, будут амортизироваться с помощью прямолинейного метода в течение срока жизни проекта. Ежегодный операционный денежный поток проекта

ожидается на уровне 3,5 млн дол. Налог на прибыль компании равен 34 %. Безрисковая ставка процента составляет 10 %, а стоимость акционерного капитала при отсутствии долгов равна 20 %. Компания может привлечь 5-летний неамортизируемый кредит в объеме 7,5 млн дол. после уплаты сопутствующих платежей при процентной ставке, равной безрисковой ставке процента. Сопутствующие затраты – это расходы на адвокатов, инвестиционного аналитика и составляют около 1 % от общей суммы займа. Предположим, что проект является социально-важным для региона, и правительство решило предоставить компании кредит в размере 7,5 млн дол. по ставке 8 %. В дополнение к этому правительство решило взять на себя все сопутствующие расходы. Соответствует ли данный проект общей цели компании увеличивать свою стоимость?

Задание 6. Кейс-задача. Руководство крупного завода по производству инструментов для машиностроения поставило задачу более широкого проникновения на внешние рынки сбыта. Для этого необходимо было значительно повысить качество производимой продукции.

В то же время закупить новые технологические линии или провести широкомасштабную замену оборудования не представлялось возможным из-за большой дебиторской задолженности (несвоевременной оплаты закупленной продукции предприятиями-потребителями).

Вопросы:

- 1) Какую стратегию более широкого проникновения на рынки сбыта целесообразно использовать заводу?
- 2) Что можно в сложившейся ситуации порекомендовать руководству завода для решения задачи повышения качества продукции?
- 3) Какую роль может сыграть дополнительная мотивация работников?

Тесты:

Проверяемые компетенции: УК-10.2; ПК-1.2

1. Модель конкурентных сил М. Портера не включает в себя факторы:

- 1) демографические факторы;
- 2) уровень зарплаты на фирме;
- 3) потенциальные конкуренты;
- 4) поставщики и потребители;
- 5) товары - заменители.

2. Стратегии, связанные с изменением продукта и (или) рынка и не затрагивающие отрасль, положение фирмы внутри отрасли и технологию, относятся к группе стратегий..... роста.

3. Фирма, прилагающая большие усилия в области маркетинга и стремящаяся завоевать лучшие позиции с данным продуктом на данном рынке, выбрала стратегию

4. При проведении SWOT – анализа слабые стороны предприятия характеризуются: следующими определениями:

- 1) вертикальная интеграция;
- 2) слабое представление о рынке;
- 3) узкий ассортимент продукции;
- 4) рост продаж замещающего продукта;

5. Для успешной фирмы, которая дальше не может развиваться на одном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли, наиболее привлекательна стратегия

6. В модели И. Ансоффа сочетание новых рынков и имеющихся продуктов соответствует стратегии

7. Анализ сильных и слабых сторон организации, возможностей и угроз – это-анализ

8. Стратегия, направленная на поиск новых рынков сбыта для уже освоенных товаров – этоэкспансия.

9. Стратегия, направленная на разработку новых товаров для уже освоенных рынков сбыта – это экспансия.

10. Если отрасль идет к упадку, лидирующие фирмы должны выбирать стратегию.....

11. В модели отраслевого анализа М.Портера выделяются следующие группы конкурентных сил:

1. Потенциальные и реальные конкуренты, поставщики, потребители; банки;
2. Поставщики, потенциальные и реальные конкуренты, потребители, производители товаров-заменителей;
3. Потенциальные и реальные конкуренты, поставщики, потребители, маркетинговые посредники;
4. Государство, поставщики, потребители, производители товаров-заменителей.

12. Стратегия обратной вертикальной интеграции означает приобретение контроля над

13. Стратегия, направленная на разработку новых товаров для новых рынков сбыта – это

14. Если преобладает ценовая конкуренция, более эффективной будет стратегия лидерства.....

Темы докладов (сообщений):

1. Источники конкурентоспособности фирмы.
2. Инновационные аспекты конкурентоспособности продукции фирмы на мировых рынках.
3. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности фирмы.
4. Детерминанты конкурентного преимущества стран и регионов.
5. Транспортное обеспечение международного бизнеса.
6. Использование электронной коммерции в различных сегментах экономики и международного бизнеса.
7. Составляющие национальных конкурентных преимуществ. Оценка международной конкурентоспособности стран и компаний.
8. Финансово-промышленные группы как форма многонациональных компаний.
9. Специфика предпринимательства в ведущих секторах мировой экономики (на примере топливно-энергетического комплекса, металлургической промышленности и банковской деятельности).
- 10 Особенности ведения бизнеса в Китайской Народной Республике. Интернационализация китайских компаний: модели и стратегии.

Для текущего контроля ТКЗ:

Вопросы к комплексному заданию ТКЗ.

1. Приведите современные примеры международной кооперации и сотрудничества конкурентов?
2. Основные виды рисков, снижение рисков в международной компании:
3. Как формируется ассортиментная политика международной компании?
4. Насколько оправданным является многоцелевой подход к оптимизации функционирования международной компании?
5. Какими критериями следует руководствоваться при оценке качества функционирования филиалов (отделений) международной компании?
6. Раскройте содержание портфелей новшеств и инноваций по реализации конкурентных преимуществ международной компании
7. Как повышать прибыльность компании при сокращении цен в международном бизнесе?
8. Перечислите базовые конкурентные стратегии.
9. Какие конкурентные стратегии выделяют в зависимости от размеров и ресурсов предприятия?
10. Какие варианты подходов к формированию стратегии конкуренции существуют?
11. Каковы предпосылки применения стратегий: лидерства по издержкам, дифференциации, рыночной ниши?
12. Каковы риски применения стратегии дифференциации?
13. Как влияют на конкуренцию в отрасли товары-заменители?
14. Какие информационные источники можно использовать при изучении целей и стратегий конкурентов?

15. В чем состоят преимущества модели GE/McKinsey по сравнению с моделью BCG?

Тесты:

Проверяемые компетенции: УК-10.2; ПК-1.2

1. Фактор жизненного цикла используется в модели
2. Для корпоративного уровня характерен ... контроль:
3. Матрица БКГ строится по следующим показателям:
 - 1) привлекательность бизнеса и конкурентоспособность позиции;
 - 2) темп роста рынка и относительная доля на рынке;
 - 3) объем инвестиций и срок возврата инвестиций;
 - 4) стадии жизненного цикла и привлекательность бизнеса.
4. Для функционального уровня характерен ... контроль:
5. В модели И. Ансоффа сочетание новых рынков и имеющихся продуктов соответствует стратегии развития
6. Показатели темпы роста рынка и относительная доля рынка используется в модели.....:
7. Основной прием портфельного анализа – построение
8. Матрица GE/McKinsey строится по следующим показателям:
 - 1) привлекательность бизнеса и конкурентной позиции;
 - 2) темп роста рынка и относительная доля на рынке;
 - 3) объем инвестиций и срок возврата инвестиций;
 - 4) стадии жизненного цикла и привлекательность бизнесаЗадание.
9. В модели И. Ансоффа сочетание новых рынков и новых продуктов соответствует стратегии.....
10. К основным видам деятельности в цепочке ценностей относят:
 - 1) материально-техническое обеспечение;
 - 2) продажи;
 - 3) закупки;
 - 4) управление людскими ресурсами;
 - 5) производство;
 - 6) все вышеперечисленное.
11. В модели БКГ сочетание высоких темпов роста рынка с высокой относительной долей рынка – это

12. В теории «цепочки ценностей» М. Портера производственные процессы относятся кдействиям:

13. Процесс сравнения продукции и бизнес-процессов компании с продукцией и бизнес-процессами конкурентов или ведущих компаний других отраслей для поиска путей повышения качества продукции и эффективности работы компании -

14. Метод, с помощью которого выделяются различные виды деятельности, которыми занимается компания, называется анализ.

15. В теории «цепочки ценностей» М. Портера управление персоналом относится кдействиям.

16. Матрица строится по показателям привлекательность бизнеса и конкурентной позиции.

Темы докладов (сообщений):

1. Управление инновациями как фактор повышения конкурентоспособности современных международных компаний.

2. Система регулирования международного бизнеса. Виды межгосударственного регулирования международного бизнеса.

3. Роль международных организаций в регулировании и развитии международного бизнеса.

4. Двусторонние и многосторонние межправительственные соглашения о сотрудничестве.

5. Партнерство государства и международного бизнеса.

6. Совместные предприятия в сфере международного бизнеса.

8. Проблемы совместных предприятий с участием российского капитала за рубежом.

9. Формы интеграционных операций в международном бизнесе. Мировые волны в развитии процессов слияний и поглощений.

Для промежуточной аттестации:

Примеры вопросов к экзамену:

1. Конкуренция. Определение и виды. Конкурентоспособность на разных уровнях.

2. Конкурентные преимущества и их классификация. Факторы, определяющие конкурентоспособность международной компании на рынке.

3. Конкурентные силы, действующие в международном бизнесе.

4. Развитие концепции конкуренции в трудах А.Смита, Дж. Милля, А. Маршалла, Л. Вальраса.

5. Теория монополистической конкуренции Э.Чемберлина, теория несовершенной конкуренции Дж. Робинсон.

6. Развитие теории конкурентоспособности регионов (Теория промышленных районов А. Маршалла; Теория промышленных округов Дж. Бекаттини).

7. Факторы внутренней конкурентоспособности международной компании.

8. Управление конкурентными преимуществами международной компании: персонал, товары и услуги, отрасль

9. Оценка потенциала и качества системы управления международной компанией. Формирование портфеля новшеств и инноваций.

10. Понятие и классификация издержек производства международной компании.

11. Обеспечение конкурентоспособности международной компании на основе стратегии минимизации издержек

12. Стадии экономического роста международной компании.

13. Особенности ценообразования на мировом рынке. Ценовая политика международной компании и основные ценообразующие факторы.

14. Управление качеством в международном бизнесе

15. Снижение рисков в деятельности международной компании

16. Понятие национальной конкурентоспособности, методики оценки

17. Внешние источники конкурентоспособности международного бизнеса

18. Возможности международной компании по реагированию на изменение торговой политики отдельных стран

19. Модель ADL/LC.

20. Матрица БКГ.

21. Матрица McKincey - General Electric.

22. Бенчмаркинг и его применение.

23. Ценовые стратегии повышения конкурентоспособности международного бизнеса