

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Факультет Высшая школа корпоративного управления
Кафедра международной коммерции**

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры

международной коммерции

Протокол от «10» января 2017 г.

№ 5

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**Б1.В.ДВ.8.1 ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ЗАРУБЕЖНЫХ
СТРАНАХ**

индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

(код, наименование направления подготовки)

Международная коммерция

(направленность (и) профиль (и) специализация(и))

Бакалавр

(квалификация)

Очная

(форма (мы) обучения)

Набор 2016 г.

Москва, 2017

Автор–составитель:

д.э.н., профессор кафедры Международной коммерции Дуканич Л.В.

(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры)

(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой

Международная коммерция д.э.н., профессор

Саламатов В.Ю.

(наименование кафедры)

(ученая степень и(или) ученое звание)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине
 - 6.1. Основная литература
 - 6.2. Дополнительная литература
 - 6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
 - 6.4. Нормативные правовые документы
 - 6.5. Интернет-ресурсы
 - 6.6. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы

1.1. Дисциплина.....обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК -9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	ПК -9.1	способность анализировать и оценивать стратегии организации с разными масштабами деятельности и режимом налогообложения
ПК -14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	ПК -14.3	способность оценивать эффективность бизнес-процессов

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н ОТФ В - Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме) Трудовые функции: В/01.6; Составление планов и обоснование закупок	ПК -9.1	на уровне знаний: - знание форм маркетинговых стратегий и методов их анализа в части закупочной деятельности для составления планов и обоснования закупок
		на уровне умений: - применять методы анализа маркетинговых стратегий организаций для составления планов и обоснования закупок
		на уровне навыков: - владеть навыками исследований маркетинговых стратегий для составления планов и обоснования закупок
Менеджер ВЭД/менеджер по экспорту и импорту (в соответствии с результатами форсайт-сессии. Форсайт-анализ требований к компетенциям) Трудовые функции: - организация сбора, систематизация,	ПК – 9.1	на уровне знаний: - знание методов организация сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу для анализа стратегий организаций в части внешнеэкономической деятельности
		на уровне умений: - применять методы организация сбора,

Примечание [И1]: Указываем только то, в соответствии с чем разработана программа

изучение и обобщение информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и сбыта		<p>систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу для анализа стратегий организаций</p> <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владеть навыками применения методов организации сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу для анализа стратегий организаций
<p>Специалист в сфере закупок» утв. 08.09.2015 №606н ОТФ В</p> <p>- Осуществление закупок для государственных, муниципальных и корпоративных нужд (в полном объеме)</p> <p>Трудовые функции:</p> <p>В/02.6 Осуществление процедур закупок</p>	ПК -14.3	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знать методы оценки эффективности бизнес-процессов по осуществлению процедур закупок <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уметь применять методы оценки эффективности бизнес-процессов по осуществлению процедур закупок <p>на уровне навыков:</p> <ul style="list-style-type: none"> - владеть навыками оценки эффективности бизнес-процессов по осуществлению процедур закупок
<p>Менеджер ВЭД/менеджер по экспорту и импорту</p> <p>(в соответствии с результатами форсайт-сессии. <u>Форсайт-анализ</u> требований к компетенциям)</p> <p>Трудовые функции:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разработка технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров. - организация сбора, систематизация, изучение и обобщение информационных материалов по маркетингу; об экономической, сбытовой и прочей деятельности организаций (фирм), с которыми заключены договора о сотрудничестве в части снабжения и 	ПК -14.3	<p>на уровне знаний:</p> <ul style="list-style-type: none"> - знание методов оценки эффективности бизнес-процессов по разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, . организации сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу, подготовки товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций <p>на уровне умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - уметь применять методы оценки эффективности бизнес-процессов по разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, . организации сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу, подготовки

Примечание [И2]: Указываем только то, в соответствии с чем разработана программа

сбыта - подготовка товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций		товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций
		на уровне навыков: - владеть навыками оценки эффективности бизнес-процессов бизнес-процессов по разработке технико-экономического обоснования по установлению прямых производственных связей, созданию и развитию бизнеса на основе договоров, организации сбора, систематизации, изучения и обобщения информационных материалов по маркетингу, подготовки товарно-сопроводительной документации для таможенного оформления экспортно-импортных операций

2.Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.Д.В 8.1. «Организация бизнеса в зарубежных странах» в соответствии с учебным планом направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность «Международная коммерция» изучается в 7-ом семестре 4 курса.

Общая трудоемкость дисциплины - 3 зачетных единицы (108 акад. час.).

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области экономической теории, маркетинга, менеджмента, а также на приобретенные ранее умения и навыки в области математики, информатики, иностранного языка.

Дисциплина реализуется после изучения дисциплин: Коммерческая деятельность, Международные экономические отношения, Страноведение, Организация коммерческой деятельности по сферам применения.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем составляет 36 часа, из них

- лекции 18 час.,
- практические занятия – 18 час.
- самостоятельная работа 72 час..

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом - зачет

3.Содержание и структура дисциплины (модуля)

Таблица 1.

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.	Форма текущего контроля
-------	------------------------------	---------------------------------	-------------------------

			успеваемости**, промежуточной аттестации***				
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР
			Л	ЛР	ПЗ	КСР	
Очная форма обучения							
Тема 1	Экономические агенты, принимающие хозяйственные решения в зарубежных странах	11	2		2		О
Тема 2	Юридические формы организации деятельности в разных странах	13	2		2		О, КР
Тема 3.	Размерные критерии бизнеса в разных странах.	13	2		2		О
Тема 4.	Эволюционная или адаптационная эффективность фирмы и способы ее повышения.	13	2		2		О, Д
Тема 5.	Интеграция крупного и малого бизнеса	17	2		4		О, Д
Тема 6.	Фирма как сеть контрактов.	13	2		2		О
Тема 7.	Международные компании и их роль в глобализирующейся экономике	15	4		2		О
Тема 8.	Регулирование бизнеса в зарубежных странах.	13	2		2		О
Промежуточная аттестация							За
Всего:		108	18		18		72

** формы текущего контроля успеваемости.; контрольные работы (КР), опрос (О), диспут (Д).

Содержание дисциплины (модуля)

Тема1. Экономические агенты, принимающие хозяйственные решения в зарубежных странах.

Общая характеристика экономических агентов, принимающих хозяйственные решения в странах зарубежья. Типизация по разным признакам: исходя из функций в экономике (промышленные, торговые, финансовые и др.), форм собственности (государственные, частные), размеров (крупные, средние, малые), исходя из целей (коммерческие и некоммерческие), организационно-хозяйственным формам (юридическим формам)

Тема 2. Юридические формы организации деятельности в разных странах.

Правовой и институциональный подходы к определению юридической формы организации. Три основные юридические формы организаций в западной экономике: индивидуальное предприятие, партнерство, акционерное общество (корпорация). Характеристика юридических форм, их особенностей, преимуществ и ограничений. Сравнительный анализ с организационно-правовыми формами организации бизнеса в РФ

Тема 3. Размерные критерии бизнеса в разных странах.

Размерные критерии бизнеса в разных странах. Качественные и количественные критерии. Размерные критерии малых и средних предприятий в разных странах (США, Франция, Германия, Япония и др.). Сравнение с РФ.

Темы 4. Эволюционная или адаптационная эффективность фирмы и способы ее повышения.

Эволюционная или адаптационная эффективность фирмы и способы ее повышения в меняющейся внешней среде. Адаптационная эффективность бизнеса в обеспечении его жизнестойкости.

Тема 5. Интеграция крупного и малого бизнеса

Отличительные качества интеграции от других способов рыночных связей. Характеристика наиболее распространенных форм интеграции на Западе. Виды субординационных отношений

Тема 6. Фирма как сеть контрактов

Фирма как сеть контрактов. Структура контрактов. Франчайзинг как сеть контрактов.

Тема 7. Международные компании и их роль в глобализирующейся экономике

Организационное построение международных компаний. Характеристика основных форм: трест, концерн, конгломерат, ФПГ, синдикат, пул, консорциум, ассоциация, союз, стратегический альянс. Планирование и контроль деятельности международной компании.

Тема 8. Регулирование бизнеса в зарубежных странах.

Институциональная среда и ее влияние на поведение зарубежного бизнеса. Государственное регулирование бизнеса в зарубежных странах.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

Зачет в устной форме

4.1.1. В ходе реализации дисциплины...используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Экономические агенты, принимающие хозяйственные решения в зарубежных странах	Опрос
Юридические формы организации деятельности в разных странах	Опрос, Контрольная работа
Размерные критерии бизнеса в разных странах.	Опрос
Эволюционная или адаптационная эффективность фирмы и способы ее повышения.	Опрос, диспут
Интеграция крупного и малого бизнеса	Опрос, диспут
Фирма как сеть контрактов.	Опрос
Международные компании и их роль в глобализирующейся экономике	Опрос
Регулирование бизнеса в зарубежных странах.	Опрос

4.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме: устного зачета

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Тематика практических занятий:

Тема1. Экономические агенты, принимающие хозяйственные решения в зарубежных странах.

Вопросы:

- 1.Характеристика экономических агентов, принимающих хозяйственные решения в зарубежных странах.
2. Признаки типизации бизнеса – общая характеристика
- 3.Типизация зарубежного бизнеса исходя из функций в экономике и форм собственности,
- 4.Типизация зарубежного бизнеса исходя из его размеров.

5. Типизация зарубежного бизнеса исходя из целей.

6. Типизация зарубежного бизнеса исходя из организационно-хозяйственным форм.

Тема 2. Юридические формы организации деятельности в разных странах.

Вопросы:

1.Правовой и институциональный подходы к определению юридической формы организации.

2.Три основные юридические формы организаций в западной экономике: индивидуальное предприятие, партнерство, акционерное общество (корпорация).

3.Характеристика юридических форм, их особенностей, преимуществ и ограничений.

4.Сравнительный анализ с организационно-правовыми формами организации бизнеса в РФ

Тема 3. Размерные критерии бизнеса в разных странах.

Вопросы:

1.Размерные критерии бизнеса в разных странах.

2.Качественные и количественные критерии – характеристика и страновая специфика.

3.Размерные критерии малых и средних предприятий в разных странах (США, Франция, Германия, Япония и др.).

4.Сравнительная характеристика размерных критериев западных стран и РФ.

Темы 4. Эволюционная или адаптационная эффективность фирмы и способы ее повышения.

Вопросы:

1.Эволюционная или адаптационная эффективность фирмы – понятие

2.Способы ее повышения в меняющейся внешней среде.

3.Адаптационная эффективность бизнеса в обеспечении его жизнестойкости .

Тема 5. Интеграция крупного и малого бизнеса

Вопросы:

1.Интеграция – понятие.

2.Отличительные качества интеграции от других способов рыночных связей.

3.Характеристика наиболее распространенных форм интеграции на Западе.

4. Виды субподрядных отношений на западе и в РФ

Тема 6. Фирма как сеть контрактов

Вопросы:

1.Фирма как сеть контрактов.

2. Структура контрактов.

3. Франчайзинг как сеть контрактов.

4. Законодательное и договорное обеспечение франчайзинга в зарубежных странах и в РФ.

Тема 7. Международные компании и их роль в глобализирующейся экономике

Вопросы:

1. Организационное построение международных компаний: характеристика основных подходов.

2. Характеристика основных форм: трест, концерн, конгломерат, ФПГ, синдикат, пул, консорциум, ассоциация, союз, стратегический альянс.

3. Планирование и контроль деятельности международной компании.

Тема 8. Регулирование бизнеса в зарубежных странах.

Вопросы:

1. Институциональная среда и ее влияние на поведение зарубежного бизнеса.
2. Государственное регулирование бизнеса в зарубежных странах.

Примерные темы для написания рефератов, докладов, презентаций

1. Адаптационная эффективность фирмы как условие ее жизнестойкости в условиях высокой неопределенности внешней среды.
2. Проблемы интеграции крупного и малого бизнеса.
3. Субподрядная система отношений на межфирменном уровне организации хозяйственных связей за рубежом.
4. Институциональная среда и ее влияние на поведение экономических агентов.
5. Антимонопольное законодательство в зарубежных странах и его влияние на поведение экономических агентов
6. Формы институциональной поддержки государством малого и среднего бизнеса в России и за рубежом
7. Рисковый капитал как форма интеграции разно размерного бизнеса (опыт западных стран)
8. В чем преимущества вертикальной интеграции бизнеса перед субподрядными отношениями?

Примерный вариант контрольной работы по теме 2. (из трех вопросов). Контрольная работа проводится в письменной форме

1. Какие из юридических форм организации бизнеса в зарубежных странах совпадают с организационно-правовыми формами, закрепленными в ГК РФ?

2. В чем отличие правового и институционального подхода к определению юридической формы организации?

3. Найдите наиболее близкую форму в российском законодательстве к партнерству в западной практике.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПК -9	Готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	ПК -9.1	способность анализировать и оценивать стратегии организации с разными масштабами деятельности и режимом налогообложения
ПК -14	Способность прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность	ПК -14.3	способность оценивать эффективность бизнес-процессов

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПК -9.1 способность анализировать и оценивать стратегии организации с разными масштабами деятельности, включая их кадровую составляющую	Разрабатывает функциональные стратегии Анализирует результаты стратегического планирования Применяет основные принципы и методы управления персоналом организации Использует приемы эффективной межличностной коммуникации в профессиональной сфере Организует работу трудового коллектива с учетом социально-психологических особенностей работников	Самостоятельно разрабатывает функциональные стратегии Грамотно анализирует результаты стратегического планирования Грамотно применяет основные принципы и методы управления персоналом организации Грамотно использует приемы эффективной межличностной коммуникации в профессиональной сфере Самостоятельно организует работу трудового коллектива с учетом его особенностей
ПК -14.3 способность оценивать эффективность бизнес-процессов	Оценивает эффективность реализации проекта в сфере профессиональной деятельности Использует количественные и качественные методы для оценки эффективности бизнес-процессов в	Адекватно и корректно оценивает эффективность реализации проекта в сфере профессиональной деятельности Грамотно использует количественные и качественные методы для оценки эффективности бизнес-процессов в

	профессиональной деятельности Выбирает и использует подходящие виды и методы проведения аналитических исследований, источники и методы поиска информации Применяет современные программные средства и информационные технологии, используемые в управлении бизнес-процессами	профессиональной деятельности Самостоятельно выбирает и использует подходящие виды и методы проведения аналитических исследований, источники и методы поиска информации Уверенно и свободно применяет современные программные средства и информационные технологии, используемые в управлении бизнес-процессами
--	--	---

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы для промежуточной аттестации

1. Характеристика основных экономических агентов в западной хозяйственной практике.
2. Индивидуальное предприятие как единоличная форма организации бизнеса
3. Партнерство: форма и вид ответственности лиц-партнеров
4. Акционерные общества. Характеристика степени ответственности акционеров. Достоинства и ограничения данной формы организации хозяйственной деятельности.
5. Сравнительный анализ организационно-правовых форм, используемых в западной практике и в России.
6. Размерность бизнеса и его критерии.
7. Межстрановая характеристика количественных и качественных критериев отнесения бизнеса к среднему и малому.
8. Адаптационная эффективность бизнеса в обеспечении его жизнестойкости.
9. Отличительные качества интеграции от других способов рыночных связей.
10. Характеристика наиболее распространенных форм интеграции на Западе.
11. Виды субподрядных отношений: специализированный субподряд, обычный субподряд, конкурирующий субподряд
12. Франчайзинг как сеть контрактов и как форма организации малого бизнеса
13. Фирма как сеть контрактов.
14. Структура контрактов.
15. Организационное построение международных компаний.
16. Характеристика основных форм построения международных компаний.

17. Трест, концерн, конгломерат, ФПГ, синдикат, пул, консорциум, ассоциация, союз, стратегический альянс как формы построения международных компаний.

18. Планирование и контроль деятельности международной компании.

19. Регулирование бизнеса в зарубежных странах

Для оценки сформированности компетенций используется следующие шкалы.

Шкала 1. Оценка сформированности отдельных элементов компетенций

Обозначения		Формулировка требований		
Цифр.		к степени сформированности компетенции		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Не зачтено	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Не зачтено	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Зачтено	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Зачтено	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Зачтено	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Шкала 2. Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений

Обозначения		Формулировка требований
Цифр.	Оценка	к степени сформированности компетенции
1	Не зачтено	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Зачтено или	Знать на уровне ориентирования , представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке,

	не зачтено <i>по усмотрению преподавателя)</i>	отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения
3	Зачтено	Знать и уметь на репродуктивном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях
4	Зачтено	Знать, уметь, владеть на аналитическом уровне. Зная на репродуктивном уровне, указывать на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения
5	Зачтено	Знать, уметь, владеть на системном уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины

4.4. Методические материалы

Процедуры и средства оценивания элементов компетенций
по дисциплине «Организация бизнеса в зарубежных странах»

Процедура проведения	Средство оценивания				
	Текущий контроль				Промежуточный контроль
	Выполнение устных заданий	Выполнение контрольной работы	Выполнение практических расчетных заданий	Выполнение эссе и докладов	Зачет в устной форме
Продолжительность контроля	По усмотрению преподавателя	30 мин.	Не предусмотрено	По усмотрению преподавателя	В соответствии с принятыми нормами

					времени
Форма проведения контроля	Устный опрос	Письменная форма	-	Письменная форма с презентацией	В устной форме
Вид проверочного задания	Устные вопросы	Письменные задания	-	Письменный опрос	зачет
Форма отчета	Устные ответы	Ответы в письменной форме	-	Ответы в письменной (по эссе и рефератам)	Ответы в устной форме
Раздаточный материал	есть	Справочная литература	-	Справочная литература	Справочная литература

Примерная тематика рефератов и докладов

1. Характеристика основных экономических агентов в западной хозяйственной практике.
2. Индивидуальное предприятие как единоличная форма организации бизнеса
3. Партнерство: форма и вид ответственности лиц-партнеров
4. Акционерные общества. Характеристика степени ответственности акционеров. Достоинства и ограничения данной формы организации хозяйственной деятельности.
5. Сравнительный анализ организационно-правовых форм, используемых в западной практике и в России.
6. Размерность бизнеса и его критерии.
7. Межстрановая характеристика количественных и качественных критериев отнесения бизнеса к среднему и малому.
8. Адаптационная эффективность бизнеса в обеспечении его жизнестойкости.
9. Отличительные качества интеграции от других способов рыночных связей.
10. Характеристика наиболее распространенных форм интеграции на Западе.
11. Виды субподрядных отношений
12. Фирма как сеть контрактов.
13. Структура контрактов.

- 14.Франчайзинг как сеть контрактов.
- 15.Организационное построение международных компаний.
- 16.Характеристика основных форм построения международных компаний.
- 17.Трест, концерн, конгломерат, ФПГ, синдикат, пул, консорциум, ассоциация, союз, стратегический альянс как формы построения международных компаний.
- 18.Планирование и контроль деятельности международной компании.
- 19.Регулирование бизнеса в зарубежных странах
- 20.Сравнительные преимущества и недостатки разных видов субподрядных отношений
- 21.Какова роль государства в создании институциональной среды хозяйствования

Критерии оценки докладов и дискуссий студентов

При оценке докладов и участия студентов в дискуссиях учитывается в первую очередь уровень теоретической подготовки студента (владение категориальным аппаратом, знание нормативно-правовых основ предмета), проявленной при подготовке доклада, умение построить доклад содержательно и структурно, а также умение высказывать свое мнение, отстаивать свою позицию, слушать и оценивать различные точки зрения, конструктивно полемизировать, находить точки соприкосновения разных позиций.

Критерии оценки реферата

Оценка «удовлетворительно» предполагает, что полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. В процессе анализа литературы отобраны наиболее важные источники, продемонстрировано понимание решаемой проблемы. Выбраны адекватные цели научный подход, методы, процедуры. Они в значительной степени реализованы в работе. Выводы имеют наглядный и проверяемый характер. Требования по оформлению работы в основном выполнены.

Оценка «хорошо» ставится, когда полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована практическая и теоретическая актуальность работы. В процессе анализа литературы отобран и проанализирован широкий круг теоретических и эмпирических источников. Выбраны и обоснованы применяемые научные подходы, методы и процедуры. Полученные результаты в целом логичны, доказательны и систематизированы. Оформление работы в целом соответствует существующим требованиям.

Оценка «отлично» предполагает: полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Обоснована практическая и теоретическая значимость работы. Проведен детальный анализ теоретических и эмпирических источников, выводы автора самостоятельны и аргументированы. Выбраны и подробно описаны применяемые в работе научные подходы, методы и процедуры. Содержание работы полностью отражает узловые проблемы темы, исследовательская часть (в курсовой работе) выполнена самостоятельно, методологически корректно и содержит достоверные и интересные выводы и положения. Оформление работы полностью отвечает требованиям

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Ежедневной учебной работе студенту следует уделять 9–10 часов своего времени, т.е. при шести часах аудиторных занятий самостоятельной работе необходимо отводить 3–4 часа. Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Самостоятельная работа на лекции – слушание и запись лекций – сложный вид аудиторной работы. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателями. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям

Подготовку к каждому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом семинарского или практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме семинара и по возможности подготовить по нему презентацию. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура семинара в зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы семинарское занятие может состоять из четырех-пяти частей: 1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины. 2. Доклад и/или выступление с презентациями по проблеме семинара. 3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия. 4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома,

если это предусмотрено программой. 5. Подведение итогов занятия. Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность - до 15 минут. Вторая часть - выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов семинарского занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность - 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа семинарского занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение с последующим обсуждением результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на семинарском занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается семинарское занятие.

Работа с литературными источниками в процессе подготовки к семинарским занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и периодической) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме семинарского или практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Подготовка презентации и доклада для участия в диспуте

Презентация. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Последовательность подготовки презентации:

1. Четко сформулировать цель презентации: вы хотите свою аудиторию мотивировать, убедить, заразить какой-то идеей или просто формально отчитаться.
2. Определить каков будет формат презентации: живое выступление или электронная рассылка.
3. Отобрать всю содержательную часть для презентации и выстроить логическую цепочку представления.
4. Определить ключевые моменты в содержании текста и выделить их.
5. Определить виды визуализации (картинки) для отображения их на слайдах в соответствии с логикой, целью и спецификой материала.
6. Подобрать дизайн и форматировать слайды (количество картинок и текста, их расположение, цвет и размер).

7. Проверить визуальное восприятие презентации. К видам визуализации относятся иллюстрации, образы, диаграммы, таблицы. Иллюстрация – представление реально существующего зрительного ряда. Образы – в отличие от иллюстраций – метафора. Их назначение – вызвать эмоцию и создать отношение к ней, воздействовать на аудиторию.

Практические советы по подготовке презентации

- готовьте отдельно: печатный текст + слайды + раздаточный материал;
- слайды – визуальная подача информации, которая должна содержать минимум текста, максимум изображений, несущих смысловую нагрузку, выглядеть наглядно и просто;
- текстовое содержание презентации – устная речь или чтение, которая должна включать аргументы, факты, доказательства и эмоции;
- рекомендуемое число слайдов 10-15;
- обязательная информация для презентации: тема, фамилия и инициалы выступающего; план сообщения; краткие выводы из всего сказанного; список использованных источников;
- раздаточный материал – должен обеспечивать ту же глубину и охват, что и живое выступление: люди больше доверяют тому, что они могут унести с собой, чем исчезающим изображениям, слова и слайды забываются, а раздаточный материал остается постоянным осязаемым напоминанием; раздаточный материал важно раздавать в конце презентации; раздаточный материалы должны отличаться от слайдов, должны быть более информативными.

Доклад, согласно толковому словарю русского языка Д.Н. Ушакова: «... сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материал, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный интерес к научному познанию». Тема доклада должна быть согласована с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговоренный при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными. Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключение, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут. Докладчики должны знать и уметь: сообщать новую информацию; использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; четко выполнять установленный регламент (не более 10 минут); иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Структура выступления

Вступление помогает обеспечить успех выступления по любой тематике. Вступление должно содержать: название, сообщение основной идеи, современную оценку предмета изложения, краткое перечисление рассматриваемых вопросов, живую интересную форму изложения, акцентирование внимания на важных моментах, оригинальность подхода.

Основная часть, в которой выступающий должен глубоко раскрыть суть затронутой темы, обычно строится по принципу отчета. Задача основной части – представить достаточно данных для того, чтобы слушатели заинтересовались темой и захотели

ознакомиться с материалами. При этом логическая структура теоретического блока не должны даваться без наглядных пособий, аудио-визуальных и визуальных материалов.

Заключение – ясное, четкое обобщение и краткие выводы.

2. Подготовка к зачету

Обучение по дисциплине заканчивается зачетом. Подготовка к сдаче зачета является также самостоятельной работой студента. Основное в подготовке – повторение всего учебного материала дисциплины, по которому необходимо сдавать зачет. Только тот студент успевает, кто хорошо усвоил учебный материал. Если студент плохо работал в семестре, пропускал лекции, слушал их невнимательно, не конспектировал, не изучал рекомендованную литературу, то в процессе подготовки ему придется не повторять уже знакомое

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Сейфуллаева М.Э. Международный маркетинг [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг»/ Сейфуллаева М.Э.- Электрон. текстовые данные.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.- 319 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8095>.- ЭБС «IPRbooks»
2. Романов А.А. Маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Романов А.А., Басенко В.П., Жуков Б.М.- Электрон. текстовые данные.- М.: Дашков и К, Южный институт менеджмента, 2011.- 443 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/4552>.- ЭБС «IPRbooks»
3. Лашко С.И. Международный маркетинг [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Лашко С.И., Буркот Е.С.- Электрон. текстовые данные.- Краснодар: Южный институт менеджмента, 2012.- 248 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10291>.- ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература.

1. Экономика зарубежных стран [Электронный ресурс]: учебник/ С.Н. Лебедева [и др.].- Электрон. Текстовые данные.- Минск: Вышэйшая школа, 2013.- 463 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35572>.- ЭБС «IPRbooks»
2. Гареев Т.Р. Основы международного маркетинга [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Гареев Т.Р.- Электрон. текстовые данные.- Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2009.- 244 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/3165>.- ЭБС «IPRbooks»
3. Романцов А.Н. Event-маркетинг. Сущность и особенности организации. 2-е изд. [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Романцов А.Н.- Электрон. текстовые

данные.- М.: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2012.- 88 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/5958>.- ЭБС «IPRbooks»

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

1.Хмелев И.Б. Основы международного бизнеса [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс/ Хмелев И.Б.- Электрон. текстовые данные.- М.: Евразийский открытый институт, 2012.- 131 с.- Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14643>.- ЭБС «IPRbooks»

6.4. Нормативные правовые документы.

6.5. Интернет-ресурсы.

1. www.customs.ru. - ФТС РФ.
2. www.gks.rii - Росстат.
3. www.economy.gov.ru - Министерство экономического развития РФ.
- 4.www.wto.org - Всемирная Торговая Организация. . <http://www.sba.gov/aboutsba/index.html> - официальный сайт Администрации малого бизнеса США.
- 5.Monthly Bulletin of Statistics, UN, за соотв. годы.
- 6.International Trade Statistics Yearbook, UN, за соответствующие годы.

6.6. Иные источники.

- 1.Кредитование малого бизнеса в России и Германии. Материалы российско-германского проекта // под ред. Э. Макварта, И. Путинцевой. М.: OST-EURO. 2005. С. 206.
- 2.<http://www.agency-ako.ru/foreign/finnvera/> - См. Опыт Финляндии по вопросу государственного содействия субъектам предпринимательской деятельности в доступе к финансово-кредитным ресурсам.
- 3.Сравнительный анализ систем и инструментов поддержки малого предпринимательства в 5 странах// Проект "Экономическое оздоровление и создание рабочих мест" в рамках программы партнерства между DFID и Правительством Нижегородской области. – Н. Новгород, 2006.- С 37-49.

7.Материально-техническая база, информационные технологии, программное

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, для самостоятельной работы: читальные залы библиотеки.

Программное обеспечение: MS Office Professional Plus 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.

