

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:	ФТД.02 Русский язык как иностранный
Направление подготовки:	38.04.01 Экономика
Направленность (профиль):	Международный бизнес
Уровень высшего образования:	Магистратура
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Старший преподаватель, Хромова А. Старший преподаватель Гонсалес Седилло Хоел Иван

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:*Цель освоения дисциплины:*

- формирование основ русского произношения и русской диалогической речи в бизнес ситуациях повседневной жизни, адаптация к русской языковой среде, подготовка слушателя к работе с русскоязычной среде.

Задачи дисциплины:

- обучить воспринимать на слух информацию, содержащуюся в монологическом высказывании: тему, основную идею, главную и дополнительную информацию каждой смысловой части сообщения с достаточной полнотой, глубиной и точностью;

- развитие навыков и умений изучающего, ознакомительного и реферативного чтения текстов различной направленности;

- овладение основными видами письменной речи в научном и официально-деловом стилях в объеме, достаточном для составления официальных документов и написания работы по специальности;

- понять как основную, так и дополнительную информацию, содержащуюся в тексте, с достаточной полнотой, точностью и глубиной;

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-8 Способен проводить мероприятия по стимулированию продаж, формировать каналы коммуникаций, имидж и деловую репутацию	ПК-8.1 Знает состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.	08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог»
	ПК-8.2 Умеет сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.	
	ПК-8.3 Владеет навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-8.1. Знает состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.	Знать состав процесса стратегического и оперативного планирования, организацию рекламного дела.
ПК-8.2. Умеет сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.	Уметь сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги), формировать имидж и деловую репутацию организации, продвигать товары (услуги) организации на рынок.
ПК-8.3. Владеет навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.	Владеть навыками внедрения системы стимулирования продаж товаров (услуг) организации, формирования каналов коммуникации с потребителями, формирования имиджа и деловой репутации, разработки и проведения рекламных акций по стимулированию продаж, работы с инструментами прямого маркетинга.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-8.1	ПК-8.2	ПК-8.3
1	Лексическая тема "Стратегическое планирование".	ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
2	Лексическая тема "Реклама".	ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Задания творческого уровня №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
3	Лексическая тема «Ценообразование и себестоимость».	ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (20)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
4	Лексическая тема «Сбыт продукции».	ПК-8	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2 (20)	Круглый стол, дискуссия, полемика, дебаты/Эссе №1 (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

Тема 1: Лексическая тема "Стратегическое планирование".

Планирование и бизнес. Цели планирования. Типы планирования.

Практические занятия/самостоятельная работа:

Стратегическое планирование на предприятии

Лабораторная работа: -

Тема 2: Лексическая тема "Реклама".

Виды, типы, способы рекламы. Функции рекламы. Регулирование рекламы.

Практические занятия/самостоятельная работа:

Реклама на предприятии

Лабораторная работа: -

Тема 3: Лексическая тема «Ценообразование и себестоимость».

Статьи и элементы затрат. Ценообразование на предприятии.

Практические занятия/самостоятельная работа:

Себестоимость продукции

Лабораторная работа: -

Тема 4: Лексическая тема «Сбыт продукции».

Виды стимулирования сбыта, принципы стимулирования сбыта, матрица приемов стимулирования сбыта

Практические занятия/самостоятельная работа:

Сбыт продукции

Лабораторная работа: -

Курсовая работа:

не предусмотрено учебным планом

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 2
Аудиторные занятия (АЗ):	32	32
Лекционные занятия (Лек)	16	16
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	16	16
Самостоятельная работа студента (СР)	36	36
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	36	36

38.04.01 Экономика, направленность (профиль) "Международный бизнес"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: ФТД.02 Русский язык как иностранный

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года

Обновлена на 2023/2024 учебный год

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 2
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4
Контактная работа (КоР)	36	36
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	72/2	72/2

* 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	Лексическая тема "Стратегическое планирование".	2	4	4	0	9	4	
2	Лексическая тема "Реклама".	2	4	4	0	9	4	
3	Лексическая тема «Ценообразование и себестоимость».	2	4	4	0	9	4	
4	Лексическая тема «Сбыт продукции».	2	4	4	0	9	4	
		Итого:	16	16	0	36	16	

* 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 3
Аудиторные занятия (АЗ):	8	8
Лекционные занятия (Лек)	4	4
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	4	4
Самостоятельная работа студента (СР)	57	57
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	57	57
Контроль самостоятельной работы (КСР)	3	3
Контактная работа (КоР)	11	11
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	4	4
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	72/2	72/2

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				СР	Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий					
			Лек	Пр	Лаб			
1	Лексическая тема "Стратегическое планирование".	3	2	2	0	15	4	
2	Лексическая тема "Реклама".	3	0	0	0	14	4	
3	Лексическая тема «Ценообразование и себестоимость».	3	2	2	0	14	4	
4	Лексическая тема «Сбыт продукции».	3	0	0	0	14	4	
		Итого:	4	4	0	57	16	

* 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 2
Аудиторные занятия (АЗ):	32	32
Лекционные занятия (Лек)	16	16
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 2
Практические занятия (Пр)	16	16
Самостоятельная работа студента (СР)	38	38
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	38	38
Контроль самостоятельной работы (КСР)	2	2
Контактная работа (КоР)	34	34
Форма промежуточной аттестации	0	Зачет
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	0	0
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	72/2	72/2

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

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Лексическая тема "Стратегическое планирование".	2	4	4	0	10	4
2	Лексическая тема "Реклама".	2	4	4	0	8	4
3	Лексическая тема «Ценообразование и себестоимость».	2	4	4	0	10	4
4	Лексическая тема «Сбыт продукции».	2	4	4	0	10	4
Итого:			16	16	0	38	16

* 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. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ (А1–А2). Учебное пособие для вузов / Корнева Г. В., Герасимова Е. Е., Ким З. М., Шишканова Ж. С. - Рязанский государственный медицинский университет имени академика И.П. Павлова (г. Рязань)., 2022 г. - 286 с. - ISBN 978-5-534-13760-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-yazyk-kak-inostrannyy-a1-a2-496566>

2. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ. АКТУАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР 3-е изд., испр. и доп. Учебное пособие для вузов / Теремова Р. М., Гаврилова В. Л. - Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена (Герценовский университет) (г. Санкт-Петербург)., 2022 г. - 318 с. - ISBN 978-5-534-06084-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-yazyk-kak-inostrannyy-aktualnyy-razgovor-490954>

3. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ. КУЛЬТУРА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ. Учебник для вузов / Пугачев И. А., Будильцева М. Б., Новикова Н. С., Варламова И. Ю. - Российский университет дружбы народов (г. Москва)., 2022 г. - 231 с. - ISBN 978-5-534-03195-9 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-yazyk-kak-inostrannyy-kultura-rechevogo-obscheniya-489528>

Дополнительная литература:

1. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ: РАЗГОВОРНЫЙ ПРАКТИКУМ (B2—C1) 2-е изд. Учебное пособие для вузов / Жукова Т. А. - Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)., 2022 г. - 181 с. - ISBN 978-5-534-14886-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-yazyk-kak-inostrannyy-razgovornyy-praktikum-v2-s1-497211>

2. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ В 2 Ч. ЧАСТЬ 2. Учебник и практикум / Позднякова А. А., Федорова И. В. - Московский педагогический государственный университет (г.

Москва), 2022 г. - 329 с. - ISBN 978-5-534-15121-3 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-yazyk-kak-inostrannyu-v-2-ch-chast-2-489094>

3. РУССКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ ДЛЯ ИТ 2-е изд. Учебное пособие для вузов / Яремчук О. В. - Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (г. Москва), 2022 г. - 253 с. - ISBN 978-5-534-08876-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/russkiy-yazyk-kak-inostrannyu-dlya-it-494525>

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: arhiv.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. Языкознание.ру [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://yazykoznanie.ru>. - Текст: электронный

9. Ярус [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://yarus.asu.edu.ru>. - Текст: электронный

10. Langinfo.ru: языкознание [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://www.langinfo.ru>. - Текст: электронный

11. Российская национальная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://nlr.ru>. - Текст: электронный

12. Текстология.ру [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.textologia.ru>. - Текст: электронный

13. Министерство иностранных дел Российской Федерации (МИД России): профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://www.mid.ru>. - Текст: электронный

14. Педагогический сайт: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://pedsite.ru/>. - Текст: электронный

15. Министерства науки и высшего образования Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minobrnauki.gov.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, оснащенной специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенный 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 imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), 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 portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе 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		Fх		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

Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1

1. Тактическое, стратегическое и оперативное планирование
2. Продвижение товаров и услуг
3. Стимулирование и регулирование сбыта как функции рекламы
4. Продвижение торговых марок в планировании
5. Маркетинговое исследование и конкуренция
6. Установление цены реализации на производство и продажу товаров

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

Определять различные виды рекламы и описывать их с помощью лексики.

1. Какой вид рекламы дает больше преимуществ продавцу по сравнению с другими?
2. Какие функции рекламы могут помочь в регулировании объема продаж?
3. Какой тип стратегического планирования более совместим с исследованием рынка?
4. Как реклама может помочь стимулировать производство и продажи?
5. Каких целей продаж может помочь достичь реклама?

Задания творческого уровня №1

1. Оперативное планирование и успешный бизнес
2. Тактическое планирование как альтернатив для международного бизнеса
3. Обеспечение рационального и эффективного использования ресурсов как цель планирования
4. Исследование требований потребителей и формирование производственной программы
5. Принципы планирования и их роль в продвижении товаров
6. Непрерывность планирования как способ изменения экономической ситуации
7. Реализация принципов планирования и оптимизация производства

Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №2

1. Цели и задачи стимулирования сбыта
2. Направление стимулирования сбыта
3. Типы стимулирования сбыта
4. Селективное и индивидуальное стимулирование
5. Особенности матрицы стимулирования сбыта
6. Скидки и другие стратегии как примеры стимулирования сбыта
7. Распродаж остатки и завоевать доверие торговых представителей как задачи стимулирования сбыта

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

1. Цель сбыта продукции
2. Прямой и косвенный сбыт
3. Эксклюзивный сбыт как косвенный вид поставки продукции
4. Анализ рынка, продукта и конкурентов как этапы организации сбыта
5. Способы повышения спроса как способ стимулирования сбыта

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: зачет

Примерный перечень теоретических вопросов к зачету

1. Какими являются характеристиками Тактического планирования?
2. Как отличаются стратегическое и оперативное планирование друг от друга и в каком случае, каждое может помочь в продвижении бизнеса?
3. Как продвижение товаров и услуг помогает в планировании международного бизнеса?
4. Какие стратегии может использовать бизнес для продвижения торговых марок?
5. Какими являются функциями рекламы?
6. Какими являются видами рекламы?
7. Как тактическое и оперативное планирование могут быть выгодны для международных бизнесов?
8. Какой является целью сбыта продукции?
9. Какими являются косвенными видами поставки продукции?
10. Сколько есть типов стимулирования сбыта?
11. Какими являются этапами организации сбыта продукции?
12. Какие могут быть примеры стимулирования сбыта продукции?
13. Какие примеры стимулирования сбыта могут оказаться наиболее эффективными для международных бизнесов?
14. Какие стратегии могут использовать международные бизнесы для создания доверия среди покупателей?
15. Какими являются стратегиями эффективного использования ресурсов в планировании международного бизнеса?

Примерный перечень практических заданий к зачету

Объяснить лучшие стратегии, которые международный бизнес может использовать для привлечения и сохранения лояльности клиентов к своей продукции.

Объяснить различия между видами стратегического планирования и определить, что лучше для международного бизнеса в России в сфере энергетики, цифровых технологий и финансовых услуг

Объяснить виды рекламы, которые международный бизнес использует для расширения своего производства на международном рынке.