

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры
международных финансов и
бухгалтерского учета
Протокол № 10 от 23.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.10 Международный менеджмент
Направление подготовки:	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль):	Международный финансовый менеджмент
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Соколовская Е., кандидат экономических наук, доцент Варламов Г.В.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель освоения дисциплины:

обобщение понятий о менеджменте, с учетом деятельности компании в международном пространстве. В частности студенты будут ознакомлены с особенностями деятельности международных компаний, с учетом постоянно видоизменяющейся внешней среды; с особенностями качественного управления компаниями; с основными положениями эффективного управления многонациональными компаниями, а также факторами, влияющими на принятие эффективных решений и осуществление правильного контроля их исполнения

Задачи дисциплины:

- изучить сущность, структуру и особенности развития менеджмента;
- исследовать особенности внешней среды, а также перспективы развития российских компаний на мировом рынке;
- иметь четкое представление об особенностях деятельности международных компаний, а также уметь анализировать последствия этой деятельности;
- изучить причины, способы, достоинства и недостатки международных стратегических альянсов, а также их влияние на страну пребывания;
- изучить особенности стратегического и операционного менеджмента в международной компании;
- исследовать особенности управления человеческими ресурсами, в частности использование труда экспатриантов и местного населения в международной компании;
- научиться проводить анализ деятельности международной компании.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-2 Способен проводить оценку действующих и потенциальных контрагентов, поддерживать отношения с существующими клиентами и осуществлять поиск новых, а также поддерживать контакты с различными субъектами экономических отношений	ПК-2.1 Знает технологию ведения переговоров, основу психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами.	08.008 Профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию»
	ПК-2.2 Умеет работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых продуктов и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения.	
	ПК-2.3 Способен вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе осуществлять поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействовать с потенциальными потребителями финансовых услуг, проводить переговоры, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-2.1. Знает технологию ведения переговоров, основу психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами.	Знать технологию ведения переговоров, основу психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами.
ПК-2.2. Умеет работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых ситуаций и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения.	Уметь работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых ситуаций и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения.
ПК-2.3. Способен вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе осуществлять поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействовать с потенциальными потребителями финансовых услуг, проводить переговоры, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами.	Вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе осуществлять поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействовать с потенциальными потребителями финансовых услуг, проводить переговоры, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-2.1	ПК-2.2	ПК-2.3
1	Менеджмент в глобальной среде. Международный бизнес	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
2	Оценка внешней среды международного бизнеса	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
3	Международные стратегические альянсы	ПК-2	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)
4	Международное сотрудничество	ПК-2	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-2.1	ПК-2.2	ПК-2.3
5	Операционный менеджмент в международной компании	ПК-2	Доклад, сообщение/Реферат №1 (10)	Коллоквиум/Проект (групповой проект) №2 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
6	Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами	ПК-2	Доклад, сообщение/Реферат №1 (10)	Коллоквиум/Проект (групповой проект) №2 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа	
<p>Тема 1: Менеджмент в глобальной среде. Международный бизнес Понятие международного менеджмента и основные роли менеджера в международном масштабе. Сущность, структура и особенности развития международного менеджмента. Организация и менеджмент. Изменение принципов управления организацией. Новые принципы организации. Развитие взглядов на менеджмент. Менеджмент и внешнее окружение организации. Роли международного менеджера. Предпринимательство. Предприниматель и менеджер: сходства и отличия Практические занятия/самостоятельная работа: Обсуждение методологических основ международного менеджмента Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 2: Оценка внешней среды международного бизнеса Анализ позиции российских компаний в современных условиях и перспективы их выхода на мировой рынок. Экономический, правовой, политический анализы. Также рассматривается влияние государства на ведение бизнеса. Уделяется внимание культурной среде: культурам и субкультурам. Анализ технологической среды. Политическая среда и политические риски Практические занятия/самостоятельная работа: Способы оценки внешней среды международного бизнеса Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 3: Международные стратегические альянсы В представленном модуле рассматриваются причины и способы международного сотрудничества компаний; достоинства и недостатки по сравнению с другими формами кооперации. Кроме этого, анализируются факторы, способствующие достижению успеха; возможность упрощенного проникновения на новый рынок, разделение рисков, обмен знаниями и опытом, синергия и конкурентные преимущества. Также обсуждаются типы стратегических союзов, комплексные и функциональные альянсы; организация деятельности стратегических альянсов (выбор партнера, принципы совместного управления); сложности функционирования стратегических альянсов (несовместимость партнеров, доступ к информации, потеря автономности, изменение условий ведения бизнеса). Практические занятия/самостоятельная работа: Выбор наиболее приемлемых условий долгосрочного финансирования Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 4: Международное сотрудничество Тема объединяет в себе определение сущности таких явлений, как глобализация, интернационализация и регионализация. Уделяется внимание региональной экономической интеграции (формы интеграции и ее влияние на деятельность компании). Рассматривается деятельность компании в условиях трансформирующегося мира, а также существующие на данный момент соглашения, объединения и международные организации, оказывающие влияние на деятельность международных компаний. Среди них: Генеральное соглашение о тарифах и торговле и Всемирная торговая организация (роль, достоинства и недостатки); Европейский союз (органы управления, борьба за создание общего рынка, трансформация общего рынка в экономический союз); Североамериканское соглашение о свободной торговле; инициатива по странам Карибского бассейна; соглашение MERCOSUR; Андский пакт; торговые соглашения в Азиатско-Тихоокеанском регионе (ANZCERTA, ASEAN, AFTA, АПЕС); африканские инициативы. Практические занятия/самостоятельная работа: Рассмотрение возможных вариантов международного сотрудничества Лабораторная работа: -</p>	
<p>Тема 5: Операционный менеджмент в международной компании</p>	

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
В представленной теме рассматриваются особенности управления подразделениями международной компании (отношения с поставщиками, агентами, компаниями по поиску и подбору товаров и т.д.). Также рассматриваются свободные торговые зоны и особенности ведения бизнеса в них. Уделяется внимание формированию центров разработки продукции в разных странах, соответствие продукции стандартам качества
Практические занятия/самостоятельная работа: Операционный менеджмент в международной компании
Лабораторная работа: -
Тема 6: Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами Природа управления человеческими ресурсами в международной организации и его стратегическая значимость. Потребности международного обеспечения управленческими кадрами (масштаб интернационализации, централизация и децентрализация контроля, философия подбора персонала). Рекрутирование и отбор менеджеров. Вопросы экспатриации и возвращения. Обучение и развитие. Оценка результатов труда и размеры компенсаций. Сохранение кадров и текучесть. Управление не руководящими кадрами. Трудовые отношения. Особенности корпоративной культуры в международной компании. Культура общения, этические аспекты.
Практические занятия/самостоятельная работа: Влияние человеческого капитала на развитие международного бизнеса
Лабораторная работа: -
Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	64	64
Лекционные занятия (Лек)	32	32
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	32	32
Самостоятельная работа студента (СР)	81	81
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	81	81
Контроль самостоятельной работы (КСР)	8	8
Контактная работа (КоР)	72	72
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Менеджмент в глобальной среде. Международный бизнес	6	6	4	0	12	4	
2	Оценка внешней среды международного бизнеса	6	6	4	0	13	4	
3	Международные стратегические альянсы	6	4	6	0	14	6	
4	Международное сотрудничество	6	4	6	0	14	6	
5	Операционный менеджмент в международной компании	6	6	6	0	14	6	
6	Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами	6	6	6	0	14	6	
		Итого:	32	32	0	81	32	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	10	10

38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) "Международный финансовый менеджмент"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.10 Международный менеджмент

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2023/2024 учебного года

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	6	6
Самостоятельная работа студента (СР)	153	153
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	153	153
Контроль самостоятельной работы (КСР)	8	8
Контактная работа (КоР)	18	18
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР		
			Лек	Пр	Лаб			
1	Менеджмент в глобальной среде. Международный бизнес	6	2	0	0	25	4	
2	Оценка внешней среды международного бизнеса	6	0	0	0	26	4	
3	Международные стратегические альянсы	6	2	0	0	24	6	
4	Международное сотрудничество	6	0	2	0	26	6	
5	Операционный менеджмент в международной компании	6	0	2	0	26	6	
6	Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами	6	0	2	0	26	6	
Итого:			4	6	0	153	32	

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 6
Аудиторные занятия (АЗ):	18	18
Лекционные занятия (Лек)	8	8
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	10	10
Самостоятельная работа студента (СР)	129	129
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	129	129
Контроль самостоятельной работы (КСР)	6	6
Контактная работа (КоР)	24	24
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	27	27
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	180/5	180/5

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР		
			Лек	Пр	Лаб			
1	Менеджмент в глобальной среде. Международный бизнес	6	2	2	0	22	4	
2	Оценка внешней среды международного бизнеса	6	2	2	0	22	4	
3	Международные стратегические альянсы	6	2	2	0	22	6	
4	Международное сотрудничество	6	2	0	0	22	6	

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
5	Операционный менеджмент в международной компании	6	0	2	0	21	6
6	Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами	6	0	2	0	20	6
Итого:			8	10	0	129	32

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. МЕНЕДЖМЕНТ В 2 Ч. ЧАСТЬ 1 3-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Абчук В. А., Трапицын С. Ю., Тимченко В. В. - Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (Герценовский университет) (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 239 с. - ISBN 978-5-534-01757-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/menedzhment-v-2-ch-chast-1-490032>

2. МЕНЕДЖМЕНТ В 2 Ч. ЧАСТЬ 2 3-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Абчук В. А., Трапицын С. Ю., Тимченко В. В. - Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (Герценовский университет) (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 249 с. - ISBN 978-5-534-02141-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/menedzhment-v-2-ch-chast-2-491291>

3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК. Учебник и практикум для вузов / Под общ. ред. Эскиндарова М.А., Звоновой Е.А. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва), 2022 г. - 453 с. - ISBN 978-5-9916-8904-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnyy-finansovyy-rynok-490108>

Дополнительная литература:

1. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ 5-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Отв. ред. Красавина Л. Н. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва), 2022 г. - 534 с. - ISBN 978-5-534-08791-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnye-valyutno-kreditnye-i-finansovye-otnosheniya-488867>

2. МЕЖДУНАРОДНОЕ ФИНАНСОВОЕ ПРАВО 2-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / Петрова Г. В., 2022 г. - 319 с. - ISBN 978-5-534-11476-8 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/mezhdunarodnoe-finansovoe-pravo-488621>

3. ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ КОМПАНИИ. Учебник и практикум для вузов / Шубаева В. Г., Шимко П. Д. ; под науч. ред. Максимцева И.А. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 581 с. - ISBN 978-5-534-14469-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/finansovyy-menedzhment-transnacionalnoy-kompanii-496854>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ

3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. iBooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный
2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный
3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный
4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный
5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: agch.neicon.ru. - Текст: электронный
6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный
7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный
8. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://instituciones.com>. - Текст: электронный
9. Цифровая экономика [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://data-economy.ru/2024>. - Текст: электронный
10. Молодежный Союз Экономистов и Финансистов [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.msfe.ru>. - Текст: электронный
11. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный
12. Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный
13. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета umeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в

т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному порталу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном портале Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

3. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет				
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100
	F	Fx	E	D	C	B	A
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Собеседование, опрос/Контрольная работа №1

1. Современные тенденции международного менеджмента

2. Этапы эволюции международного бизнеса.
3. Факторы реализации конкурентного преимущества в международной деятельности.
4. Методы и инструменты анализа внешней среды международного бизнеса.
5. Сущность и этапы становления и развития международной экономической интеграции.
6. Структурные особенности и роль международных стратегических альянсов в современном бизнесе.
7. Виды международных организационных структур: преимущества и недостатки.
8. Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами.
9. Современные тенденции международной миграции рабочей силы.
10. Особенности корпоративной культуры в международной компании.

Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1

1. Глобализация и необходимость формирования новой модели менеджмента: превращение национальной модели в международную
2. Современные тенденции международного менеджмента
3. Задачи международного менеджмента и требования, предъявляемые к глобальному менеджеру
4. Особенности подготовки менеджеров для международного бизнеса
5. Противоречия культур и борьба за ценности в глобальной экономике. Особенности деловой российской культуры
6. Перспективы развития российских международных компаний
7. Модели интернационализации российской компании
8. Виды международных организационных структур: преимущества и недостатки
9. Российские финансово-промышленные группы и зарубежные транснациональные компании: сходства и отличия
10. Особенности принятия решений в международном менеджменте

Коллоквиум/Проект (групповой проект) №1

1. Интернационализация и глобализация экономики: новые возможности международного бизнеса и задачи международного менеджмента.
2. Глобализация и необходимость формирования новой модели менеджмента.
3. Основные направления глобализации экономики и ее социальные последствия.
4. Анализ международного бизнес-окружения: виды рисков и способы их минимизации.
5. Методы и инструменты анализа внешней среды международных компаний.
6. Специфика национальных деловых культур и их влияние на международный бизнес.
7. Динамика формирования стратегических альянсов и их эволюция.
8. Формы многонациональных компаний.
9. Конкурентные преимущества ТНК и их влияние на формирование современных международных экономических отношений.
10. Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами.

Коллоквиум/Проект (групповой проект) №2

1. Анализ деятельности иностранных ТНК в России.
2. Анализ деятельности российских компаний за рубежом.
3. Разработка стратегии выхода российской компании на зарубежные рынки.
4. Сравнение деловых культур и систем менеджмента различных стран (по выбору).
5. Анализ особенностей российской модели менеджмента.

Доклад, сообщение/Реферат №1

1. Характерные черты международного бизнеса.
2. Типология стратегических подходов в международном менеджменте.

3. Организация международной компании как функция ее международной бизнес-миссии.
4. Особенности управления структурными подразделениями международной компании.
5. Сущность и этапы становления и развития международной экономической интеграции.
6. Примеры интеграционных процессов в разных регионах мира.
7. Международные стратегические альянсы как перспективная форма интернационализации деятельности российских компаний.
8. Значение этики для международного менеджмента.
9. Особенности формирования международного коллектива.
10. Причины увольнения персонала за рубежом.

Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1

Диснейленд в Европе

Прочитайте ситуацию и ответьте на вопросы. Аргументируйте свои ответы.

После смерти Уолта Диснея «Уолт Дисней Компани», казалось, потеряла свой творческий размах. Как и другие студии, начавшие работать на видео- и телерынках, «Дисней» была довольна своей кинотекой, но ее новые фильмы (всего три-четыре в год) в большинстве случаев лежали на полке. После почти 30-летней работы на телевидении компания сняла свои программы, и к середине 80-х годов ее доходы на 75% зависели от тематических парков недвижимости (главным образом отелей). Однако руководство в настоящее время пытается возродить и создать заново былую славу магии Диснея. Будучи убеждены в том, что имя компании, ее культурные традиции и наследие — основное достижение, руководители «Диснея» считают, что компания должна одновременно развивать свои традиционные направления и разрабатывать новые. Продолжая работать в сегменте рынка, ориентированном на семейный просмотр фильмов, «Дисней» через свое отделение «Тач-стоун Пикчерз» начала производство фильмов для взрослых.

Новым видом деятельности стал экспорт тематических парков. Токио-Диснейленд ежегодно посещают миллионы людей, поэтому ожидалось, что Евродиснейленд, который открылся в 1992 г. под Парижем, принесет доход 2 млрд долл. Одновременно бизнес на рынке парков и недвижимости расширился и в США: компания строила новые отели для привлечения новых посетителей.

Вместе с этим обновилась и деятельность по традиционным направлениям: возобновился показ «Дисней по воскресеньям», были записаны на видеокассеты классические фильмы («Белоснежка» и др.) с обновлением записей через пять лет, а не через семь, как прежде.

Программы «Диснея» набрали наибольшее число подписчиков по кабельному телевидению; с государственной организацией Китая был подписан контракт на ежегодный показ по телевидению мультфильмов о Микки Маусе и Дональде Даке.

Кстати, эти герои не так давно посетили некоторые американские больницы и прошли парадом по 120 городам США. Белоснежка и семь гномов появились на фондовой бирже Нью-Йорка, чтобы привлечь внимание к своему 50-летнему юбилею.

Компания открыла магазины в торговых центрах США, предлагающие как лицензионные, так и эксклюзивные товары.

Таким образом, повторно внедрившись на рынок, компания предполагала, что ее репутация и успех автоматически перенесутся в Европу, и Евродисней был торжественно открыт летом 1992 г. при участии звезд кино и поп-музыки. Парк расположен недалеко от Парижа, хотя французские «снобы культуры» выступали против американизмов. Фермеры высказывали недовольство тем, что под парк были заняты плодородные земли, и блокировали ведущие к нему дороги. В июле число посетителей в день было на 10 тыс. человек меньше запланированного, а в августе компания была вынуждена закрыть один из шести своих отелей и уволить 5 тыс. человек персонала. Туроператоры приостановили свою работу на длительное время.

Хотя компания утверждала, что дела Евродиснейленда идут успешно, было очевидно, что возникли серьезные проблемы. Еще в апреле 1992 г. на Евродиснейленд обрушилась волна

негативных публикаций в прессе. По мнению французских политических деятелей, герои Диснея могут завоевать сердца многих французов и они решат утвердить английский язык в качестве второго официального языка тематического парка.

Климат в Европе не такой благоприятный, как в США, где расположены парки Диснея, и доход компания получала только в летние месяцы. В 1992 г. было холодное лето, в экономике Франции наблюдался спад, был сокращен рабочий день в промышленности, снизились доходы, а значит, и расходы людей на проведение выходных дней. Ближе к концу первого летнего сезона становилось все очевиднее, что Евродиснейленд под Парижем не сможет существовать лишь за счет доходов от летнего сезона.

Компания «Дисней» осознала, что ей необходимо действовать. Чтобы поднять уровень посещаемости в «мертвый сезон», компания снизила цены на проживание в гостиницах в зимний период; предоставила дополнительные скидки на билеты с апреля по октябрь, начала крупномасштабную рекламную кампанию: сотрудничество с крупнейшей туристической организацией American Express, объявления в региональных и национальных газетах, реклама в прессе, на радио и телевидении. В конце концов «Дисней» оказалась перед дилеммой. Евродиснейленд был еще далек от завершения: предполагалось создание дополнительных аттракционов и сооружений. К началу 1992 г. в парк были вложены огромные инвестиции, а прибыли не поступали — многие посетившие парк уходили разочарованными, но были и такие, кто посещал парк несколько раз за сезон.

Компания вынуждена была опираться на свою марку и возможности маркетинга. «Дисней» сумела убедить некоторых партнеров и клиентов, что Евродиснейленд будет развиваться, утверждая славу «Диснея» в Европе, его популярность будет расти. Однако многие сотрудники компании и туроператоры расценили результаты первого сезона как удар по репутации и состоянию корпорации.

Вопросы и задания

1. Какие факторы внешней среды не были учтены компанией при выходе на европейский рынок? Как могла компания исследовать эти факторы?
2. Соответствовала ли всемирно известная марка для внедрения в Европу и не лучше ли было изменить имидж компании при создании Евродиснейленда?
3. Какие элементы «промоушн-микс» (совокупность способов продвижения товаров на рынок) были использованы для продвижения в Европу и не следовало бы их изменить, учитывая неудачи, описанные в ситуации?
4. С какими трудностями могла бы столкнуться компания при выходе на российский рынок?

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос № 1)

1. Предмет международного менеджмента.
2. Современные тенденции международного менеджмента.
3. Этапы эволюции международного бизнеса.
4. Цели интернационализации. Глобализация. Реактивные и проактивные мотивы.
5. Функции международного менеджера.
6. Факторы реализации конкурентного преимущества в международной деятельности.
7. Особые задачи международного менеджмента в сравнении с управлением в отдельной национальной среде.
8. Факторы развития международной макросреды в условиях глобализации.
9. Методы и инструменты анализа внешней среды международного бизнеса.

10. Воздействие особенностей современного международного бизнеса на российские предприятия.
11. Стратегические решения в международном бизнесе.
12. Сущность и этапы становления и развития международной экономической интеграции. Примеры международных интеграционных объединений.
13. Цели и механизмы международной экономической интеграции. Предпосылки международной экономической интеграции.
14. Основные интеграционные блоки Западной Европы (ЕС, ЕАСТ, Европейское экономическое пространство, Северное сотрудничество).
15. Интеграционное сотрудничество на американском континенте (НАФТА, ЛАИ, ЦАОР, Андский пакт, КАРИКОМ, МЕРКОСУР).
16. Основные интеграционные экономические образования в Юго-Восточной Азии и Тихоокеанском регионе (АТР, АСЕАН, АТЭС, АНЗСЕРТА).
17. Интеграционные тенденции на Ближнем Востоке и в Северной Африке (САС, ССАГПЗ, САМ, ЮДЕАК, ЭКОВАС, САДК, КОМЕСА, УЭМОА).
18. Интеграционные процессы в Центральной и Восточной Европе и на постсоветском пространстве (ЦЕИ, СНГ, ЕАЭС).
19. Свободные экономические зоны, их место и роль в мировой экономике.
20. Практика применения различных типов конкурентного преимущества в международном бизнесе.
21. Стратегии завоевания или расширения зарубежных рынков.
22. Стратегии размещения международного бизнеса.
23. Алгоритм выбора оптимальной формы присутствия предприятия на внешнем рынке.
24. Стратегический потенциал российских компаний на внешних рынках.
25. Технологические формы организации международного бизнеса, особенности их применения.
26. Структурные особенности и роль международных стратегических альянсов в современном бизнесе.
27. Виды международных организационных структур: преимущества и недостатки.
28. Особенности управления международными компаниями. Анализ эффективности.
29. Многонациональные корпорации как форма международного бизнеса: достоинства и недостатки.
30. Предприятия с иностранными инвестициями в России: динамика, тенденции и проблемы развития. Международное совместное предпринимательство.
31. Особенности развития систем корпоративного управления в разных странах.
32. Органы управления и организационные модели современных многонациональных корпораций.
33. Управление финансами международной компании.
34. Цели, задачи и модели технологической политики корпораций.
35. Международное управление человеческими и трудовыми ресурсами.
36. Подбор и отбор персонала в процессе создания зарубежных отделений компании.
37. Мотивационные проблемы международного менеджмента.
38. Современные тенденции международной миграции рабочей силы.
39. Особенности корпоративной культуры в международной компании.
40. Социальная ответственность международных компаний.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 2)

1. Раскройте понятие глобализации хозяйственных процессов.
2. Определите, что собой представляет и как рассчитывается степень глобализации хозяйственных процессов.
3. Определите проявления глобализации хозяйственных процессов.

4. Выявите и охарактеризуйте положительные и отрицательные последствия усиления глобализации хозяйственных процессов.
5. Приведите основные характеристики и проявления интернационализации хозяйственной жизни.
6. Раскройте факторы, под действием которых развивается международная торговля.
7. Выявите особенности экономического развития США.
8. Охарактеризуйте развитие экономики современной Японии.
9. Определите специфику экономического развития современной Германии.
10. Охарактеризуйте особенности развития экономики Китая.
11. Раскройте особенности экономического развития Индии.
12. Охарактеризуйте развитие экономики современной России.
13. Объясните, что собой представляет региональная экономическая интеграция и какую роль она играет в развитии мирового хозяйства.
14. Раскройте типы региональной экономической интеграции.
15. Объясните, какое влияние оказывает региональная экономическая интеграция на мировое хозяйство.
16. Опишите алгоритм выбора оптимальной формы присутствия предприятия на внешнем рынке.
17. Определите, каким образом международные экономические организации участвуют в обеспечении экономической безопасности мирового хозяйства.
18. Выделите положительные и отрицательные последствия международной миграции рабочей силы.
19. Охарактеризуйте место и роль России на мировом рынке рабочей силы.
20. Раскройте особенности корпоративной культуры в международной компании. Приведите примеры.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 3)

1. *Постройте матрицу для проведения SWOT-анализа.*

Распределите факторы по секторам матрицы: уникальная технология, устаревшее оборудование, низкая квалификация персонала, узнаваемый бренд, независимость от поставщиков, снижение уровня конкуренции на рынке, повышенные интерес потребителей.

2. *Постройте матрицу для проведения PEST анализа.*

Распределите факторы по секторам матрицы: средний уровень экономического развития региона, сложная демографическая ситуация (снижение рождаемости и рост смертности), высокий уровень доверия органам местной власти, преобладание добывающих предприятий по сравнению с перерабатывающими, квоты на экспорт и импорт, высокий уровень изношенности энергетических сетей, высокая доля граждан с высшим и средним специальным образованием, отсутствие технопарка или бизнес-инкубатора на территории региона.

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-2	Знать технологию ведения переговоров, основу психологии общения, принципы консультационной работы, методы работы в кризисных ситуациях, базовые банковские, страховые и инвестиционные продукты и услуги, передовой отечественный и зарубежный опыт в области связей с инвесторами.	30

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-2	Уметь работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых продуктов и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения. Вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе осуществлять поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействовать с потенциальными потребителями финансовых услуг, проводить переговоры, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами.	40
Вопрос №3 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-2	Уметь работать с программными комплексами по управлению клиентскими взаимоотношениями, организовывать и проводить деловые переговоры и презентации, сравнивать параметры финансовых продуктов и предотвращать и улаживать конфликтные ситуации, а также работать в автоматизированных системах информационного обеспечения. Вести базу по клиентам, проводить оценку качества, достаточности и надежности информации по контрагентам, составлять аналитические заключения, рейтинги и прогнозы, организовать и поддерживать постоянные контакты с контрагентами, а также развивать и поддерживать все виды отношений с клиентами, в том числе осуществлять поиск и привлечение новых клиентов, взаимодействовать с потенциальными потребителями финансовых услуг, проводить переговоры, встречи, операционное и информационное обслуживание, определять условия, формы и методы сотрудничества и взаимодействия с контрагентами.	30