

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет экономики
Кафедра управления и предпринимательства



УТВЕРЖДАЮ
И.о. проректора по УМР
Хакимов Р.М.
08 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС

образовательная программа направления подготовки

38.03.02 Менеджмент
шифр, наименование

Профиль подготовки

Международный менеджмент

Квалификация (степень) выпускника:
«бакалавр»

Курс 4 семестр 7,8
(очная форма обучения)

Москва
2021

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от «14» августа 2020 г. № 970 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования-бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. Зарегистрировано в Минюсте РФ 25 августа 2020 г. Регистрационный № 59449.

Составитель рабочей программы: профессор кафедры УиП МГГЭУ, д.э.н., доц.
место работы, занимаемая должность

Шихалиева Д.С. Шихалиева Д.С. 31.05 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: зав. каф. УиП
место работы, занимаемая должность

Репкина О.Б. Репкина О.Б. 31.05 2021 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП

(протокол № 11 от « 01 » июня 2021 г.)

Заведующий кафедрой

« 1 » 06 2021 г. Репкина О.Б.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Начальник
Учебного отдела

« 04 » 04 2021 г. Дмитриева И.Г.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Декан
факультета

« 04 » 04 2021 г. Дегтева Л.В.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий
библиотекой

« 07 » 07 2021 г. Ахтырская В.А.
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО И
ОДОБРЕНО
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ МГГЭУ
ПРМ № 1 «31» 08 20 21.

Содержание

- 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
- 3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ**
- 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
- 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**
- 6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**
- 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**
- 8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1. Цели и задачи освоения учебной дисциплины

Целью изучения курса «Международный менеджмент» является формирование у студентов системы знаний по общим тенденциям развития международного бизнеса в различных экономических системах, развитие системного подхода при анализе закономерностей развития международного бизнеса.

Достижение поставленных целей связано с решением следующих задач:

- формирование знаний об этапах эволюции теорий международного бизнеса;
- выработка системного подхода к анализу направлений развития современных концепций и теорий международного бизнеса;
- формирование навыка использования информации о состоянии современного международного бизнеса в той или иной сфере для принятия соответствующих управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности и оценки их эффективности.

1.2. Место дисциплины в структуре образовательной программы направления подготовки

Дисциплина «Международный бизнес» относится к дисциплинам вариативной части блока Б1.В.09 основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент». Через систему междисциплинарных связей данная дисциплина коррелирует с такими предметами как «Международный менеджмент», «Международные финансы», «Международные экономические отношения».

1.3. Требования к результатам освоения учебной дисциплины

Процесс освоения учебной дисциплины направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Содержание компетенции	Индикаторы достижения компетенции
ПК-3	Способен организовать работу по подготовке заключения внешнеторгового контракта и осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ОПК-3.1. Знает основы принятия организационно-управленческих решений, принципы их реализации в условиях сложной и динамичной среды. ОПК-3.2. Умеет оценивать последствия организационно-управленческих решений с учетом их социальной значимости. ОПК-3.3. Владеет навыками разработки, принятия и реализации организационно-управленческих решений в условиях сложной и динамичной среды.
ПК-8	Способен пользоваться навыками количественного и	ПК-8.1. Знает основы количественного и качественного

	качественного анализа информации при принятии управленческих решений	анализа информации при принятии управленческих решений. ПК-8.2. Умеет строить экономические, финансовые и организационно-управленческие модели путем их адаптации к конкретным задачам управления. ПК-8.3. Владеет навыками количественного и качественного анализа информации при принятии управленческих решений, построения экономических, финансовых и организационно-управленческих моделей путем их адаптации к конкретным задачам управления.
ПК-10	Способен реализовать на практике разработанный бизнес-план, учитывая меняющиеся параметры внешней среды	ПК-10.1. Знает методы анализа рыночных и специфических рисков, принципы разработки бизнес-планов создания и развития новых организаций, направлений деятельности, продуктов. ПК-10.2. Умеет определять перспективы развития организации (направлений деятельности, продуктов) ПК-10.3. Владеет навыками проведения маркетинговых исследований, моделирования бизнес-процессов, разработки предложений по составлению бизнес-планов

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1 Объем учебной дисциплины

Объем дисциплины «Международный бизнес» составляет 7 зачетных единиц/ 252 часов:
Семестр – 7,8 вид отчетности – зачет, экзамен

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

Вид работы	Трудоемкость, часов		
	7 семестр	8 семестр	Всего
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий), всего в том числе:	58	32	90
Лекции (Л)	22	12	34
В том числе, практическая подготовка (ЛПП)			
Практические занятия (ПЗ)	36	20	48
В том числе, практическая подготовка (ПЗПП)	10	6	16
Лабораторные работы (ЛР)			
В том числе, практическая подготовка (ЛРПП)			
Зачет(З)			
Самостоятельная работа обучающихся (СР):	86	40	126
В том числе, практическая подготовка (СРПП)	26	12	38
Расчетно-графическое задание (РГЗ)			

		«продажи под ключ», стратегические альянсы; маркетинг в международном бизнесе; стандартизация, адаптация, продвижение нового товара.	
4	Тема 4. Организационный менеджмент управление персоналом: глобальный аспект.	организационный менеджмент в международном бизнесе: основные составляющие; основные стратегии зарубежного производства: стратегия концентрации, стратегия децентрализации; группы факторов: страновые, технологические, товарные факторы (факторы продукта); управление персоналом в международном бизнесе; система оплаты труда и трудовые отношения.	ПК-3 ПК-8 ПК-10
5	Тема 5. Коммерческие переговоры с иностранными партнерами	переговоры с иностранными партнерами, способы их проведения; цели переговоров с иностранными партнерами; выработка позиции и тактики ведения переговоров; организационно-техническая подготовка переговоров; документальное оформление результатов переговоров.	ПК-3 ПК-8 ПК-10
6	Тема 6. Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса	международные транспортные операции как объект логистического управления; логистика транспортно-экспедиционного обслуживания международных перевозок; базисные условия поставки Инкотермс 2010; контрактное обеспечение международных перевозок.	ПК-3 ПК-8 ПК-10
7	Тема 7. Отношение международных компаний с государством	государственная система мер, регулирующих деятельность международных организаций; классификация мероприятий, используемых государством для привлечения международных компаний; основные многосторонние универсальные конвенции по вопросам зарубежного предпринимательства.	ПК-3 ПК-8 ПК-10

2.3. Разделы дисциплин и виды занятий. Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре
Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР		
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ ЛРПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1	Международный бизнес и особенности его организации во внешнеэкономической сфере	6	8	22	36
		-	2	6	8
2	Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе	6	8	22	36
		-	2	6	8

3	Анализ зарубежных рынков и способы вхождения на зарубежные рынки	6	10	22	38
		-	2	6	8
4	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	4	10	20	34
		-	4	8	12
<i>Итого:</i>		22	36		58
<i>Зачет</i>			2		2
<i>Всего:</i>		22	36	86	144

Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре

№ п/п	Наименование раздела	Аудиторная работа		Внеауд. работа	Объем в часах
		Л	ПЗ/ЛР	СР	Всего
		в том числе, ЛПП	в том числе, ПЗПП/ ЛРПП	в том числе, СРПП	в том числе, ПП
1	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	2	2	10	14
		-	-	2	2
2	Коммерческие переговоры с иностранными партнерами	4	6	10	20
		-	2	2	4
3	Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса	4	6	10	20
		-	2	4	6
4	Отношение международных компаний с государством	2	6	10	18
		-	2	4	6
<i>Итого:</i>		12	20	40	72
<i>Экзамен</i>				36	36
<i>Всего:</i>		12	20	76	108
<i>всего за 7,8 семестры</i>		34	56	162	252

2.4. Планы теоретических (лекционных) занятий

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 7 семестре по видам работы	
		Л	в том числе, ЛПП
7 семестр			
1	Международный бизнес и особенности его организации во внешнеэкономической сфере	6	-
2	Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе	6	-
3	Анализ зарубежных рынков и способы вхождения на зарубежные рынки	6	-
4	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	4	-
<i>Итого:</i>		22	

№	Наименование тем лекций	Кол-во часов в 8 семестре по видам работы	
		Л	в том числе, ЛПП
8 семестр			
1	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	2	-
2	Коммерческие переговоры с иностранными партнерами	4	-
3	Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса	4	-
4	Отношение международных компаний с	2	-

	государством		
	<i>Итого:</i>	22	

2.5. Планы практических (семинарских) занятий

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

№	Наименование тем практических (семинарских) занятий	Кол-во часов в 4 семестре по видам работы	
		ПЗ	в том числе, ПЗПП
7 семестр			
1	Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере	8	2
2	Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе	8	2
3	Анализ зарубежных рынков и способы вхождения на зарубежные рынки	10	4
4	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	10	4
	<i>Итого:</i>	36	12

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

№	Наименование тем практических (семинарских) занятий	Кол-во часов в 5 семестре по видам работы	
		ПЗ	в том числе ПЗПП
8 семестр			
1	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	2	-
2	Коммерческие переговоры с иностранными партнерами	6	2

3	Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса	6	2
4	Отношение международных компаний с государством	6	2
	<i>Итого:</i>	20	6

2.6. Планы самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»), 7 семестр

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере	Подготовка к дискуссии	22	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
2	Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе	Подготовка к выполнению кейс-задания	22	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
3	Анализ зарубежных рынков и способы вхождения на зарубежные рынки	Подготовка к выполнению кейс-задания	22	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
4	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	Подготовка к выполнению кейс-задания	20	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
	ИТОГО		86		

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»), 8 семестр

№	Название разделов и тем	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость	Формируемые компетенции	Формы контроля
1	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	Подготовка к выполнению кейс-задания	10	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
2	Коммерческие переговоры с иностранными партнерами	Подготовка к дискуссии	10	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
3	Транспортно-логистическое	Подготовка к	10	ПК-3,	опрос

	обеспечение международного бизнеса	дискуссии		ПК-8, ПК-10	
4	Отношение международных компаний с государством	Подготовка к деловой игре	10	ПК-3, ПК-8, ПК-10	опрос
	ИТОГО		40		

2.7. Планы практической подготовки

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов в семестре
7 семестр			
1	Международный бизнес и особенности его организации во внешнеторговой сфере	ПЗПП	2
		СРПП	6
2	Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе	ПЗПП	2
		СРПП	6
3	Анализ зарубежных рынков и способы вхождения на зарубежные рынки	ПЗПП	2
		СРПП	6
4	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	ПЗПП	4
		СРПП	8
	Итого		36

№	Наименование тем и элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	Форма проведения (ЛПП, ПЗПП, ЛРПП, СРПП)	Кол-во часов в семестре
8 семестр			
1	Организационный менеджмент и управление персоналом: глобальный аспект	ПЗПП	-
		СРПП	2
2	Коммерческие переговоры с иностранными партнерами	ПЗПП	2
		СРПП	2
3	Транспортно-логистическое обеспечение международного бизнеса	ПЗПП	2
		СРПП	4
4	Отношение международных компаний с государством	ПЗПП	2
		СРПП	4
	Итого		18

3. ОСОБЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОВЗ

При организации обучения инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечиваются следующие необходимые условия:

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;

- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;

- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья инвалидов и лиц с ОВЗ;

- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;

- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);

- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. Инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. Доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа студентов (далее – СРС) является неотъемлемой частью обучения студентов. Ее цель - формирование профессиональной компетентности будущего специалиста.

Самостоятельная работа осуществляется в виде аудиторных и внеаудиторных форм познавательной деятельности по дисциплине.

Самостоятельная работа по дисциплине включает в себя:

- 1) предварительную подготовку к аудиторным занятиям;
- 2) самостоятельную работу при прослушивании лекций, осмыслении учебной информации, ее обобщении и составлении конспектов;
- 3) подбор, изучение, анализ рекомендованных источников и литературы;
- 4) выяснение наиболее сложных вопросов дисциплины и их уточнение во время консультаций;
- 5) подготовку к экзамену, практическим занятиям, тестированию
- 6) выполнение практических заданий и кейс-задания;
- 7) систематическое изучение периодической печати, научных монографий, поиск и анализ дополнительной информации.

Аудиторная самостоятельная работа выполняется студентами на лекциях и практических занятиях.

Вопросы для самостоятельной работы студентов в целях подготовки к аудиторным занятиям предлагаются преподавателем в начале изучения каждого раздела дисциплины или темы. Студенты имеют право выбирать дополнительно интересующие их темы для самостоятельной работы.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – планируемая учебная деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Виды самостоятельной работы студентов: подготовка к опросу, подготовка к тестированию, выполнение практических заданий, решение кейса, подготовка к контрольной работе.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям и выполнению практического задания

Одной из важных форм самостоятельной работы по дисциплине является подготовка к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы и план практического занятия,
- определить место темы занятия в общем содержании, ее связь с другими темами;
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- после ознакомления с теоретическим материалом ответить на вопросы по теме курса;
- продумать пути и способы решения проблемных вопросов;
- продумать развернутые ответы на предложенные вопросы темы, опираясь на лекционные материалы, расширяя и дополняя их данными из учебников, дополнительной литературы.

В ходе практического занятия необходимо выполнить практическое задание, а затем объяснить методику его решения.

Методические рекомендации по выполнению тестовых заданий

Тесты – это вопросы или задания, предусматривающие конкретный, краткий, четкий ответ на имеющиеся эталоны ответов.

По форме тестовые задания могут быть весьма разнообразны.

К первой группе относятся задания закрытой формы с единственным правильным ответом из нескольких представленных.

Вторую группу составляют задания открытой формы, где ответ вводится самостоятельно в поле ввода.

Третья группа представлена заданиями на установление соответствия, в которых элементом одного множества требуется поставить в соответствие элементы другого множества.

В четвертой группе тестов требуется установить правильную последовательность вычислений или каких-то действий, шагов, операций и т. п., используются задания на установление правильной последовательности.

При подготовке к тестированию студент должен придерживаться следующих рекомендаций:

- внимательно изучить основные вопросы темы
- найти и проработать соответствующие разделы в рекомендованных нормативных документах, учебниках и дополнительной литературе;
- выяснить условия тестирования;
- внимательно прочесть вопрос и предлагаемые варианты ответов. Выбрать правильные (их может быть несколько). На отдельном листке ответов написать цифру вопроса и буквы, соответствующие правильным ответам;
- в процессе решения желательно применять несколько подходов в решении задания, что позволит максимально гибко оперировать методами решения, находя каждый раз оптимальный вариант;
- на трудный вопрос не тратить много времени, а переходить к следующему. К трудному вопросу можно вернуться позже;
- оставить время для проверки ответов, чтобы избежать механических ошибок.

Методические рекомендации по проведению круглого стола

«Круглый стол» - современная форма публичного обсуждения или освещения каких-либо вопросов, когда участники, имеющие равные права, высказываются по очереди или в определенном порядке.

«Круглые столы» характеризуются тем, что:

- проводятся в форме обсуждения одного или нескольких определенных вопросов или проблем;
- обсуждаемый вопрос допускает разные мнения и толкования, а также взаимные возражения участников;
- в результате обсуждения должны быть выявлены точки зрения всех участников на данный вопрос;
- участники имеют равные права и высказываются в определенном порядке.

Наиболее важное значение в ходе подготовки к проведению круглого стола отводится выбору его темы. Тема должна не только отражать современные проблемные моменты теории и практики бюджетной системы, но и быть интересной ее участникам.

В этой связи преподавателю необходимо проанализировать все имеющиеся дискуссионные вопросы изучаемой дисциплины и предложить несколько тем на обсуждение студентам.

В ходе выбора темы нельзя пренебрегать и вопросами освещенности данной проблемы в научной литературе и периодической печати. Чем больше имеется публикаций по предложенной теме, тем интересней и результативнее дискуссии, возникающие в ходе проведения круглых столов.

После выбора темы, студентам предлагается перечень основных докладов, а также список литературы. При этом студенты могут скорректировать тему, а также должны дополнить предложенный список литературных источников. Далее, из числа желающих назначаются ответственные студенты за основные доклады. Кроме того, при необходимости могут быть назначены и содокладчики.

На самостоятельную подготовку к круглому столу необходимо отводить студенту не менее двух недель. Число докладов должно быть оптимальным (не более четырех), что позволяет не только заслушать результаты проведенных теоретических исследований студентами, но и обсудить их и сделать определенные выводы.

Порядок проведения круглого стола

К проведению круглого стола привлекаются все студенты. Также возможно участие экспертов (студентов старших курсов), которые могут принять участие в дискуссии по обсуждаемым темам.

Руководителем круглого стола может стать либо преподаватель, либо один из экспертов. Руководитель сообщает порядок проведения круглого стола, устанавливает регламент выступлений, обращается к присутствующим с вступительным словом. Далее предоставляется слово докладчикам, которые сообщают о результатах проведенных теоретических исследований в форме научного доклада. После выступлений участники круглого стола задают докладчикам наиболее интересующих их вопросы. На заключительном этапе работы круглого стола проводится открытая дискуссия по представленным проблемам, в которой участвуют все студенты.

После завершения дискуссии путем голосования выбирается лучший докладчик, а также подводятся окончательные итоги круглого стола.

Памятка для студента при подготовке к выступлению

Проведение круглого стола требует большой подготовительной работы со стороны студентов, которые должны подобрать литературу, составить план и раскрыть содержание выступления. При подготовке к выступлению, а также к участию в дискуссии на круглом столе, необходимо изучить предложенную литературу и выявить основные проблемные моменты выбранной для рассмотрения темы. Продолжительность доклада на круглом столе не должна превышать установленного регламента, в связи с чем, материал должен быть тщательно проработан и содержать только основные положения представленной темы.

По результатам обсуждения определяется лучший доклад, оценивается участие каждого студента в обсуждении представленных докладов.

Методические рекомендации по проведению дискуссии

Подготовка и проведение дискуссии является значимым этапом освоения учебного материала, а также выступает одной из форм контроля выполнения студентом самостоятельной работы по конкретным разделам учебных дисциплин.

Дискуссия (от лат. *discussio* — «исследование») - это публичный диалог, в процессе которого сталкиваются различные, противоположные точки зрения. Целью дискуссии является выяснение и сопоставление позиций, поиск правильного решения, выявление истинного мнения. Учебная дискуссия отличается тем, что ее проблематика нова лишь для группы лиц, участвующих в дискуссии; ее ориентировочный результат известен организатору. Цель учебной дискуссии – овладение участниками методами ведения обсуждения, поиска и формулирования аргументов, их анализа. Грамотно организованная учебная дискуссия является фактором развития коммуникативных и аналитических способностей, позволяет выявить уровень представлений по определенной теме, проблеме.

Форма дискуссии представляет собой обмен мнениями во всех его формах. Соответствующий метод обучения заключается в проведении обсуждений по конкретной проблеме.

Последовательность этапов дискуссии включает:

- поиск и определение проблемы (затруднения), решаемые групповыми методами (путем выработки общего подхода, достижения согласия);
- формулировка проблемы в ходе группового анализа, обсуждения; анализ проблемы;
- попытки найти решение проблемы (они могут представлять собой процесс, включающий обсуждение, сбор данных, привлечение дополнительных источников информации и т.д.; группа делает предварительные выводы, проводит сбор мнений и т.д., продвигаясь к согласию).

На первом этапе осуществляется выбор темы. Тема может быть предложена преподавателем, подсказана конкретной ситуацией/событием или определена на основе предварительной беседы. Для обеспечения результативности дискуссии предполагается глубокое изучение вопроса, который будет обсуждаться.

Второй этап — это собственно проведение дискуссии. Дискуссия открывается вступительным словом ведущего. Он объявляет тему, дает ее обоснование, выделяет предмет спора — положения и суждения, подлежащие обсуждению. Участники дискуссии должны четко представлять, что является пунктом разногласий, а также убедиться, что нет терминологической путаницы, что они в одинаковых значениях используют слова. Поэтому ведущий определяет основные понятия через дефиницию, контрастные явления, конкретизаторы (примеры), синонимы и т. п. Стороны аргументируют защищаемый тезис, а также возражения по существу изложенных точек зрения, задают вопросы разных типов.

Успех дискуссии во многом зависит от ведущего, которому необходимо:

заинтересовать участников дискуссии, настроить их на полемический лад, создать обстановку, при которой каждый студент не только не стеснялся бы высказывать свое мнение, но и стремился его отстаивать;

не препятствовать желающим выступать, но и не принуждать к выступлению, стараться, чтобы сформировалась атмосфера искренности и откровенности;

стимулировать активность участников, задавать острые, активизирующие вопросы, если спор начинает гаснуть.

В этом помогают следующие приемы: парадокс, неожиданное суждение, своеобразное мнение, резко расходящееся с общепринятым, даже противоречащее на первый взгляд здравому смыслу; неожиданный вопрос; реплика – краткое возражение, замечание с места, которое тоже настраивает на дискуссию, свидетельствует об активности слушателя, его желании уяснить вопрос, проверить свою точку зрения. сопоставить различные точки зрения, обобщить их с тем, чтобы позиции участников дискуссии были представлены как можно отчетливее, направлять

дискуссию в русло намеченной цели; не исправлять заблуждающихся, предоставлять такую возможность слушателям; когда это целесообразно, вопрос, адресованный ведущему, переадресовать слушателям; корректировать, направлять дискуссионный диалог на соответствие его цели, теме, подчеркивая то общее, что есть во фразах спорящих; выбрать подходящий момент для окончания дискуссии, не нарушая логику развития спора.

Любой спор, даже идущий по всем правилам логики, может погубить одно обстоятельство: если участники дискуссии забывают об этике спора.

Для студентов крайне важно помнить о правилах спора, к которым относятся следующие:

- прежде чем выступать, следует определить, какова необходимость вступить в спор;
- необходимо тщательно продумать то, о чем будете говорить;
- краткое и ясное изложение своей точки зрения: речь должна быть весома и убедительна;
- лучшим доказательством или способом опровержения являются точные и бесспорные факты; если доказана ошибочность мнения, следует признать правоту своего «противника»;
- начинайте возражать только тогда, когда вы уверены, что мнение собеседника действительно противоречит вашему;
- вначале приводите только сильные доводы, а о слабых говорите после и как бы вскользь;
- следите за тем, чтобы в ваших рассуждениях не было логических ошибок;
- необходимо помнить о культуре общения, уметь выслушать другого, уловить его позицию, не повышать голос, не прерывать выступающего, не делать замечаний, касающихся личных качеств участников обсуждения, избегать поспешных выводов; не следует вступать в пререкания с ведущим по ходу проведения дискуссии, в процессе спора старайтесь убедить, а не уязвить оппонента.

На третьем заключительном этапе подводятся итоги дискуссии.

В конце отмечается, достигнут ли результат, формируется вариант согласованной точки зрения или обозначаются выявленные противоположные позиции, их основная аргументация. Ведущий в заключительном слове характеризует состояние вопроса, а также отмечает наиболее конструктивные, убедительные выступления, тактичное поведение некоторых коммуникантов.

На данном этапе студентам предлагается оценить результативность дискуссии по следующим критериям:

- системность, точность и логичность изложенных аргументов;
- последовательность, ясность и полнота сделанных выводов;
- умение слушать оппонентов, принимать и оценивать их позицию;
- владение культурой речи, степень включенности в дискуссию каждого участника и проявления интереса к обсуждаемым вопросам.

Дискуссия требует строгого распределения времени. Время - чрезвычайно большая ценность. На каждое выступление в дискуссии отводится не более 3 минут. По истечении этого времени выступающему дается шанс кратко завершить свою мысль и аргументы, после чего он лишается слова. Для изложения мнения эксперта или программного выступления отводится от 5 до 15 минут.

Методические рекомендации по подготовке к деловой игре

Преподаватель - руководитель игры заранее, за несколько дней до ее проведения собирает учебную группу и разъясняет студентам цель, задачи, условия, процедуру, время и место ее

проведения, характер подготовительной работы к ней. Необходимо, чтобы студенты имели на руках сценарий деловой игры и предварительно внимательно прочитали его.

С участием студентов тщательно прорабатываются основные характеристики и особенности предлагаемых ролей. Студенты могут предложить ввести в игру новые роли, а также внести соответствующие коррективы в предложенную для обсуждения ситуацию. С участием преподавателя и студентов подбираются (назначаются) ключевые фигуры игры. Приветствуется самовыдвижение студентов на роли.

Студентам, играющим роли, следует заблаговременно ознакомиться с необходимыми материалами, которые могут потребоваться в ходе деловой игры.

Можно рекомендовать студентам предварительно подготовить тезисы выступлений (докладов), проект решения, вопросы к участникам и использовать их в ходе игры.

Непосредственно перед проведением игры преподаватель проверяет готовность студентов к игре, в случае необходимости консультирует их, оказывает помощь. При этом он ориентирует студентов, чтобы деловая игра носила дискуссионный, творческий характер с активным участием всей учебной группы.

Методические рекомендации по подготовке доклада

Доклад – публичное сообщение, представляющее собой развёрнутое изложение определённой темы.

Этапы подготовки доклада:

1. Определение цели доклада.
2. Подбор необходимого материала, определяющего содержание доклада.
3. Составление плана доклада, распределение собранного материала в необходимой логической последовательности.
4. Общее знакомство с литературой и выделение среди источников главного.
5. Уточнение плана, отбор материала к каждому пункту плана.
6. Композиционное оформление доклада.
7. Заучивание, запоминание текста доклада, подготовки тезисов выступления.
8. Выступление с докладом.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях и самостоятельной работе обучающихся

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»)

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
7	Л	Работа с презентациями, проблемная лекция	16
	ПР	Кейс – задание, дискуссия	18

8	Л	Работа с презентациями, проблемная лекция, деловая игра	10
	ПР	Кейс – задание, дискуссия	12
Итого:			56

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

6.1. Организация входного, текущего и промежуточного контроля обучения

Входной контроль –

1. Какую связь вы можете видеть между данной дисциплиной и дисциплинами, изученными вами ранее?
2. Как можно охарактеризовать международный бизнес на современном этапе развития?
3. Обозначьте международные организации, которые Вам известны.
4. Какие факторы международной внешней среды могут влиять на деятельность организаций?
5. Какую связь вы видите между международным менеджментом и международным бизнесом?

Текущий контроль –

Тема 2. Торговля и иностранные инвестиции в международном бизнесе

Задание 1. Проблемы проникновения на зарубежный рынок

Фирма X GmbH (Германия) более 20 лет специализируется на производстве арматуры и принадлежностей для ванных комнат, а также водопроводной системы (краны, узлы, крепежные детали, душевое оборудование). Фирма предлагает свою продукцию как для домашних хозяйств, так и для различных организаций. Доля фирмы на внутреннем рынке – 32%, на рынке Франции – 8%, Бельгии – 3%, а крупная торговая компания в Майами ежегодно закупает около 4% производимой продукции фирмы для продажи в США (доля – 5%). Общий ежегодный оборот компании превышает 40 млн евро, а по указанным рынкам – 25 млн евро.

Дифференциация продукции производится фирмой по размерам, цвету, стилю, отделке (металлической и пластиковой), что дает возможность занять более прочные рыночные позиции. Недавно X GmbH заказала исследование рынка России. Обнадеживающие результаты побудили компанию к активному внедрению на российский рынок, наметив срок внедрения – один год.

Вопросы:

1. Посоветуйте компании пути внедрения на российский рынок.
2. Выявите потенциальные трудности, связанные с каждой возможностью проникновения.
3. Выберите и дайте обоснование методу проникновения на российский рынок.
4. Предложите рекомендации по системе товародвижения и распределения.

Тема 3. Анализ зарубежных рынков и способы выхода на зарубежные рынки

Задание 2. Спрос и предложение на рынке радиоприемников США имеет следующую динамику:

Цена, долл. США	Объем спроса, млн шт.	Объем предложения, млн шт.
5	5	2
10	4	3
15	3	4
20	2	5

Спрос и предложение на рынке радиоприемников в Японии имеет следующую динамику:

Цена, долл. США	Объем спроса, млн шт.	Объем предложения, млн шт.
5	2,5	1
10	2	3
15	1,5	5
20	1	7

Предположим, что между этими странами осуществляется свободная торговля.

Ответьте на вопросы:

1. Какова будет равновесная цена на радиоприемники?
2. Какая страна будет экспортировать радиоприемники в другую страну?
3. Каков будет объем экспорта?

Проблемно-аналитические задания

Задание 1. Установление цены на новый товар

Компания E.J.Ltd, производящая довольно широкий ассортимент медицинских инструментов как для специализированных учреждений, так и для продажи потребителям через сеть основных фармацевтических магазинов и аптек, занимает прочное положение на британском рынке, а также известна за рубежом. В настоящее время в стадии разработки находится новая модель цифрового термометра для широкого потребителя. Рынок бытовых термометров в Великобритании отличается традиционным консерватизмом. Недавнее исследование показывает, что только 35% семей имеют термометры, причем 75% из них представляют собой обычные стеклянные ртутные термометры. Эти изделия E.J.Ltd выпускала десятилетиями.

Исследования, проведенные компанией, подтвердили эти данные, но дополнили их весьма важными сведениями: оказалось, что 90% домашних хозяйств, пользующихся обычным термометром, считают его небезопасным для маленьких детей.

Кроме того, опрос выборки показал, что практически все респонденты отмечают трудности в считывании информации со шкалы обычного градусника и испытывают неуверенность в правильности измерения температуры. 50% респондентов, не владеющих термометром, сожалеют, что до сих пор не купили его.

Фирма пришла к заключению, что исследования показывают скрытую потребность в новом изделии. Новый градусник сделан из прочного небьющегося полимерного материала, снабжен легко читаемым цифровым дисплеем, встроенным таймером со звуковым сигналом, который помогает пользователю скорректировать время измерения температуры и узнать, когда можно считывать показания шкалы.

Фирма считает, что ее новая модель лишена всех недостатков обычного термометра.

Следующая задача, стоящая перед фирмой, – провести рыночные испытания товара, для чего выбран Лондон и юго-восточный регион Великобритании, но разработка плана маркетинга еще не закончена.

Кроме E.J.Ltd на британском рынке обычно термометры и другую медицинскую технику производят еще три фирмы. Но они не в такой степени известны потребителю, так как появились на рынке полтора года назад. Они продают свою продукцию через аптеки по цене от 7,95 до 11,95 ф. ст.

Вопросы:

1. Определите целевые сегменты и дайте их характеристику.
2. Посоветуйте фирме, как позиционировать товар.
3. Разработайте рекомендации по ценовой политике.

Задание 2. Исследование рынка и сбор информации о возможности сбыта своей продукции

Фирма «Русь» является основным производителем прессового оборудования в России и располагает долей рынка 27%. Три года назад эта фирма заключила с американской компанией Caterpillar франчайзинговое соглашение, поручив ей целиком сбыт своей продукции под торговой маркой Caterpillar. Оценив достигнутые успехи в сбыте прессового оборудования на американском рынке, «Русь» решила ос47 48 воить рынки Германии и Франции. Для этого фирма откомандировала четырех своих сотрудников для сбора информации в Германию.

Вопросы:

1. Какую информацию о рынке им необходимо собрать?
2. Какой вид проекта исследований должен быть разработан?
3. Как будет выглядеть схема исследования рынка в данном случае?

Задание 3. Этичность в международном бизнесе

Выход на мировую арену для компаний зачастую связан с поиском не только новых рынков, но и новых возможностей для ведения бизнеса. При этом благоприятные условия, существующие в других странах, могут стать не просто способом сэкономить на издержках, но и поводом для обвинения в неэтичности, приводящим зачастую к громким скандалам и большим убыткам: использование детского труда, несовершенства законов в области охраны окружающей среды и т.д.

Как определить грань, переступить которую не следует? И нужно ли: ведь если компания не воспользуется преимуществами глобальной среды, то это наверняка сделает кто-то из ее конкурентов?

Задание:

1. Проанализируйте известные вам случаи неэтичного поведения бизнес-субъектов.
2. Перечислите, с какими типами неэтичного поведения может столкнуться международная компания при осуществлении своей деятельности.
3. Обсудите, каким образом компания может предостеречь своих сотрудников от неэтичного поведения.

Промежуточная аттестация – зачет, экзамен.

Вопросы к зачету, экзамену

Вопросы к зачету:

1. Почему некоторые отрасли становятся глобальными, в то время как другие остаются местными или региональными?
2. Почему изучение международного бизнеса имеет такое большое значение для современных студентов?
3. Перечислите основные формы международных деловых операций.
4. Назовите основные причины значительного расширения масштабов

международного бизнеса в последние годы.

5. Опишите четыре типа правовых систем в международном бизнесе.
6. Что такое экстерриториальность?
7. В чем различие между экспроприацией и конфискацией?
8. Какие действия может предпринять компания в случае возникновения противоречий между законодательством страны своего происхождения и страны, на территории которой она осуществляет деловые операции?
9. В чем заключается отличие систем патентования изобретений по принципу первого изобретателя и первого заявителя?
10. Назовите различные типы политического риска.
11. Как могут бизнесмены, занимающиеся международными операциями, избежать ошибок, обусловленных оценкой культурных особенностей страны на основании собственного опыта, в процессе поддержания контактов с представителями других культур?
12. Что такое культурные группы (кластеры) стран?
13. Проанализируйте различия между системами оплаты труда в американских и японских компаниях.
14. Что такое активное и пассивное целевое поведение? Объясните различия между ними.
15. Какую роль играет культура в формировании этики поведения?
16. Как в компаниях осуществляется управление этикой поведения в зарубежных странах?
17. Назовите основные сферы социальной ответственности компаний в международном бизнесе.
18. Перечислите четыре основных подхода, которые компания может использовать по отношению к социальной ответственности.
19. Что такое международный стратегический менеджмент?
20. Перечислите этапы формирования международной стратегии.
21. Перечислите три уровня международной стратегии. Почему важно

провести различие между этими тремя уровнями?

22. Перечислите этапы анализа зарубежных рынков.

23. На какие основные вопросы необходимо ответить руководству компании в процессе выбора способа проникновения на новый зарубежный рынок?

24. Что такое международный франчайзинг? Назовите его преимущества и недостатки

25. При каких обстоятельствах в компании может быть принято решение о самостоятельном проникновении на новый рынок вместо создания стратегического альянса?

Вопросы для подготовки к экзамену

1 Понятие международного бизнеса. Основные отличия международного бизнеса от внутреннего. Причины изучения международного бизнеса.

2 Формы международной предпринимательской деятельности. Глобализация и изменение условий ведения международного бизнеса.

3 Правовые системы различных стран мира (общее право, гражданское, религиозное, бюрократическое). Законы, регулирующие деятельность международной компании (законы, ориентированные на внутренний рынок; законы, непосредственно регулирующие международные деловые операции; законы, направленные против иностранных компаний).

4 Разрешение споров в международном бизнесе.

5 Понятие технологической среды в международном бизнесе.

6 Инвестиции как способ формирования новой технологической среды.

7 Трансфер технологий в международной практике. Защита прав на интеллектуальную собственность.

8 Политическая среда и политический риск в международном бизнесе.

9 Роль культуры в международном бизнесе. Характеристики культуры. Элементы культуры.

10 Роль культуры в международном бизнесе. Способы коммуникации. Религия.

11 Роль культуры в международном бизнесе. Ценности и установки.

- 12 Роль культуры в международном бизнесе. Контекстуальный подход Холла.
- 13 Факторы национальной культуры Хофстеде.
- 14 Понятие этики в международном бизнесе. Этика в кросс-культурном и международном бизнесе.
- 15 Управление этикой поведения в зарубежных странах. Сферы социальной ответственности.
- 16 Управление социальной ответственностью компаний, ведущих бизнес в зарубежных странах.
- 17 Задачи международного стратегического менеджмента. Стратегии ведения международного бизнеса. Стратегические альтернативы.
- 18 Элементы международной стратегии. Разработка международных стратегий.
- 19 Анализ зарубежных рынков (оценка альтернативных зарубежных рынков, потенциал рынка, уровень конкуренции, правовая и политическая среда, влияние социо-культурных факторов, оценка затрат, доходов и рисков).
- 20 Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Экспорт товаров или услуг на зарубежные рынки.
- 21 Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Международное лицензирование. Международный франчайзинг.
- 22 Выбор способа проникновения на зарубежный рынок. Специализированные способы проникновения в международном бизнесе. Прямые иностранные инвестиции.
- 23 Международное сотрудничество компаний. Преимущества стратегических альянсов.
- 24 Типы стратегических союзов. Организация деятельности стратегических альянсов. Сложности функционирования стратегических альянсов.
- 25 Сущность международной организационной структуры.

26 Глобальные организационные структуры (глобальная продуктовая структура, глобальная географическая структура, глобальная функциональная структура, глобальная структура, ориентированная на потребителя, глобальная матричная структура).

27 Функция контроля в международном бизнесе (стратегический, организационный, операционный контроль). Управление функцией контроля в международных компаниях.

28 Поведение индивида в международной компании. Мотивация в международных компаниях.

29 Лидерство в международных компаниях. Принятие решений в международном бизнесе.

30 Группы и команды в международной компании.

31 Международное управление маркетингом.

32 Продуктовая политика компании. Аспекты и решения ценовой политики.

33 Вопросы и решения относительно продвижения товара.

34 Вопросы и решения в сфере дистрибуции.

35 Природа международного операционного менеджмента.

36 Производственный менеджмент.

37 Международные операции по оказанию услуг.

38 Управление эффективностью на международных предприятиях.

39 Управление качеством на международных предприятиях.

40 Информационный менеджмент на международных предприятиях.

41 Национальные отличия в финансовом учете.

42 Попытки гармонизации систем финансовой отчетности. Финансовый учет международных деловых операций.

43 Вопросы международного налогообложения.

44 Разрешение международных налоговых конфликтов.

45 Природа международного управления человеческими ресурсами. Потребности международного обеспечения управленческими кадрами.

46 Международное управление человеческими ресурсами.
Рекрутирование и отбор. Обучение и развитие.

47 Оценка результатов труда в международной компании и размеры
компенсации. Сохранение и текучесть.

6.6. Контроль освоения компетенций

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»), 7 семестр

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
Кейс-задание	2,3,4	ПК-3, ПК-8, ПК -10
Дискуссия	1	ПК-3, ПК-8, ПК -10

Очная форма обучения (профиль «Международный менеджмент»), 8 семестр

Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
Кейс-задание	4	ПК-3, ПК-8, ПК -10
Дискуссия	5,6	ПК-3, ПК-8, ПК -10
Деловая игра	7	ПК-3, ПК-8, ПК -10

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

1. Михалкин, В. А. Международный бизнес: Учебное пособие / Михалкин В.А. - Москва : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 320 с. - ISBN 978-5-9776-0233-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/538869>. – Режим доступа: по подписке.
2. Лашко, С. И. Международный бизнес: PR и рекламное дело: Учебное пособие / Лашко С.И., Сапрыкина В.Ю. - Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 171 с. (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01589-6. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/560458>

7.2. Дополнительная литература

1. Арсенова, Е. В. Зарубежная практика антикризисного управления: Учебное пособие/Арсенова Е. В., Крюкова О. Г., Ряховская А. Н. - Москва: Магистр, ИНФРА-М Издательский Дом, 2016. - 272 с. ISBN 978-5-9776-0132-0. - Текст: электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/518458>
2. Консультирование в управлении человеческими ресурсами: учеб. пособие / под ред. д-ра социол. наук, проф. Н.И. Шаталовой. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 221 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа <http://www.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN. - Текст: электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/1007094>
3. Руднев, Е. А. Психология российского и международного бизнеса : монография / Е.А. Руднев. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 139 с. — (Научная мысль). — www.dx.doi.org/10.12737/monography_58fa019891e956.31883311. - ISBN 978-5-16-105754- - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/948805>

7.3. Программное обеспечение

1С Предприятие 8 (учебная версия)
Microsoft Office 2010
Microsoft Windows 7 Enterprise
МойОфис Стандартный
Консультант Плюс
Zoom

7.3. Электронные ресурсы

Бесплатные электронные книги по бизнесу	http://www.alti.ru/bizbook.htm
Библиотека Конгресса США (The Library of Congress)	http://www.loc.gov/index.html
Библиотека бизнесмена	http://e-book.city.tomsk.net
Библиотека СПбГУЭФ	http://www.finec.ru/rus/parts/sbio-site/index.html
Библиотека электронных книг	http://e-booki.narod.ru/knigi.htm
Государственная публичная научно-техническая библиотека России	http://www.gpntb.ru
Научная электронная библиотека	http://elibrary.ru
Российская государственная библиотека	http://www.rsl.ru
Российская национальная библиотека	http://www.nlr.ru
Электронные книги	http://books.mlmbiz.ru
Публичная Интернет-библиотека (кроме публикаций за текущий год, которые предоставлены в цитированном варианте).	http://www.public.ru
Библиотека экономики (различные экономические тексты: книги, рабочие материалы (working papers), статьи из сборников и журналов, публикации, рефераты, дипломы, диссертации).	http://www.finansy.ru/publ.htm
Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации	https://minfin.gov.ru/ru/
Официальный сайт Федеральной налоговой службы	https://www.nalog.ru/rn50/
Официальный сайт Банка России	https://cbr.ru/
Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики	https://rosstat.gov.ru/

7.4. Методические указания и материалы по видам занятий

Положение о рабочих программах учебных дисциплин (модулей), разработанных в соответствии с актуализированными федеральными государственными образовательными стандартами высшего образования (ФГОС ВО 3++)

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL 178FP Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
5	Аудитория №303	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №305	<p>Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven</p>

		Проектор Nec M260W
7	Аудитория №306	12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
8	Аудитория №308	Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W
9	Аудитория №2-120	Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ\$ 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W
10	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
11	Аудитории № 309, 310, 311, 410, 411	Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт. Ноутбук HP ProBook 640 G3 (Intel Core i5 7200U, 4gb RAM, 250 SSD) – 1 шт.

