



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

УТВЕРЖДАЮ

Директор Института цифровых
технологий и экономики

_____ Э.И. Беляев

« _____ » _____ 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДЭ.01.01.03 Международный электронный бизнес

Направление
подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность(и)*
(профиль(и))

Мировая экономика (для иностранных граждан)

Квалификация

Бакалавр

г. Казань, 2024

Программу разработал(и):

Наименование кафедры	Должность, уч.степень, уч.звание	ФИО разработчика
ЭОП	доцент, к.э.н.	Хусаинова Е.А.

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 «Международный электронный бизнес» является получение комплексных знаний о поиске поставщиков и потребителей, проводить заключение договоров и оплату через Интернет, разрабатывать бизнес-план по созданию собственного электронного бизнеса, улучшать позиции традиционного бизнеса с помощью Интернет-технологий.

Задачами дисциплины являются:

- дать теоретическую и методологическую базу для понимания процессов и явлений, отражающих состояние и перспективы развития международного электронного бизнеса;
- сформировать умение анализировать источники научной информации по изучаемой проблематике, формулировать собственные суждения о процессах, происходящих на мировой экономической арене;
- развить навыки презентации собственных суждений, ораторского искусства, ведения дебатов;
- сформировать у студентов навыки, связанные с анализом бизнес-операций и использованием экономических инструментов, характеризующих интенсивность параметров развития форм и видов бизнеса в международной среде;
- развить у студентов навыки, необходимые для самостоятельного приобретения и использования в профессиональной деятельности знаний и умений, позволяющих определять особенности механизма управления бизнес-процессами в сфере международного электронного бизнеса.

Компетенции и индикаторы, формируемые у обучающихся:

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора
ПК-3. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при обосновании оформления документов, сопровождающих процесс внешнеторговой сделки	ПК-3.1: Способен обеспечить документационное сопровождение внешнеэкономической деятельности
ПК-3. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при обосновании оформления документов, сопровождающих процесс внешнеторговой сделки	ПК-3.2. Способен на основании типовых методик анализировать содержание внешнеторговых контрактов и иных внешнеторговых документов в рамках осуществления внешнеторговой сделки

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Международный электронный бизнес» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

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

- Инвестиционные стратегии международных компаний.
- Международные инновационные стратегии.
- Современные проблемы мировой экономики.

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

- Преддипломная практика.

3. Структура и содержание дисциплины

3.1. Структура дисциплины

Для очной формы обучения

Вид учебной работы	Всего ЗЕ	Всего часов	Семестр(ы)
			8
ОБЩАЯ ТРУДОЕМКОСТЬ ДИСЦИПЛИНЫ	5	180	180
КОНТАКТНАЯ РАБОТА*	-	77	77
АУДИТОРНАЯ РАБОТА	1,67	60	60
Лекции	0,67	24	24
Практические (семинарские) занятия	1	36	36
САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ	3,33	120	120
Проработка учебного материала	2,33	84	84
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	48	8	12	28	ТК1	ПК-3.1.3, ПК- 3.2 З
Раздел 2	48	8	12	28	ТК2	ПК-3.1 У, ПК- 3.2 У
Раздел 3	48	8	12	28	ТК3	ПК-3.1.В, ПК- 3.2 В
Экзамен	36			36	ОМ	ПК-3.1.3, ПК- 3.2 З ПК-3.1.У, ПК- 3.2 У, ПК-3.1.В, ПК- 3.2 В
ИТОГО	180	24	36	120		

3.3. Содержание дисциплины

Раздел 1. Международный электронный бизнес, его особенности и формы

Тема 1.1 Сущность международного бизнеса и его роль в современной мировой экономике. Условия и предпосылки международной предпринимательской деятельности. Направления влияния глобализации на международный электронный бизнес. Признаки и особенности организации международной предпринимательской деятельности. Участие российских компаний в международном электронном бизнесе. Соотношение национального и международного в бизнесе. Субъекты и объекты международной предпринимательской деятельности. Международный бизнес в условиях глобализации. Интернационализация, регионализация, международная экономическая интеграция как ведущие тенденции в развитии международного бизнеса. Особенности международной деятельности фирмы. Формы международного электронного бизнеса. Факторы, учитываемые при выборе форм международного электронного бизнеса.

Тема 1.2. Факторы, формирующие среду международного электронного бизнеса. Правовая среда, различия в правовых системах. Особенности ведения бизнеса в условиях обычного, гражданского и теократического права. Законы, ориентированные на внутренний рынок. Законы, непосредственно регулирующие международные деловые операции. Законы, направленные против иностранных компаний. Влияние форм правления на ведение международной бизнес-деятельности. Учет политических рисков. Динамика условий экономической и финансовой среды в современном международном бизнесе. Технологическая среда международного бизнеса. Учет культурных особенностей в деятельности международных компаний. Особенности среды для ведения предпринимательской деятельности зарубежными компаниями в России.

Тема 1.3. Классификация предприятий по собственности и организационно правовой форме. Индивидуальные предприятия, товарищества (партнерства), акционерные общества, их возможности в среде международного бизнеса. Эволюция акционерных обществ. Возникновение и развитие транснациональных корпораций (ТНК). Роль ТНК по основным показателям (капитализация, оборот, прибыль, занятость, индекс транснационализации), рейтинги ТНК. Исторические и современные формы ТНК, пути их развития

Раздел 2. Внешнеэкономическая деятельность, международный контракт

Тема 2.1 Выбор контрагентов на мировом рынке и факторы его определяющие. Основные этапы подготовки внешнеэкономических операций.

Тема 2.2 Формы и методы установления контактов с потенциальными

партнерами. Виды и способы проведения договоров. Подготовка коммерческих предложений и запросов. Подготовка и заключение контракта. Согласование возможных изменений контракта. Показатели эффективности бизнес-процессов.

Тема 2.3 Международные торгово-посреднические операции. Понятие способов обеспечения исполнения обязательств: неустойка, залог, поручительство, страхование рисков, факторинг, форфейтинг. Факторинг и форфейтинг. Страхование валютных рисков. Показатели эффективности бизнес-процессов.

Раздел 3. Международный электронный бизнес в основных секторах мировой экономики

Тема 3.1 Тенденции развития основных секторов мировой экономики. Состояние мировых рынков товаров и услуг. Роль интеллектуальной миграции и технологического обмена. Формы международной предпринимательской деятельности в основных отраслях мировой экономики. Международные предпринимательские структуры и их роль в развитии международной торговли товарами и услугами. Условия ведения бизнеса в отраслях аграрно-промышленного комплекса (АПК). Взаимодействие государства и бизнеса в АПК. Состояние и тенденции развития мировых рынков продовольствия. Формы международного бизнеса в АПК. Международный электронный бизнес в топливно-энергетическом комплексе. Формы собственности и система управления ТЭК в разных странах. Тенденции развития международного сотрудничества России в ТЭК мировой экономики. Особенности ведения международного предпринимательства в ведущих отраслях промышленности и сфере услуг.

Тема 3.2 Национальная и международная логистика. Роль современных видов международных транспортных операций. Формы и методы организации логистики в международном бизнесе. Концепции ее развития. Национальное и международно-правовое регулирование международной логистики.

Тема 3.3 Международный электронный бизнес как управляемый процесс. Отличительные признаки управления международной бизнес-деятельностью. Национальная специфика и международные особенности управления международным предпринимательством. Корпоративный менеджмент и его инструменты. Государственные органы в системе механизма управления международным предпринимательством. Международные услуги в области управления бизнесом. Виды межгосударственного регулирования международным бизнесом. Направления совершенствования механизма управления международным предпринимательством. Практика управления международным бизнесом ведущих стран и международных организаций

3.4. Тематический план практических занятий

1. Экономические предпосылки развития международного электронного бизнеса.
2. Понятие электронного бизнеса.
3. Преимущества электронного бизнеса.
4. Причины перехода в киберпространство.
5. Виды электронного бизнеса и их краткая характеристика.
6. Модели электронного бизнеса.
7. Стандарты электронного бизнеса.
8. Мобильные средства ведения электронного бизнеса.
9. Электронная коммерция как один из видов электронного бизнеса.
10. Развитие электронной коммерции в мире и России.
11. Электронная коммерция бизнес-клиент.

3.5. Тематический план лабораторных работ

Данный вид работы не предусмотрен учебным планом.

3.6. Курсовой проект /курсовая работа

Данный вид работы не предусмотрен учебным планом.

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	
ПК-3	ПК-3.1.	знать:				
		современные системы автоматизации деятельности предприятия.	На высоком уровне не знает современные системы автоматизации деятельности	На хорошем уровне не знает современные системы автоматизации деятельности	Не достаточно хорошо знает современные системы автоматизации деятельности	Не знает комплекс методик системного подхода для решения поставленных задач

			предприят ия.	предприят ия.	предприяти я.	
		уметь:				
		находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	На высоком уровне умеет находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	На хорошем уровне умеет находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	Не достаточно хорошо умеет находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	Не умеет использовать системный подход для решения поставленных задач
		владеть:				
		навыками овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса.	На высоком уровне владеет навыками овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса.	На хорошем уровне владеет навыками овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса.	Не достаточно хорошо владеет навыками овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса.	Не владеет навыкам и логическими методами обработки информации
ПК-3	ПК-3.2	знать:				
		информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	На высоком уровне знает информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	На хорошем уровне знает информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	Не достаточно хорошо знает информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	Не знает порядок толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли
		уметь:				
		осуществлять электронные платежи через Интернет.	На высоком уровне умеет осуществлять электронные платежи	На хорошем уровне умеет осуществлять электронные платежи	Не достаточно хорошо умеет осуществлять электронные платежи	Не умеет осуществлять поиск информации, сбор и анализ данных,

			через Интернет.	через Интернет.	через Интернет.	необходимых для решения поставленных экономических задач, в т.ч. с использованием современного инструментария
		владеть:				
		навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	На высоком уровне владеет навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	На хорошем уровне владеет навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	Не достаточно хорошо владеет навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	Не владеет навыками и подготовки и оформления внешнеэкономической сделки.

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. Горбенко, А. О., Безопасность электронного бизнеса : учебное пособие / А. О. Горбенко, А. В. Горбенко. — Москва : КноРус, 2024. — 225 с. — ISBN 978-5-406-11953-2. — URL: <https://book.ru/book/950426> (дата обращения: 22.03.2024). — Текст : электронный.

2. Дорофеев, А. Н., Электронный бизнес. : учебное пособие / А. Н. Дорофеев. — Москва : КноРус, 2023. — 143 с. — ISBN 978-5-406-11362-2. — URL: <https://book.ru/book/948873> (дата обращения: 22.03.2024). — Текст : электронный.

3. Системы электронного документооборота. Практикум. : учебное пособие / Н. Ф. Алтухова, О. И. Долганова, В. В. Лосева [и др.]. — Москва : КноРус, 2024. — 395 с. — ISBN 978-5-406-12403-1. — URL:

<https://book.ru/book/951544> (дата обращения: 22.03.2024). — Текст : электронный.

4. Внешнеэкономическая бизнес-разведка в обеспечении национальной безопасности : учебное пособие / В. В. Безпалов, С. А. Лочан, Д. В. Федюнин [и др.]. — Москва : КноРус, 2024. — 313 с. — ISBN 978-5-466-04171-2. — URL: <https://book.ru/book/951456> (дата обращения: 19.03.2024). — Текст : электронный.

Дополнительная литература:

1. Линник, Ю. Н., Международный бизнес в топливно-энергетическом комплексе : учебник / Ю. Н. Линник, В. Ю. Линник. — Москва : КноРус, 2022. — 384 с. — ISBN 978-5-406-09143-2. — URL: <https://book.ru/book/943782> (дата обращения: 22.03.2024). — Текст : электронный.

2. Лебедев, Д.С.. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в схемах и таблицах : Учебное пособие / Д.С. Лебедев — Москва : Проспект, 2017. — 400 с. — ISBN 978-5-392-21540-9. — URL: <https://book.ru/book/921698> (дата обращения: 19.03.2024). — 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 средних учебных заведениях	"ПО для автоматизации бухгалтерского и управленческого учётов, экономической и организационной деятельности предприятия"	ООО "БИТ Бизнес решение" №21/000608 от 05.2010 Неискл. право. Бессрочно
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;

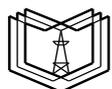
- формирование умения получать знания;

- 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.ДЭ.01.01.03 Международный электронный бизнес

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	
ПК-3	ПК-3.1.	знать:				
		современные системы автоматизации деятельности предприятия.	На высоком уровне знает современные системы автоматизации деятельности предприятия.	На хорошем уровне знает современные системы автоматизации деятельности предприятия.	Не достаточно хорошо знает современные системы автоматизации деятельности предприятия.	Не знает комплексного подхода для решения поставленных задач
		находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	На высоком уровне умеет находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	На хорошем уровне умеет находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	Не достаточно хорошо умеет находить поставщиков и потребителей через Интернет, осуществлять покупки и продажи через электронные торговые площадки.	Не умеет использовать системный подход для решения поставленных задач
		навыками овладения новыми знаниями в области электронного бизнеса.	На высоком уровне владеет навыками овладения новыми знаниями в области электронн	На хорошем уровне владеет навыками овладения новыми знаниями в области электронн	Не достаточно хорошо владеет навыками овладения новыми знаниями в области	Не владеет навыкам и логическими методами обработки информации

			ого бизнеса.	ого бизнеса.	электронно го бизнеса.	
ПК-3	ПК-3.2	знать:				
		информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	На высоком уровне знает информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	На хорошем уровне знает информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	Не достаточно хорошо знает информационно-управляющую структуру производственного предприятия.	Не знает толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли
		уметь:				
		осуществлять электронные платежи через Интернет.	На высоком уровне умеет осуществлять электронные платежи через Интернет.	На хорошем уровне умеет осуществлять электронные платежи через Интернет.	Не достаточно хорошо умеет осуществлять электронные платежи через Интернет.	Не умеет осуществлять поиск информации, сбор и анализ данных, необходимых для решения поставленных экономических задач, в т.ч. с использованием современного инструментария
владеть:						
навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	На высоком уровне владеет навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	На хорошем уровне владеет навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	Не достаточно хорошо владеет навыками Интернет-технологий для эффективного электронного бизнеса.	Не владеет навыками и подготовки и оформления внешнеэкономической сделки.		

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	Кейс-задания
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

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
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	Кейс-задания

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.

Проверяемые компетенции: ПК-3.1., ПК-3.2.

Собеседование

Примерные темы собеседования

1. Особенности формирования центров деловой активности в мировом хозяйстве.
2. Развитие процессов глобализации и их влияние на составляющие международного бизнеса.
3. Современные направления развития международного бизнеса.
4. Международный бизнес в условиях западноевропейской интеграции.
5. Влияние внешней среды на параметры международного бизнеса.
6. Подходы к выбору форм международного бизнеса.
7. Проблемы установления и развития промышленной кооперации между российскими и иностранными компаниями.
8. Промышленная кооперация как стратегическое направление взаимодействия бизнес-структур и предпосылка международного бизнеса.
9. Особенности привлечения иностранных инвестиций в Россию.
10. Иностранные инвестиции - основное условие развития международного бизнеса.
11. Модели и виды приграничного сотрудничества в России.
12. Современные формы международной бизнес-деятельности в основных отраслях мировой экономики (на примере конкретной отрасли).
13. Логистические концепции, применяемые в международном бизнесе.
14. Направления деятельности современных стратегических альянсов.
15. Российские компании в международных стратегических альянсах.
16. Стратегии российских ТНК на мировых рынках.
17. Формирование стратегического альянса между государственной и частной компаниями.
18. Россия в глобальном бизнесе.
19. Национальная специфика управления международным предпринимательством.
20. Особенности управления международным бизнесом.

Для текущего контроля ТК2.

Проверяемые компетенции: ПК-3.1., ПК-3.2

Практические задания:

Задание 1: подготовить презентацию по освещению международной деятельности конкретной компании (по выбору студентов).

В презентации должно быть освещено:

- общая характеристика деятельности компании: виды деятельности, объемы продаж, стоимость активов, численность персонала.

- масштабы международной деятельности: география зарубежных офисов, проектов; объемы зарубежных продаж, стоимость зарубежных активов, численность зарубежного персонала, стратегии на зарубежных рынках.

Задание 2: Каждая учебная группа разбивается на 5 подгрупп. Каждая подгруппа выбирает одну из пяти стран БРИКС и проводит исследование на тему «ВТО- как инструмент продвижения на новые рынки или защиты внутреннего рынка».

Цель: проанализировать эффективность конкретной страны БРИКС в рамках ВТО.

Для текущего контроля ТКЗ.

Проверяемые компетенции: ПК-3.1., ПК-3.2

Кейс-задания

Использовать приведенные ниже интернет-ресурсы для сопоставлений условий ведения бизнеса России и других стран по показателям уровня развития, внешнеэкономических связей, рейтингам качества инвестиционного климата (по степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности), международной конкурентоспособности.

1. TheWorldFactbook, сайт ЦРУ

Режим доступа: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

2. Индикаторы мирового развития WorldDevelopmentIndicators

Режим доступа: http://www.google.com/publicdata/overview?ds=d5bncppjof8f9_&ctype=l&strail=false&nselem=h&hl=en&dl=en

3. Сайт Мирового банка. Индикаторы мирового развития. Режим доступа: <http://www.worldbank.org>

4. Рейтинги стран по степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности. Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/>

5. Мировой экономический форум, **TheGlobalCompetitivenessReport**. Режим доступа: <http://www.weforum.org>

6. Программа развития ООН. Индекс человеческого развития (HDI). Режим доступа:

- <http://hdr.undp.org/en/data/trends/>
 - <http://hdr.undp.org/en/data/profiles/>
- Постройте собственный индекс
- <http://hdr.undp.org/en/data/explorer/>

7. The World's Biggest Companies at Forbes Режим доступа: <http://www.forbes.com/global2000/>

8. Всемирная торговая организация. Сопоставления стран мира по уровню таможенной защиты. Режим доступа: <http://www.wto.org>

9. По результатам работы сделать соответствующие выводы.

10. Оформить задачу в соответствии с требованиями СТО ВГУЭС

11. Разместить готовый отчет по кейс-задаче в ЭУМКД «Международный бизнес».

И т.д.

Кейс 1. Экспорт российской нефти

Российская торговая фирма «Нефэкс» (названия компаний и фамилии изменены, любое совпадение является случайным), специализирующаяся на поставках нефти за рубеж, главным образом в США, столкнулась в 1998 г. со значительными трудностями в своей деятельности, связанными прежде всего с падением мировых цен, которое было вызвано целым рядом факторов.

Во-первых, наблюдалось значительное увеличение производства и поставок нефти странами-членами ОПЕК, на которые приходится основная часть мирового нефтяного экспорта. Быстрый рост добычи нефти странами ОПЕК, наблюдавшийся в 1997 г., был подкреплён решением о десятипроцентном увеличении экспортных квот. Кроме того, на мировой рынок нефти увеличила свои поставки Норвегия в связи с разработкой нефтяного месторождения в Северном море.

Во-вторых, причинами падения цен явились отрицательные факторы, воздействующие на спрос нефти и нефтепродуктов в мире, а именно: кризис в Юго-Восточной Азии, замедление темпов экономического роста в США и Западной Европе и относительно теплая зима в Северном полушарии.

К тому же 1998 г. и для экономической ситуации в самой России также оказался довольно сложным. Финансовый кризис, разразившийся после решений правительства Кириенко от 17 августа, привел к значительному падению курса рубля - с 6 руб. на 1 августа до 16 руб. на 10 октября 1998 г. и 23 руб. на 1 февраля 1999 г. В стране произошло резкое, более чем в три раза, увеличение цен, в том числе возросли цены и на энергоносители.

Внутренний платежеспособный спрос оказался весьма ограниченным в связи с падением производства и крайне тяжелым положением значительного числа предприятий российской промышленности. Россия находилась в состоянии острейшего бюджетного кризиса. Замораживание выплат по ГКО и объявление 90-дневного моратория на внешние платежи подорвало доверие к России со стороны иностранных инвесторов и партнеров, нарушило работу банковской системы, поставило многие ранее мощные банковские структуры на грань банкротства, привело к отказу ряда банков от своих обязательств перед внутренними и внешними клиентами.

Российская фирма «Нефэкс» вынуждена была определиться в приоритетах развития своей будущей предпринимательской деятельности, а именно решить, какому рынку - внутреннему или внешнему - отдавать предпочтение, какие рынки за рубежом являются более привлекательными.

Руководство при принятии стратегического решения воспользовалось антикризисной программой правительства Примакова и прогнозом развития мирового рынка нефти, подготовленным сотрудниками аналитической группы своей фирмы. В частности, в этом прогнозе отмечалось, что снижение добычи нефти странами-членами ОПЕК на 1245 тыс. баррелей, или на 4,6%, и

дополнительное сокращение предложения нефти с июля 1998 г. на 1355 тыс. баррелей в день, или совокупное сокращение предложений нефти в размере 3,1 млн. баррелей в день по отношению к базовому уровню февраля 1998г., не позволит восстановить предкризисный уровень цен ни в текущем, ни в будущем году, поскольку существует множество других факторов, оказывающих сильное понижающее давление на цены.

Во-первых, Ирак увеличивает производство и экспорт нефти, поскольку его экспортная квота решением Совета Безопасности ООН увеличена с 2 млрд. до 5,25 млрд. долл.

Во-вторых, значительно возрастет производство нефти за пределами ОПЕК, прежде всего в Северном море, Южной Америке и Африке (ожидалось, что в 1999 г. прирост производства нефти странами-нечленами ОПЕК составит около 1,2 млн. баррелей в день).

В-третьих, роль понижателей цены на нефть будут играть избыточные запасы нефти и нефтепродуктов, которые, например, в США, к началу июля 1998 г. достигли 1073 млн. баррелей, что на 8,4% выше среднего уровня данной страны для этого времени года.

В-четвертых, негативное влияние на рынок будет оказывать слабый спрос на нефть и нефтепродукты в странах Юго-Восточной Азии.

Таким образом, сотрудниками аналитической группы делался прогноз среднемировой цены на нефть на 1999 г. на уровне ниже 11 долл. за баррель, и тем самым предполагалось, что даже к концу 1999 г. она не превысит 14 долл. за баррель.

Задание: Изучите проблему, проведите анализ внешней среды бизнеса, оцените риски и дайте прогноз развития ситуации. Используйте инструментарий SWOT и STEP-анализа.

Вопросы для обсуждения:

1. Опишите, чем отличаются от современных реалий:
 - ситуация 1998-1999 годов на мировом рынке нефти;
 - воздействие на российскую экономику понижательной ценовой динамики нефтяных цен.
2. Российской фирме «Нефэкс» предпочтительнее развивать в ближайшей перспективе экспорт нефти или расширять ее поставки внутри страны? Дайте обоснование своему решению.
3. Какие еще трудности, кроме указанных в кейсе, Вы могли бы назвать при попытках фирмы «Нефэкс» активизировать свою экспортную деятельность? В том числе в США? На рынки каких других стран Вы порекомендовали бы фирме «Нефэкс» обратить внимание?
4. Предложите схему организационного построения управления фирмой, включая ее экспортный отдел и его подотделы. Укажите их основные функции и направления работы.
5. Какие стратегии предпочтительнее для фирмы «Нефэкс» при ее работе на внешнем рынке?
6. Как может повлиять падение курса рубля на деятельность российской фирмы «Нефэкс» и на ее поставки нефти?

Кейс 2. Alibaba Group - крупнейшая китайская частная компания, работающая в сфере интернет-коммерции, основной владелец публичной компании Alibaba.com. У компании Alibaba достаточно понятная бизнес-модель и лидирующие позиции на самом динамичном рынке интернет-коммерции в мире. С самого начала Alibaba рассматривалась как площадка для торгов мелкими и средними предприятиями. В ноябре 2007 акции были размещены на Гонконгской фондовой бирже. Совокупный объем транзакций сайтов Taobao и Tmail, принадлежащих компании Alibaba, превысил 1 трлн. юаней (\$ 163 млрд.). Это больше доходов Amazon и eBay вместе взятых.

В декабре 2013 года в структуре Alibaba произошло очень важное изменение — китайские акционеры выкупили половину доли компании Yahoo!, которая приобрела 40% Alibaba в 2003 году. А иностранные акционеры долгое время были главной головной болью Джека Ма (до 2012 года более 70% Alibaba Group было под контролем двух крупнейших акционеров — Yahoo! и японского Softbank). Это вызывало недовольство китайских регуляторов, которым не нравилось явное доминирование компании с мажоритарными иностранными акционерами в синете (китайской части интернета). Alibaba даже пришлось вывести свою основную платежную систему Alipay из структуры холдинга, чтобы избежать возможных проблем. Это, кстати, вызвало публичный конфликт с Yahoo!, которой не понравился вывод перспективных активов. Переговоры между Джеком Ма и менеджментом Yahoo! шли больше года, и в конце концов американская компания согласилась уступить 20% акций Alibaba за 7 млрд долларов, таким образом оценив всю компанию в 35 млрд. Согласно нынешнему соглашению с Yahoo!, Alibaba имеет право выкупить остальные акции по цене IPO, если оно пройдет до декабря 2015 года. В конце мая Alibaba вместе с другими инвесторами объявила о создании новой компании Cainiao Network Technology, которая займется выстаиванием логистических цепочек внутри КНР (общий объем инвестиций в этот проект оценивается почти в 50 млрд. долларов). Главная цель проекта — создание эффективной и действующей 24-часовой системы доставки по всему Китаю.

Компания Alibaba склоняется к выходу на американские биржи, поскольку уже имеет статус «лидера» на китайском рынке и хочет добиться продуктивных результатов для расширения и развития.

Во-первых, размещение акций на Нью-йоркской фондовой бирже и на бирже Nasdaq позволит основателю компании Alibaba Джеку Ма и топ-менеджерам, которые владеют около 10% акций компании, сохранить право назначать членов совета директоров после выхода компании на открытый рынок.

Во-вторых, компания сможет получить право выпускать акции с различным уровнем права голоса - акционеры, владеющие одним классом

акций, при голосовании получают преимущество над акционерами, владеющими другим классом.

К тому же, инвестиционные банки оценивают совокупную стоимость компании после IPO в \$120 млрд., что позволит ей занять третье место среди мировых интернет-гигантов после Google Co. и стать известной не только в Китае, но и в других странах.

Можно предположить, что IPO Alibaba станет крупнейшим в истории американского фондового рынка США и позволит китайскому холдингу привлечь около \$ 20 млрд. Сама компания при этом может быть оценена в \$ 168 млрд.

Однако существуют некоторые сложности и риски, связанные с выходом компании Alibaba на американские биржи, а именно: компания Alibaba еще не очень хорошо известна на западе и инвесторам будет сложно работать с запутанными китайскими законами и постановлениями. Компания, в основном, преследует «отечественные» цели, например, на сайте Taobao предлагаются товары в основном для самих китайцев. В Китае насчитывается около 560 млн. интернет-пользователей, что в 2 раза превышает количество пользователей в США. Может возникнуть беспокойство инвесторов относительно «прозрачности» компании. Многие китайские компании испытывали трудности на американских рынках. Так, Weibo - китайский ответ Twitter - привлекла меньше денежных средств при размещении акций, нежели планировали заранее.

Размеры компании, являясь ее преимуществом, также могут выступить и фактором торможения, если будут мешать ей своевременно реагировать на изменения рынка, такие, как, например, переход к мобильным устройствам. Бурная активность Alibaba вызвана растущей конкуренцией в китайском интернете, в котором у холдинга есть очень мощный соперник, традиционно работавший в других нишах, но в последнее время все активнее присматривающийся к интернет-торговле. Сейчас на этом поприще «на пятки Alibaba наступает» ее конкурент - Tencent. В марте Tencent купил 15% акций JD.com - второй по величине компании онлайн-коммерции. Tencent экспериментирует в области электронной коммерции, за последний год его доходы от подобной деятельности выросли на 54%. Tencent держит в кулаке сотни миллионов китайских пользователей, пока он продает им в основном аватарки и прочие виртуальные товары внутри социальных сетей, но эту же систему можно легко использовать и для реальных покупок. Правда, Alibaba также пытается играть на поле Tencent — в частности, именно на это направлена покупка 18% микроблогингового сервиса Sina Weibo, но потеснить в этой области Tencent ей вряд ли удастся.

В Китае есть компании, которые начали понимать необходимость соответствия западным стандартам по вопросу интеллектуальной собственности. Поэтому многие из них приобрели около 6,6 тыс. американских патентов. Компания Alibaba в 2013 году приобрела 102 американских патента, чтобы избежать различных судебных

разбирательств по поводу использования технологий и программного обеспечения. Alibaba основательно готовится к ведению бизнеса в США и не хочет столкнуться с проблемами перед и после проведения первичного размещения акций (IPO).

19.09.2014 Alibaba провела IPO, побив мировой рекорд по объему привлеченных средств (\$25 млрд). Изначально компания объявила о размещении пакета акций на \$21,8 млрд. Однако спрос на ценные бумаги оказался настолько высоким, что банки-андеррайтеры, в числе которых - Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs и другие, использовали опцион greenshoe, и доразместили дополнительные пакеты ценных бумаг компании, после чего сумма IPO составила \$25 млрд. Предыдущим мировым рекордсменом был китайский Agricultural Bank, IPO которого в 2010 году привлекло \$22 млрд.

Акции Alibaba продемонстрировали высокий рост на Нью-Йоркской фондовой бирже. За одну торговую сессию они возросли в цене на 38%, достигнув \$93,89 за акцию. Тем самым капитализация интернет-гиганта составила \$231,4 млрд, что выше стоимости таких мировых брендов, как соцсеть Facebook, компания Procter & Gamble и банк JPMorgan Chase. Сама Alibaba по результатам IPO планировала выйти на показатели всего от \$147 млрд до \$163 млрд.

Основатель компании Джек Ма стал самым богатым человеком Китая – его состояние достигло \$21,9 млрд, и вошел в топ-30 мультимиллиардеров мира. Впечатляющий доход от акций Alibaba - (\$4,55 млрд), уже получил SoftBank (Япония), которому принадлежит 32,4% акций интернет-гиганта. Продавать свой пакет SoftBank не намерен.

Вопросы для обсуждения:

1. Какова бизнес-модель Alibaba?
2. В чем заключаются основные преимущества выхода на IPO для компании?
3. От каких последствий оградила себя компания Alibaba, когда приобрела американские патенты?
4. Что привело к успеху IPO Alibaba?

Кейс 3. Sony Corporation

Sony Corporation – известная во всем мире ТНК со штаб-квартирой в Токио. Sony выпускает обширный ассортимент высокотехнологичной продукции, является одним из крупнейших в мире медиаконгломератов, владея звукозаписывающей маркой Sony Music Entertainment, киностудиями Columbia Pictures и TriStar Pictures, а также полным архивом фильмов компании MGM (совместно с компанией Comcast). **Sony** занимается и финансовым бизнесом. Компания – крупнейший в Японии экспортер потребительской электроники.

С 2010 года у **Sony** настали не лучшие времена. Отсутствие новых идей внутри самой компании, медленное восстановление американского рынка от экономического кризиса, жесткая конкуренция, а также

финансовые проблемы в еврозоне вылились для корпорации в длинную серию потерь и убытков.

Проблемы компания связывала с падением спроса на телевизоры, игровые консоли и фотоаппараты из-за появления на рынке смартфонов. Чистый убыток Sony за первые два квартала 2012-2013 финансового года составил \$455 млн – на 5% меньше, чем за тот же период прошлого финансового года.

Мировые продажи ПК в 2013 году упали на 10% и составили 316 миллионов устройств – столько же, сколько в 2009 году. Sony занимала девятое место на этом рынке, за 2013 год ее доля сократилась с 2,1% до 1,9%.

Ситуация на российском рынке ПК для Sony также складывается не лучшим образом. По данным исследования IDC Quarterly PC Tracker, падение роста поставок ПК Sony в России составило 36,7% год к году. Производители электроники начинают постепенно отказываться от массового производства дешевых компьютеров, отдавая предпочтение выпуску планшетных ПК, смартфонов и хромбуков.

Компания Sony никогда не была лидером продаж в сегменте компьютеров: все модели относились к высокому ценовому сегменту до определенного момента, а именно выпуска первого нетбука Sony. Но стратегия расширения модельного ряда и появления недорогих компьютеров себя не оправдала: доля на рынке почти не увеличилась.

Продажи ПК снижались под влиянием нескольких факторов: заметной потери интереса потребителей к нетбукам, стремительного роста популярности планшетов и фаблетов.

Для оптимизации расходов президент компании Кацуо Хираи при своем вступлении в должность пообещал сократить десять тысяч рабочих мест, продать химическое подразделение Sony и сектор, отвечающий за онлайн-телевещание. Новый президент, по его собственным словам, в своих планах по спасению компании делает ставку на цифровые камеры, игры и мобильные устройства. С последними у Sony есть определенный задел, так как корпорации принадлежит 4,2% мирового рынка смартфонов (лидерами здесь остаются Apple и Samsung, которым принадлежит 18,9% и 18,5%). Также компания прогнозирует рост продаж Sony Playstation Vita: число покупателей портативного гейм-устройства может более чем удвоиться в этом году, достигнув шестнадцати миллионов.

Вопросы для обсуждения:

1. Нужно ли компании продолжать производство компьютеров? Какое бы решение вы приняли?
2. Проанализируйте сильные и слабые стороны Sony с экономической точки зрения?
3. Какова текущая ситуация в компании Sony?

Краткие методические указания

Практическое занятие по дисциплине «Международный бизнес» подразумевает несколько видов работ: решение кейс-задач по изучаемой теме, выполнение тестовых заданий и др. Для того, чтобы подготовиться к практическому занятию, сначала следует ознакомиться с соответствующим текстом учебника (лекции). Подготовка к практическому занятию начинается после изучения задания и подбора соответствующих литературы и нормативных источников. Работа с литературой может состоять из трёх этапов - чтение, конспектирование и заключительное обобщение сути изучаемой работы. Подготовка к практическим занятиям, подразумевает активное использование справочной литературы (энциклопедий, словарей, альбомов схем и др.) и периодических изданий. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью.

Критерии оценки

№	Баллы	Описание
5	19–20	Обучающийся в полном объеме владеет теоретическими знаниями и практическими умениями для глубокой и всесторонней оценки практической ситуации
4	16–18	Обучающийся владеет теоретическими знаниями и практическими умениями достаточными для оценки практической ситуации
3	13–15	Обучающийся владеет теоретическими знаниями для решения практической ситуации, но не обладает практическими умениями для ее оценки
2	9–12	Обучающийся слабо владеет теоретическими знаниями для решения практической ситуации и не обладает практическими умениями для ее оценки
1	0–8	Обучающийся не владеет (или владеет слабо) теоретическими знаниями для решения практической ситуации и не обладает практическими умениями для ее оценки

Для промежуточной аттестации:

- Интернет-экономика как инфраструктура современного информационного общества.
- Основные концепции, особенности, терминология электронного бизнеса. Опыт США и стран Западной Европы.
- Этапы развития электронного бизнеса в России.
- Электронный бизнес в рамках одной организации.
- Электронный бизнес для партнёрских отношений. Электронный бизнес для потребителя.
- Перспективы развития электронного бизнеса в России.
- Логические этапы интеграции электронного бизнеса.
- Эволюция бизнес-приложений в ходе интеграционных процессов.
- Эволюция технологий управления информацией.
- Основные этапы развития процессов управления электронным документооборотом.
- Эволюция технологий обеспечения безопасности в ходе

интеграционных процессов.

12. Эволюция коммуникационных технологий.
13. Информационные услуги. Электронная коммерция.
14. Электронная реклама.
15. Электронный маркетинг.
16. Электронные аукционы.
17. Электронные биржи.
18. Электронные НИР и ОКР.
19. Электронное здравоохранение.
20. Интернет-банкинг.
21. Электронный образовательный рынок.
22. Электронный рынок развлечений.
23. Электронный рынок туристических продуктов.
24. Чистые модели электронного бизнеса.
25. Основные модели электронного бизнеса: B2B, B2C, C2C, P2P.
26. Компоненты электронной коммерции: субъекты, процессы, коммуникации. Преимущества и недостатки электронной коммерции.
27. Сайт как инструмент электронной торговли.
28. Функции и задачи продающего сайта. Принципы разработки электронной торговой площадки.
29. Общая схема интернет-магазина. Критерии качества интернет-магазина.
30. Технические средства создания интернет-магазина: услуги хостинга, регистрация домена, CMS-системы, SAAS-сервисы.
31. Базовые компоненты маркетинга: оффер, уникальное торговое предложение, целевая аудитория, конверсия, продвижение товара или услуги.
32. Преимущества интернет- маркетинга.
33. Основные инструменты интернет-маркетинга. Создание клиентской базы. E- mail маркетинг.
34. Сегментация и персонализация клиентской базы. Интеграция с социальными сетями. Программа лояльности.
35. Виды Интернет-рекламы: поисковая оптимизация, контекстная реклама, медийная реклама, таргетированная реклама, SMM-продвижение, вирусная реклама. Содержание Интернет-рекламы и ее особенности.
36. Этапы рекламной кампании. Методы и средства проведения рекламных кампаний в Интернете. Оценка эффективности рекламной кампании в Интернете.
37. Преимущества электронных платёжных систем. Агрегаторы систем оплат.
38. Системы электронных кошельков. Микропроцессорные и пластиковые карты.
39. Платёжные посредники. Требования к платёжным системам.
40. Перспективы электронных платёжных систем.
41. Сферы правового регулирования в электронном бизнесе.
42. Международные правовые основы электронного бизнеса.

43. Правовые нормы ведения электронного бизнеса в России.

44. Методы криптографии. Цифровая подпись. Мероприятия по борьбе с мошенничеством.