

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Антипова Наталья Викторовна
Должность: и.о. директора филиала
Дата подписания: 20.02.2024 18:49:52
Уникальный программный ключ:
fae5412acb1bf810dc69e6bc004ac45622b84b3a

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
направленность (профиль) программы «Международная торговля»

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Улан-Баторский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова



Одобрено
на заседании Совета Улан-Баторского
филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Протокол № 11 от 15.06. 2021 г.
Председатель совета

Н.В.Антипова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.21 Организация бизнеса в зарубежных странах

Направление подготовки 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы - «Международная торговля»

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки: 2021

Улан-Батор – 2021 г.

Составитель(и):

к.э.н., доц., доцент кафедры мировой
ЭКОНОМИКИ
(ученая степень, ученое звание, должность)

Г.В. Подбиралина

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры мировой экономики
протокол № 13 от «28» апреля 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	12
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	12
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	12
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ	12
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	Ошибка! Закладка не определена.
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	14
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	14
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	15

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью дисциплины «Организация бизнеса в зарубежных странах» является формирование у слушателей целостного представления о деятельности различных категорий бизнеса в зарубежных странах, а также умения анализировать показатели деятельности бизнес-сектора и делать обоснованные выводы об его эффективности.

Задачи дисциплины «Организация бизнеса в зарубежных странах»:

1. изучение закономерностей развития и организации бизнеса в зарубежных странах;
2. изучение внешней бизнес-среды и анализ (оценка) целесообразности участия в выставочных и других мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров;
3. умение проводить переговоры и формировать список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта;
4. выполнение расчетов, необходимых для составления экономических разделов бизнес-планов; оценка эффективности проектов.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация бизнеса в зарубежных странах» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	очная	очно-заочная	заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ		
Объем дисциплины в акад. часах	144		
Промежуточная аттестация: форма	экзамен, курсовая работа	-	-
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	61	-	-
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	54	-	-
• лекции	24	-	-
• практические занятия	30	-	-
• лабораторные занятия	-	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)** (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	1	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	2	-	-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	-	-

5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	-	-
Самостоятельная работа (СР), всего:	83	-	-
в том числе:			
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк) (заполняется при наличии экзамена по дисциплине)	32	-	-
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	33	-	-
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу (заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ/проектов)	18	-	-
• изучение ЭОР (при наличии)	-	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	5	-	-
• и другие виды (подготовка к семинарским занятиям по темам, доклад, аналитический обзор, творческое задание по дисциплине в целом)	10	-	-

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-1. Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта	ПК-1.6. Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров	ПК-1.6. Зн.8. Знает основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций
		ПК-1.6. У.3. Умеет осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеэкономического контракта
ПК-1. Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта	ПК-1.10. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеэкономического контракта	ПК-1.10. Зн.5. Знает методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках
		ПК-1.10. У.7. Умеет составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеэкономического контракта
ПК-3. Анализировать социально-экономические	ПК-3.2. Выполнять необходимые расчеты,	ПК-3.2. Зн.1 Знает структуру и содержание экономических

показатели, характеризующие деятельность субъектов на мировых рынках	необходимые для составления экономических разделов бизнес-планов	разделов бизнес-планов <i>ПК-3.2. Зн.2</i> Знает особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках
		<i>ПК-3.2. У.1. Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов <i>ПК-3.2. У.2 Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы					Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу в целом)	
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа						Всего
Семестр 7												
1.	<p>Тема 1. Роль бизнеса в экономике зарубежных стран Региональные рейтинги и корпоративные исследования по ведению бизнеса и глобальной конкурентоспособности. Основные тенденции развития бизнеса / предпринимательства в зарубежных странах. Выставочно-ярмарочные и конгрессные мероприятия за рубежом как способ привлечения потенциальных партнеров</p>	2	4	-	-	10	16	ПК-1.6	<p>ПК-1.6 <i>Знает</i> основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; <i>Умеет</i> осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта.</p>	Гр.д.	-	-

2.	Тема 2. Организация бизнеса в США. Особенности развития и поддержки бизнеса в США. Главные критерии классификации предприятий и фирм. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса. Программы Администрации малого бизнеса США. Участие бизнеса США во внешнеэкономической деятельности.	4	2	-	-	10	16	ПК-1.6; ПК-1.10	ПК-1.6 <i>Знает</i> основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; <i>Умеет</i> осуществлять деловую переписку по вопросам заключения. ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта.	Гр.д	-	-
3.	Тема 3. Особенности организации и ведения бизнеса в странах-членах ЕС. Главные критерии классификации предприятий и фирм. Влияние государственной политики на деятельность предприятий и фирм. Условия налогообложения для субъектов крупного бизнеса, малого и среднего предпринимательства. Участие бизнеса стран ЕС во внешнеэкономической деятельности.	4	4	-	-	10	18	ПК-1-10; ПК-3.2	ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта. ПК-3.2. <i>Знает</i> структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов <i>Знает</i> особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках <i>Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; <i>Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках.	-	Р.а. з.	Д.

4.	<p>Тема 4. Особенности организации и ведения бизнеса в странах, не входящих в ЕС. Главные критерии классификации предприятий и фирм. Влияние государственной политики на деятельность предприятий и фирм. Условия налогообложения для субъектов крупного бизнеса, малого и среднего предпринимательства. Участие бизнеса европейских стран во внешнеэкономической деятельности.</p>	4	4	-	-	10	18	ПК-1-10; ПК-3.2	<p>ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; ПК-3.2. <i>Знает</i> структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов; <i>Знает</i> особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках; <i>Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; <i>Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках.</p>	Гр.д.	Т.	-
5.	<p>Тема 5. Особенности организации бизнеса в азиатских странах. Особенности ведения и организации бизнеса в азиатских странах и странах АТР. Главные критерии классификации предприятий и фирм. Влияние государственной политики на деятельность предприятий и фирм. Особенности участия бизнеса стран АТР во внешнеэкономической деятельности.</p>	2	4	-	-	11	17	ПК-1-10; ПК-3.2	<p>ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; ПК-3.2. <i>Знает</i> структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов; <i>Знает</i> особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках; <i>Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; <i>Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках.</p>	Гр.д.	Д.и.	Д.

6.	<p>Тема 6. Организация и ведение бизнеса в странах Латинской Америки. Особенности ведения и организации бизнеса в странах Латинской Америки. Главные критерии классификации предприятий и фирм. Влияние государственной политики на деятельность предприятий и фирм. Особенности участие бизнеса стран Латинской Америки в внешнеэкономической деятельности.</p>	4	4	-	-	11	19	ПК-1-10; ПК-3.2	<p>ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеэкономического контракта; ПК-3.2. <i>Знает</i> структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов; <i>Знает</i> особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках; <i>Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; <i>Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках.</p>	Гр.д.	Т.	-
7.	<p>Тема 7. Организация и ведение бизнеса в странах Африки. Особенности ведения и организации бизнеса в странах Африки. Главные критерии классификации предприятий и фирм. «Теневая» составляющая деятельности предприятий и фирм. Особенности участие бизнеса стран Африканского региона во внешнеэкономической деятельности.</p>	2	4	-	-	11	17	ПК-1-10; ПК-3.2	<p>ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеэкономического контракта; ПК-3.2. <i>Знает</i> структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов; <i>Знает</i> особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках; <i>Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; <i>Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках.</p>	Гр.д.		-

8.	Тема 8. Особенности организации и ведения бизнеса в странах-членах ЕАЭС. Развитие бизнеса в странах ЕАЭС как одно из основных направлений стратегии евразийской интеграции. Главные причины, определяющие потребность экономики стран ЕАЭС в опережающем развитии средних предприятий. Влияние единой политики на деятельность предприятий и фирм. Особенности участие бизнеса стран ЕАЭС во внешнеэкономической деятельности.	2	4	-	-	10	16	ПК-1-10; ПК-3.2	ПК-1.10 <i>Знает</i> методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках <i>Умеет</i> составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; ПК-3.2. <i>Знает</i> структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов; <i>Знает</i> особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках; <i>Умеет</i> составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; <i>Умеет</i> оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках.	-	К.р.	Ан.о.-
	Итого	24	30	-	-	83	137	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Групповая дискуссия (Гр.д.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Контрольные работы (К/р) по дисциплине в целом

Деловая игра (Д.и.)

Расчетно-аналитические задания (р.а.з.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Доклад (Д.)

Аналитический обзор (Ан.о.) по дисциплине в целом

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Лапушта М.Г. Предпринимательство: Учебник / М.Г. Лапушта. - Изд. испр. - М.: ИНФРА-М, 2020. — 384 с. [Электронный ресурс] (Высшее образование: Бакалавриат). - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=348887>
2. Подбиралина Г.В. Малый и средний бизнес зарубежных стран и России: учебник / Подбиралина Г.В., Мигалева Т.Е. — Москва: КноРус, 2021. — 201 с. — ISBN 978-5-406-07048-2. — Режим доступа: <https://book.ru/book/940421> — Текст: электронный.

Дополнительная литература

1. Кузнецова Г.В. Международная торговля товарами и услугами: учебник и практикум для вузов/ Г.В. Кузнецова, Г.В. Подбиралина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 720 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13547-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/468014>
2. Малый и средний бизнес в экономике зарубежных стран: учеб. пособие / Г.В. Подбиралина, Т.Е. Мигалева, Рос. экон. ун-т им. Г.В. Плеханова. – М.: Изд-во РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2018. – 104 с. – ISBN 978-5-7307-1379-6: 104.46. Режим доступа: <https://www.rea.ru/ru/org/managements/biblcentr/Pages/reviews.aspx>
3. Методология риск-ориентированного контроля и контроллинга эффективности бизнеса: моногр. / Н.А. Казакова, Е.И. Ефремова; Под ред. Н.А. Казаковой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 234 с.: ил. – (Научная мысль. Экономика). – ISBN 978-5-16-107408-4. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=372855>
4. Межкультурные отличия в практике бизнеса / Н.М. Громова. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2020. – 163 с.: ил. – ISBN 978-5-9776-0459-8. – ISBN 978-5-16-012775-0. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?pid=934659>
5. МСФО для предприятий малого и среднего бизнеса: учебник: [гриф УМС] / Ред. В.Г. Гетьман. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 451 с. – (Высшее образование. Магистратура). – ISBN 978-5-16-012306-6. – ISBN 978-5-16-106571-6. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=346994>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. <http://www.consultant.ru> - Справочно-правовая система Консультант Плюс;
2. <http://www.garant.ru> - Справочно-правовая система Гарант.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. <http://www.gks.ru/> - Росстат – федеральная служба государственной статистики
2. <http://www.iep.ru/ru/publikacii/categories.html> -
Федеральный образовательный портал. Экономика.

Социология. Менеджмент

3. www.economy.gov.ru - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России.
4. <http://www.wto.ru/> - база данных ВТО
5. <http://www.europa.eu.int/> - база данных ЕС
6. <http://www.fao.org/home/ru/> - официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО).
7. <https://www.oecd.org/> - официальный сайт ОЭСР.
8. <https://transparency.org.ru/research/> - Международное движение по противодействию коррупции «Transparency International».
9. <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm> - база данных Международной организации труда (МОТ).
10. <https://www.rea.ru/ru/org/managements/Pages/biblcentr.aspx> - Научно-информационный библиотечный центр имени академика Л.И. Абалкина
11. <https://regstat.rea.ru/> - Ситуационный центр социально-экономического развития регионов Российской Федерации

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. https://unctad.org/system/files/official-document/tdstat45_en.pdf - Handbook of Statistics 2020
2. https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf - World Investment Report 2020
3. https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2020_en.pdf - Trade and Development Report 2020
4. https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf - Digital Economy Report 2019
5. <https://fortune.com/global500/> - Рейтинг крупнейших компаний мира Fortune Global 500.
6. <https://usacanada.jes.su/> – Журнал «Экономика США и Канады: экономика, политика, культура»
7. www.ilaran.ru - Журнал «Латинская Америка»

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

№ п/п	Перечень информационных технологий, программного обеспечения,
1.	Операционная система Microsoft Windows: 10
2.	Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus: 2013 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)
3.	Браузер Google Chrome

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Организация бизнеса в зарубежных странах» обеспечена:
для проведения занятий лекционного типа:

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (*практические занятия*):

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации: компьютер с возможностью подключения к сети «Интернет», мультимедийный проектор.

для самостоятельной работы, в том числе для курсового проектирования:

- помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Положение о курсовых работах (проектах) в ФГБОУ ВО "РЭУ им. Г.В. Плеханова".
- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по выполнению аналитических работ (обзоров, справок, записок).
- Методические указания по подготовке и оформлению докладов.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Организация бизнеса в зарубежных странах» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20

Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные средства по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ

1. Роль бизнеса в экономике страны (на примере конкретной страны).
2. Основные тенденции развития предпринимательства в России и за рубежом.
3. Организация предпринимательской деятельности (на примере конкретной страны).
4. Инвестиционная стратегия компаний (на конкретных примерах).
5. Основы взаимодействия государства и бизнеса.
6. Конкуренция и конкурентная политика.
7. Особенности развития и поддержки бизнеса в США.
8. Влияние государственной политики на деятельность предприятий и фирм (на конкретных примерах).
9. Особенности организации и развития бизнеса в странах Азиатско-Тихоокеанского региона (на примере конкретной страны).
10. Особенности организации и развития бизнеса в странах АСЕАН (на примере конкретной страны).
11. Особенности организации и развития бизнеса в странах Латиноамериканского региона (на конкретных примерах).
12. Особенности организации и развития в странах Африки (на конкретных примерах).
13. Особенности организации и развития бизнеса в странах постсоветского пространства (на конкретных примерах).

14. Предприятия малого и среднего бизнеса как экспортная основа производимой в стране продукции (на конкретных примерах).
15. Роль бизнеса в обеспечении инновационного развития экономики (на конкретных примерах).
16. Позиционирование интересов несырьевых компаний на внешних рынках (на конкретных примерах).
17. Проблемы выхода компаний и фирм на внешние рынки (на конкретных примерах).
18. Формирование имиджа страны в глобальном партнерстве (на конкретных примерах).
19. Взаимосвязь барьеров в торговле и развития бизнеса (на конкретных примерах).
20. "Честность" в бизнесе: ее влияние на успешность ведения бизнеса (на конкретных примерах).
21. Влияние процессов цифровизации и автоматизации на организацию и развитие бизнеса.
22. Готовность к экспериментам и строгая дисциплина – важные факторы развития бизнеса в условиях неопределенности мировой экономики (на примере конкретных компаний).
23. Стратегия и тактика переговорного процесса (на конкретных примерах).
24. Роль переговоров в получении экономического выигрыша (выгод и конкурентных преимуществ на мировом рынке) (на конкретных примерах).
25. Международные конференции и деловые совещания как результат достижения договоренностей и подписания официальных документов (на конкретных примерах).
26. Методы экономической дипломатии – как важный фактор в успехе ведения бизнес-процессов.
27. Потенциал развития сектора МСБ (на конкретных примерах стран/регионов, компаний).
28. Возможности выхода компаний на международные рынки (на конкретных примерах).
29. «Легкость» ведения бизнеса в странах Азии (на конкретных примерах).
30. Активизации контактов между компаниями (фирмами) России и зарубежных стран (на конкретных примерах).

Типовой перечень вопросов к экзамену

1. Основные тенденции развития МСБ на современном этапе.
2. Проект «Ведение бизнеса» «doingbusiness.org». Его значение и перспективы.
3. Индекс глобальной конкурентоспособности: его значение, основные индикаторы, лежащие в основе рейтинга.
4. Выставочно-ярмарочные и конгрессные мероприятия за рубежом как способ привлечения потенциальных партнеров.
5. Выставочное-ярмарочная отрасль как способ отражения и содействия реализации интересов субъектов выставочно-ярмарочной деятельности.

6. Факторы, которые необходимо учитывать при классификации предприятий.
7. Малый и средний бизнес как основа устойчивости экономики.
8. Оценка показателей уровня развития бизнеса в регионах Северной и Южной Америки.
9. Оценка показателей уровня развития бизнеса в АСЕАН и ЕАЭС.
10. Основные преимущества и недостатки МСБ по сравнению с крупными компаниями.
11. Особенности классификации предприятий и фирм в США.
12. Особенности классификации предприятий и фирм в ЕС.
13. Особенности классификации предприятий и фирм в азиатском регионе (на примере конкретной страны).
14. Особенности классификации предприятий и фирм в странах Латинской Америки (на примере конкретной страны).
15. Особенности классификации предприятий и фирм в странах Африки (на конкретном примере).
16. Особенности классификации предприятий и фирм в странах ЕАЭС.
17. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в США.
18. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в ЕС.
19. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в европейских странах, не являющихся членами Евросоюза (на конкретном примере).
20. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в азиатских странах (на конкретном примере).
21. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в странах Латиноамериканского региона (на конкретных примерах).
22. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в странах Африки (на конкретных примерах).
23. Регулирование деятельности малого и среднего бизнеса в странах ЕАЭС.
24. Приобретение активов зарубежных компаний и заключение альянсов (на конкретных примерах).
25. Участие бизнеса США во внешнеэкономической деятельности.
26. Участие бизнеса европейских стран во внешнеэкономической деятельности (на конкретных примерах).
27. Участие бизнеса стран Азиатского региона во внешнеэкономической деятельности (на конкретных примерах) .
28. Участие бизнеса стран Африканского региона во внешнеэкономической деятельности (на конкретных примерах)
29. Участие бизнеса стран Евразийского экономического союза во внешнеэкономической деятельности (на конкретных примерах).
30. Роль малого и среднего бизнеса в развитии промышленности и технологий.
31. Переговоры как часть внешнеэкономической стратегии бизнеса.
32. Роль переговоров в получении выгод и конкурентных преимуществ для бизнеса.

33. Особенности ведения и организации бизнеса в регионе для собственника (на конкретном примере).

34. Проблемы старта бизнеса и пути их решения (на конкретных примерах).

35. Структура и содержание экономических разделов бизнес-плана.

36. Роль бизнес-объединений в защите интересов предпринимателей (на конкретных примерах).

37. Механизмы создания конкурентных преимуществ для развития собственного уникального бизнеса.

38. Сферы экономики, наиболее привлекательные для деятельности малых и средних предприятий (на примере экономики конкретных стран и регионов).

39. Основные характеристики конкурентной среды, оказывающие влияние на выход компании на внешний рынок.

40. Оптимальные формы взаимодействия бизнеса и государства (на примере конкретных стран и регионов).

41. Роль бизнес-плана в успешной организации и ведении бизнеса.

42. Особенности предпринимательской среды в Японии.

43. Особенности предпринимательской среды в Китае.

44. Особенности предпринимательской среды в Индии.

45. Особенности предпринимательской среды в странах Латиноамериканского региона (на конкретном примере).

46. Отличие американской и японской моделей промышленной кооперации.

47. Национальные инвестиционные программы и возможность бизнеса претендовать на них.

48. Деятельность бизнеса с учетом современных тенденций развития мировой экономики (на примере конкретных стран).

49. Проблемы принятия управленческих решений в современном бизнесе и перспективы их решения.

50. Методы организации управления фирм, работающих в сфере международного бизнеса за рубежом.

Типовые тестовые задания:

1. Основными критериями отнесения предприятий к категории «малые и средние» в Европе являются:

- а) численность сотрудников;
- б) общий объем кредитов;
- в) величина годового оборота;
- г) годовая прибыль;
- д) величина банковской стоимости активов.

2. . В отличие от крупных предприятий, МСП:

а) имеют больше возможностей для продвижения своих интересов и получения особых условий;

б) имеют меньше возможностей для продвижения своих интересов и получения особых условий;

в) сосредоточены на выстраивании долгосрочной стратегии или на завоевании рынка;

г) сосредоточены на краткосрочных задачах и выживании в среднесрочной перспективе.

3. Критерии отнесения предприятий к сектору МСП оказывают влияние на:

а) доступ компаний к программам финансирования и прочим видам государственной поддержки;

б) доступу к новым технологиям;

в) набор квалифицированного персонала;

г) продвижение своих интересов и получения особых условий для своей деятельности.

4. Согласно законодательству Бразилии, критериями отнесения предприятия к сектору МСБ является:

а) численность сотрудников;

б) различные организации и администрации штатов и муниципальных образований используют свои подходы к классификации;

в) уставный капитал;

г) объем инвестиций.

5. Основными индикаторами, используемыми ОЭСР и Евростатом для оценки уровня развития сектора МСП являются:

а) данные о числе фирм по различным странам и регионам мира;

б) распределение числа фирм по численности занятых;

в) распределение числа фирм по величине уставного капитала;

г) данные о числе фирм, занятых в промышленности.

Типовые расчетно-аналитические задания:

1. Изучите структуру бизнес-плана. При составлении бизнес-плана укажите объем собственного капитала и необходимых заемных средств, условия и срочность вашего запроса. Рассчитайте, какой объем инвестирования будет необходим вашей компании на ближайшие пять лет, и какова структура его трат. Определите, нужны ли вам средства для покупки оборудования или материалов, выплаты заработной платы или покрытия конкретных счетов до увеличения доходов?

2. Представьте перспективный финансовый прогноз на ближайшие 3-5 лет. На первый год будьте максимально точны в прогнозах. Включите прогнозируемые отчеты о доходах, движении денежных средств и бюджеты капитальных затрат, их структуру. Составьте матрицу рисков на зарубежный рынок. Опираясь на имеющиеся данные показателей экспортного потенциала (стоимость экспортной продукции во внутренних ценах; себестоимость

экспортной продукции; прибыль от экспорта продукции и др.) рассчитайте показатели экспортного потенциала для своей компании: *эффективность производства экспортной продукции* (формула: эффективность производства экспортной продукции / себестоимость экспортной продукции); *удельный вес прибыли от экспорта продукции в общем объеме прибыли* (формула: прибыль от экспорта продукции/общая величина прибыли); *рентабельность экспортных продаж* (формула: прибыль от экспорта продукции/выручка от реализации продукции на экспорт); *удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции* (формула: объем экспорта продукции/общий объем реализации продукции); *конкурентоспособность производителя* (формула: выручка от реализации продукции на экспорт/ (затраты внутри страны + затраты на реализацию за рубежом); *количество сертифицированной продукции*; *доля продукции, поставляемой в страны дальнего зарубежья* (количество продукции, поставляемой на экспорт/общее количество продукции). Используйте таблицы, графики и диаграммы, чтобы показать финансовую историю предприятия.

Примеры тем групповых дискуссий:

1. Роль исследования Всемирного банка «*Ведение бизнеса*» в расширении предпринимательской деятельности в странах и регионах мира.
2. Конкурентный анализ как способ определения рыночных преимуществ и специфической ниши в линейке товаров/услуг в определенном сегменте рынка.
3. «Бамбуковая сеть», как метод упрощения процесса ведения бизнеса, ускорения процесса распространения информации и объединения населения..
4. Роль внешней торговли и иностранных инвестиций в развитии предпринимательства в европейских странах.
5. Роль внешней торговли в развитии предпринимательства в странах АЮС.

Примеры типовых заданий для контрольной работы:

Вариант 1

Задание 1. Дайте сравнительную характеристику организации бизнеса в Китае и США.

Задание 2. Дайте оценку региональным программам развития малого и среднего предпринимательства в Европе.

Задание 3. Предложите возможные направления развития малого и среднего бизнеса в ЕС.

Вариант 2

Задание 1. Роль малого и среднего предпринимательства во внешней торговле европейских стран (доля в ВВП, объем и структура товарооборота, численность занятых).

Задание 2. Основные факторы, влияющие на конкурентоспособность бизнеса.

Задание 3. Перспективы и проблемы развития бизнеса в странах ЕС.

Деловая игра:

1. Тематика деловой игры:

1. Начни свой бизнес.
2. Организуй свой бизнес.
3. Создание нового продукта.
4. Выход компании на новые рынки.
5. Открытие новой фирмы в зарубежных странах.
6. Модель «подрывных инноваций».
7. Инновационный потенциал компании.
8. Определение размера рынка, стратегии дистрибуции и коммуникаций для бизнеса.
9. Оценка рыночных возможностей бизнеса.

2. Концепция игры: изучение процессов функционирования бизнеса в различных странах; выработка определенных единых или компромиссных позиций и решений; получение конструктивных выводов и результатов, имеющих теоретическое и практическое значение.

3. Задания: 1) Выберите способ ведения бизнеса, обоснуйте свой выбор, сравнив выбранную организационно-правовую форму предприятия. 2) Сформируйте пакет документов, необходимых для регистрации бизнеса и устав организации. 3) Определите лимит денежной наличности предприятия. 4) Составьте типовой бизнес-план. 6) Оформите презентацию к защите результатов.

4. Ожидаемый (е) результат: развитие навыков самостоятельной постановки задачи и поиска путей ее решения; формирование профессиональных качеств посредством погружения в конкретную экономическую ситуацию, смоделированную посредством игры; открытие и регистрация своего дела (бизнеса); обоснование актуальности, полезности и цели создания бизнеса, с целью заинтересовать членов жюри в выборе конкретного проекта.

Тематика докладов:

1. Теневая экономика и коррупция – причины, влияющие на развитие МСБ.
2. Современные технологии для организации бизнеса (на конкретных примерах).
3. Формирование имиджа страны в глобальном партнерстве (на конкретных примерах).
4. Бизнес в зарубежной практике (на конкретном примере).
5. Специфика китайского рынка и трудности ведения бизнеса в Китае.

Тематика аналитических обзоров:

1. Позиционирование интересов несырьевых компаний (на конкретных

примерах).

2. Интересы бизнеса во внешнеэкономической политике страны (на конкретных примерах).

3. Взаимосвязь барьеров в торговле и развития бизнеса (на конкретных примерах).

4. Выполнение принципов международного обмена товарами и услугами, капиталом, интеллектуальной собственностью и пр. – основа успешного ведения бизнеса за рубежом.

5. Переговоры с позиции силы / слабости, главные условия при их вынужденном применении.

Типовая структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1.</i>	<i>12</i>
<i>Вопрос 2.</i>	<i>12</i>
<i>Кейс.</i>	<i>16</i>

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»/ «зачтено»	ПК-1. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта.	ПК-1.6. Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров.	Знает верно и в полном объеме: основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках; структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках Умеет верно и в полном объеме: осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; оценивать	Продвинутый
		ПК-3. Анализировать социально-экономические показатели, характеризующие деятельность субъектов на мировых рынках.	ПК-1-10. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта ПК-3.2. Выполнять необходимые расчеты, необходимые для составления экономических		

			разделов бизнес-планов.	конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках	
70 – 84 баллов	«хорошо»/ «зачтено»	<p>ПК-1. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта.</p> <p>ПК-3. Анализировать социально-экономические показатели, характеризующие деятельность субъектов на мировых рынках.</p>	<p>ПК-1.6. Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров.</p> <p>ПК-1-10. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>ПК-3.2. Выполнять необходимые расчеты, необходимые для составления экономических разделов бизнес-планов.</p>	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках; структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках</p>	Повышенный
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»/ «зачтено»	<p>ПК-1. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта.</p> <p>ПК-3. Анализировать социально-экономические показатели, характеризующие деятельность субъектов на мировых рынках.</p>	<p>ПК-1.6. Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров.</p> <p>ПК-1-10. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>ПК-3.2. Выполнять необходимые расчеты, необходимые для составления</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках; структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; оценивать</p>	Базовый

			экономических разделов бизнес-планов.	конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»/ «не зачтено»	<p>ПК-1. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта.</p> <p>ПК-3. Анализировать социально-экономические показатели, характеризующие деятельность субъектов на мировых рынках.</p>	<p>ПК-1.6. Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров.</p> <p>ПК-1-10. Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>ПК-3.2. Выполнять необходимые расчеты, необходимые для составления экономических разделов бизнес-планов.</p>	<p>Не знает на базовом уровне: основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций; методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках; структуру и содержание экономических разделов бизнес-планов особенности и практику применения механизмов деятельности субъектов на российском и зарубежных рынках</p> <p>Не умеет на базовом уровне: осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта; составлять экономические разделы бизнес-плана на основе выполненных расчетов; оценивать конкурентоспособность проекта на потенциальных рынках</p>	Компетенции не сформированы