Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Тлисов Азамат Борисович
Должность: Директор Северо-Кавказского института - филиала РАНХиГС
Дата подписания: 10.07.2024 11:58:24
Уникальный программный ключ:
ac2df3a37f30cf89983b8fac4daa7e874c1d10ed

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ИНСТИТУТ-ФИЛИАЛ

ФАКУЛЬТЕТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

Кафедра менеджментаи предпринимательского права

УТВЕРЖДЕНО Директор
Северо-Кавказского
института – филиала Тлисов А.Б.

Утверждена
кафедрой менеджмента и
предпринимательского права
Протокол от 24.03. 2023 г №.8

РАБОЧАЯ ПРОГРАММАДИСЦИПЛИНЫ,

реализуемой без применения электронного (онлайн) курса

Б1.В.ДВ.05.01 МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

по направлению подготовки

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки)

«Менеджмент организации»

направленность (профиль)

бакалавр

(квалификация)

очная, очно-заочная

(формы обучения)

Год набора - 2024

Пятигорск, 2023 г.

Автор–составитель:

Доцент, канд. социол. наук, доцент
кафедры менеджмента предпринимательского права Золотарева Ю.В.
(ученая степень и(или) ученое звание, должность, наименование кафедры) *(Ф.И.О.)*

Заведующий кафедрой:

Менеджмента и предпринимательского права
доктор. социол. наук, профессор Алиева С.В.
(наименование кафедры, ученая степень и(или) ученое звание *(Ф.И.О.)*

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы 4

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы.... 5

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины 6

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине 8

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины 21

6. Основная и дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине 24

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)..... 25

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.05.01 «Международный менеджмент» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа

Код компетенций	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКс ОС-7.	Способность осуществлять взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонам для расширения внешних связей и обмена опытом, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, изучать и прогнозировать спрос потребителей	ПКс ОС-7.1-	способность организовать поддерживать связи с деловыми партнерами, проводить встречи и переговоры:

1.2. В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ОТФ[1] В. Управление текущей деятельностью департаментов (служб, отделов) предприятия питания **В/02.6** Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами.		
	ПКс ОС-7.1	На уровне знаний: – теоретические основы осуществления операций на мировых рынках в условиях глобализации
		На уровне умений: – решать управленческие задачи, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации
		На уровне навыков: – владеть навыками управления международными операциями в условиях глобализации

[1] Профессиональный стандарт №281 н от 07.04.2015 «Руководитель предприятия питания»

2. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся и место дисциплины в структуре образовательной программы

Объем дисциплины

Очная форма обучения

Объем дисциплины – 3 ЗЕ (108 ч).

Количество академических часов, выделенных на:

- контактную работу- 48 ч. (в т.ч. лекц.- 16 ч, практ.- 32ч., промежуточная аттестация (зачет); контроль – 2 ч.,
- самостоятельную работу обучающихся - 58 ч.

Очно-заочная форма обучения

Объем дисциплины – 3 ЗЕ (108 ч).

Количество академических часов, выделенных на:

- контактную работу- 32 ч. (в т.ч. лекц.- 8 ч, практ.- 24 ч., промежуточная аттестация (зачет); контроль – 2 ч.,
- самостоятельную работу обучающихся - 74 ч.

Заочная форма обучения

Объем дисциплины – 3 ЗЕ (108 ч).

Количество академических часов, выделенных на:

- контактную работу-18 ч. (в т.ч. лекц.-8 ч, практ.-6 ч,промежуточная аттестация (зачет) - 4 ч.);
- самостоятельную работу обучающихся -90 ч.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.01 «Международный менеджмент» относится к вариативной части учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент и является дисциплиной по выбору.

Дисциплина изучается в 7 семестре очной формы и на 4 курсе заочной формы обучения.

Дисциплина реализуется после изучения:

Креативный менеджмент (Бренд-менеджмент)

Организационное поведение

Общий менеджмент

Форма промежуточной аттестации – зачет.

3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий и структура дисциплины

Очная форма обучения

Наименование темы	Объем дисциплины, академ.час.				Контроль	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
	Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				
		Л	ПЗ	СР		
Тема 1. Мировой рынок и интернационализация бизнеса.	24	4	4	16		В, О
Тема 2. Стратегический менеджмент в международной компании.	30	4	4	22		О, ПЗ
Тема 3. Международные бизнес-операции	24	4	4	16		О, К
Тема 4. Кросскультурный менеджмент	26	4	4	18		О, К
контроль	**2**				**2**	
Промежуточная аттестация						**Зачет**
Итого	**108**	**16**	**16**	**72**	**2**	

Очно-заочная форма обучения

Наименование темы	Объем дисциплины, академ.час.				Контроль	Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
	Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				
		Л	ПЗ	СР		
Тема 1. Мировой рынок и интернационализация бизнеса.	24	2	6	16		В, О
Тема 2. Стратегический менеджмент в международной компании.	24	2	6	16		О, ПЗ
Тема 3. Международные бизнес-операции	28	2	6	20		О, К
Тема 4. Кросскультурный менеджмент	30	2	6	22		О, К
контроль	**2**				**2**	
Промежуточная аттестация						**Зачет**
Итого	**108**	**8**	**24**	**74**	**2**	

Примечание:
В – вопросы на понимание лекционного материала
О - опрос на практическом занятии
ПЗ – решение практических задач
К – кейс-анализ

Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование темы	Содержание темы
1.	Мировой рынок и интернационализация бизнеса.	Основные концепции международной торговли. Формирование мировой рыночной системы. Основные особенности современного мирового рынка. Понятие и особенности международного менеджмента. Цели и задачи международного менеджмента. Причины интернационализации бизнеса. Основные типы интернационализации компании. Стимулы интернационализации компании и мотивация менеджмента. Влияние международных компаний на мировую экономику.
2.	Стратегический менеджмент в международной компании.	Экономический, правовой и политический анализ внешней среды международной компании. Особенности маркетингового анализа внешней среды международного бизнеса. Комплексный анализ культурной внешней среды и учет национальных стереотипов поведения в международном менеджменте. Стратегическое планирование в международной компании: понятие, особенности. Стратегические решения по международной деятельности. Процедуры стратегического планирования в международной фирме. Организация стратегического планирования в международной фирме. Предпосылки формирования стратегии международной фирмы.
3.	Международные бизнес-операции	Классификация методов и форм международных бизнес-операций. Методы реализаций международных бизнес-операций: прямой, косвенный, кооперативный, интернальный, встречный, институционально-конкурсный, электронный. Международные торговые операции: виды и особенности осуществления. Международная встречная торговля: виды встречных операций и особенности их осуществления. Международное торговое посредничество: агенты, консигнаторы, дистрибьюторы. Институционально-конкурсные методы торговли: биржа, аукцион, тендер. -Международный трансфер технологий. Международная торговля лицензиями: понятие, особенности реализации, преимущества и недостатки. Международный франчайзинг: особенности, виды, преимущества и недостатки. Международный инжиниринг: особенности, преимущества и недостатки, структура и содержание международных инжиниринговых соглашений.
4.	Кросскультурный менеджмент	Корпоративная культура как ресурс международного бизнеса. Элементы корпоративной культуры международной фирмы. Кросскультурный шок: формы проявления и предпосылки (восприятие, социальные стереотипы, стереотипы поведения, этноцентризм). Процесс кросскультурного шока. Правила преодоления кросскультурного шока. Специфика кросскультурного общения: - вербальные коммуникации - невербальные коммуникации - паравербальные коммуникации. Типичные ошибки и правила кросскультурного общения. Особенности мотивации в международном менеджменте.

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

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

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.05.01Международный менеджментиспользуются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся

№	Наименование темы	Методы текущего контроля успеваемости
1.	Мировой рынок и интернационализация бизнеса.	вопросы на понимание лекционного материала, опрос на практическом занятии.
2.	Стратегический менеджмент в международной компании.	опрос на практическом занятии, решение практических задач
3.	Международные бизнес-операции	опрос на практическом занятии, кейс-анализ
4.	Кросскультурный менеджмент	опрос на практическом занятии, кейс-анализ

Текущий контроль успеваемости осуществляется непрерывно, на протяжении всего курса. Прежде всего, это устный опрос по ходу лекции, выполняемый для оперативной активизации внимания обучающихся и оценки их уровня восприятия. Помимо этого, контроль самостоятельной работы обучающихся осуществляется при опросе на практических занятиях, выполнении практических задач и кейсов.

4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов (средств)

Промежуточный контроль проводится в форме зачета и предусматривает устный опрос и тестирование.

Код и наименование этапа освоения компетенции	Результаты обучения	Оценочное средство
ПКс ОС-7.1- способность организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, проводить встречи переговоры:	На уровне знаний: – теоретические основы осуществления операций на мировых рынках в условиях глобализации	Устное собеседование. Тестирование.
	На уровне умений: – решать управленческие задачи, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации	
	На уровне навыков: – владеть навыками управления международными операциями в условиях глобализации	

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся

Тема 1. Мировой рынок и интернационализация бизнеса

Вопросы на понимание лекционного материала

1. Каковы два принципиальных направления в теории международной торговли?
2. Какие из известных концепций международной торговли поддерживают

каждое из этих направлений?
3. Что такое мировое разделение труда? Какие преимущества оно дает странам?
4. Какова роль мирового хозяйства в формировании мировой рыночной системы?
5. Каковы особенности мирового рынка по сравнению с национальными рынками отдельных стран?
6. Почему индустриализация усиливает необходимость внешнеторгового обмена?
7. Каковы особенности международного менеджмента по сравнению с внутренним менеджментом?
8. Какие основные бизнес-процессы включает международный менеджмент?
9. Что выступает базовым различием содержания международного менеджмента?
10. Какие два подхода может выбрать компания при выходе на международный рынок?
11. Какие цели ставит компания при выходе на международный рынок?
12. Сколько основных типов интернационализации компании выделяют?
13. Какие конкурентные преимущества в области маркетинга являются стимулом для интернационализации компании?
14. Какие конкурентные преимущества в области производства являются стимулом для интернационализации компании?

Вопросы для подготовки обучающихся к практическим занятиям

1. Основные концепции международной торговли.
2. Формирование мировой рыночной системы.
3. Основные особенности современного мирового рынка. Понятие и особенности международного менеджмента.
4. Цели и задачи международного менеджмента.
5. Причины интернационализации бизнеса.
6. Основные типы интернационализации компании.
7. Стимулы интернационализации компании и мотивация менеджмента.
8. Влияние международных компаний на мировую экономику.

Тема 2. Стратегический менеджмент в международной компании.

Вопросы для подготовки обучающихся к практическим занятиям

1. Экономический, правовой и политический анализ внешней среды международной компании.
2. Особенности маркетингового анализа внешней среды международного бизнеса.
3. Комплексный анализ культурной внешней среды и учет национальных

стереотипов поведения в международном менеджменте.

4. Стратегическое планирование в международной компании: понятие, особенности.
5. Стратегические решения по международной деятельности.
6. Процедуры стратегического планирования в международной фирме.
7. Организация стратегического планирования в международной фирме.
8. Предпосылки формирования стратегии международной фирмы.

Варианты практических задач

Задача 1. На в международной компании выделены шесть потенциальных стратегических зон хозяйствования (СЗХ), или видов бизнеса. Экономическая характеристика каждой из них представлена в таблице.

Показатели	**СЗХ**					
	1	2	3	4	5	6
Рост рынка, %	12	20	2	15	7	5
Относительная доля на рынке	2	0,2	1,8	3,0	2,2	0,7
Объем реализации, тыс. у.е.	20	8	50	30	45	5
Покрытие затрат, тыс. у.е.	10	4	20	3	15	1
Прибыль, тыс. у.е.	5	2	10	2	10	1

Вопросы:

1) Сопоставьте и оцените рассматриваемые СХЗ, используя матрицу БКГ.
2) Сделайте выбор перспективных СХЗ и дайте стратегические рекомендации предприятию.

Задача 2. Для усиления своих международных конкурентных позиций компания «Астра», специализирующаяся на производстве канцелярских товаров, решает увеличить рекламный бюджет. Проведенные исследования позволили получить количественные данные о состоянии рынка.

Данные о состоянии рынка канцелярских товаров

	Компания:	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Доли рынка (%) по проданным товарам									
Ручки шариковые: Россия		5.7	6.8	4.7	7.8	7.2	4.9	6.1	6.6
	ЕС	7.9	9.1	5.8	9.7	9.7	6.0	8.9	8.1
	Интернет	9.2	9.7	6.2	10.8	11.1	9.6	11.6	5.6
Блокноты: Россия		5.9	5.3	4.7	8.3	5.3	4.1	5.7	7.2
	ЕС	8.4	7.8	6.6	10.5	6.7	5.5	8.8	7.4
	Интернет	8.3	10.4	7.6	13.4	8.9	10.6	10.1	5.5
Папки: Россия		11.1	6.4	7.6	10.2	8.9	5.0	6.9	7.2
	ЕС	9.3	8.8	7.3	11.9	11.1	6.5	10.1	8.2
	Интернет	8.7	9.2	10.9	12.8	12.1	11.7	11.3	4.9
Отчёт о деятельности конкурентов									
	Компания:	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**
Общ.затраты на рекламу (руб.)		480000	397000	180000	500000	615000	368000	349000	375000

Задание: определить степень влияния объема затрат на рекламу на долю рынка по каждому продукту и территории по представленному кругу компаний рынка канцелярских товаров.

Тема 3. Международные бизнес-операции

Вопросы для подготовки обучающихся к практическим занятиям

1. Классификация методов и форм международных бизнес-операций.
2. Методы реализации международных бизнес-операций: прямой, косвенный, кооперативный, интернальный, встречный, институционально-конкурсный, электронный.
3. Международные торговые операции: виды и особенности осуществления.
4. Международная встречная торговля: виды встречных операций и особенности их осуществления.
5. Международное торговое посредничество: агенты, консигнаторы, дистрибьюторы.
6. Институционально-конкурсные методы торговли: биржа, аукцион, тендер. –
7. Международный трансфер технологий.
8. Международная торговля лицензиями: понятие, особенности реализации, преимущества и недостатки.
9. Международный франчайзинг: особенности, виды, преимущества и недостатки.
10. Международный инжиниринг: особенности, преимущества и недостатки, структура и содержание международных инжиниринговых соглашений.

Кейс-анализ

Кейс 1. Международные возможности

ОАО «Маслосырзавод Алтайский» (Россия, Алтайский край) с 2012 г. Несет убытки по причине недостатка оборотных средств. С этого времени расчет с поставщиками молока производится готовой продукцией (маслом). Объемы продаж в районном центре, где находится предприятие, ежегодно снижаются, несмотря на то, что масло высокого качества. Это вызвано низкой платежеспособностью покупателей, а также высокой долей населения, имеющих коров в домашнем хозяйстве, таким образом, обеспечивающих собственное производство масла. Реализация масла в г. Барнауле и других населенных пунктах не эффективна, так как цена значительно увеличивается из-за роста транспортных затрат на перевозку. Отрицательно влияет на спрос также фактор высокого содержания холестерина в сливочном масле и появление на рынке товаров- заменителей – мягких масел без холестерина. Оплата труда персонала на заводе очень низка, зачастую выплату производят в виде готовой продукции. В течение последних 11 лет сменилось три директора завода, но существенных изменений в финансовом положении это не вызвало. В 20011 г. маслозавод заключил контракт с голландской фирмой на поставку казиинового клея. Поставки осуществлялись в течение года. Качество клея голландскую сторону вполне устраивало. Но связи были прерваны также по причине недостаточности оборотных средств для производства казиина.

*Задание:*Разработайте основные направления инжиниринга, который необходим ОАО «Маслосырзавод Алтайский». Есть ли необходимость приглашать для этого международную инжиниринговую компанию? Решите, стоит ли заводу возобновлять связи с голландской фирмой.

Тема 4. Кросскультурный менеджмент

Вопросы для подготовки обучающихся к практическим занятиям

1. Корпоративная культура как ресурс международного бизнеса.
2. Элементы корпоративной культуры международной фирмы.
3. Кросскультурный шок: формы проявления и предпосылки.
4. Процесс кросскультурного шока. Правила преодоления кросскультурного шока.
5. Специфика кросскультурного общения.
6. Типичные ошибки и правила кросскультурного общения.
7. Особенности мотивации в международном менеджменте.

Кейс-анализ

Кейс 1. Просьба об отпуске

Господин Морита работает на фирме "Митцубиси" в исследовательском отделе. Он недавно женился и очень хочет в этом году взять недельный отпуск и улететь со своей молодой женой в Европу. Поэтому он направляется к господину Китао и рассказывает ему о своих планах. Господин Китао в течение ближайших дней встретится с их общим шефом и как бы между прочим расскажет ему о задумке своего коллеги. Затем господин Китао сообщит господину Морита о реакции начальника. Если она будет положительной, то господин Морита непосредственно обратится к шефу и попросит его о недельном отпуске. Если же господин Китао почувствует, что шеф не согласен с желанием Морита получить отпуск, то последний воздержится от похода к господину Танака. Таким образом Морита избежит неприятной ситуации, при которой ему будет отказано напрямую.

Немецкий сотрудник ведет себя иначе. В рамках программы обмена, организованной Европейским Сообществом, в исследовательском отделе фирмы "Митсубиси" работает господин Мюллер. Он идет к своему начальнику, господину Танака, с просьбой разрешить слетать во время Пасхи на неделю в Германию. Хотя он формулирует свою просьбу очень вежливо, господин Танакареагирует двойственно и, кажется, даже начинает вслух размышлять, каким образом он восполнит образовавшуюся брешь. Господин Мюллер подключается к рассуждениям шефа и со своей стороны предлагает решение проблемы. Одновременно он не устает повторять, как важно для него было бы провести эти праздничные дни в кругу семьи в Германии. Тем самым он хочет обратить внимание на тот факт, что он не стал бы высказывать эту просьбу, если бы этот отпуск был бы для него несущественен. Спустя краткий отрезок времени господин Танака внезапно уходит из комнаты, не закончив разговор:

кажется, что он должен заняться каким-то важным делом. Господин Мюллер был затем удивлен тем, как стали относится к нему коллеги, и не понимает причины возникшего отчуждения.

Задание: объясните, чем руководствовались сотрудники, японец и немец, в выборе тактики поведения. Какую из тактик поведения выработали бы вы? Обоснуйте свое решение:

Кейс 2. Офис – «проходной двор»

Канадский бизнесмен был удивлен, когда на встрече с высокопоставленным официальным лицом в Кувейте его не стали принимать в отдельном офисе и переговоры прерывались постоянно входящими и выходящими посетителями. В соответствии с канадскими культурными представлениями о ведении бизнеса важные официальные лица должны иметь в своем распоряжении большой офис с секретарем, следящим по монитору за входящими в офис людьми. В обязанности секретаря также входит отделение важных посетителей от менее важных, что помогает беспрепятственно проводить встречи с бизнесменами и не мешать переговорному процессу.

Канадский бизнесмен оценил манеру организовывать работу офиса кувейтца как своего рода "проходной двор", а постоянное прерывание встречи - как доказательство того факта, что официальный представитель, с которым он встретился, не обладает ни высоким статусом, ни настоящей заинтересованностью в установлении деловых отношений. Это полностью противоречило его первоначальному представлению о встрече и кувейтском партнере. Интерпретация канадцем царившей в офисе обстановки привела в результате к потере у него интереса к продолжению бизнеса в Кувейте.

Задание: Объясните причину возникновения трудностей во время переговоров. Обоснуйте свою точку зрения или предположение.

4.3. Оценочные средств для промежуточной аттестации

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа формирования компетенции
ПКс ОС-7.	Способность осуществлять взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонам для расширения внешних связей и обмена опытом, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, изучать и прогнозировать спрос потребителей	ПКс ОС-7.1	способность организовать поддерживать связи с деловыми партнерами, проводить встречи и переговоры: перации

4.3.2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Этап освоения компетенции	Показатель оценивания	Критерий оценивания
ПКс ОС-7.1- способность организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, проводить встречи и переговоры:	Способен организовать процессы, направленные на установление и поддерживание связей с деловыми партнерами организовать процессы поддержания деловых связей с партнерами и реализации проектов	Демонстрирует высокий уровень владения основными технологиями служебного взаимодействия с деловыми партнерами, применяя эффективные приемы и методы ведения переговоров

4.3.3. Типовые контрольные задания или иные материалы (типовые оценочные материалы), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Перечень вопросов к зачету

1. Основные концепции международной торговли.
2. Формирование мировой рыночной системы.
3. Основные особенности современного мирового рынка. Понятие и особенности международного менеджмента.
4. Цели и задачи международного менеджмента.
5. Причины интернационализации бизнеса.
6. Основные типы интернационализации компании.

7. Стимулы интернационализации компании и мотивация менеджмента.
8. Влияние международных компаний на мировую экономику.
9. Экономический, правовой и политический анализ внешней среды международной компании.
10. Особенности маркетингового анализа внешней среды международного бизнеса.
11. Комплексный анализ культурной внешней среды и учет национальных стереотипов поведения в международном менеджменте.
12. Стратегическое планирование в международной компании: понятие, особенности.
13. Стратегические решения по международной деятельности.
14. Процедуры стратегического планирования в международной фирме.
15. Организация стратегического планирования в международной фирме.
16. Предпосылки формирования стратегии международной фирмы.
17. Классификация методов и форм международных бизнес-операций.
18. Методы реализации международных бизнес-операций: прямой, косвенный, кооперативный, интернальный, встречный, институционально-конкурсный, электронный.
19. Международные торговые операции: виды и особенности осуществления.
20. Международная встречная торговля: виды встречных операций и особенности их осуществления.
21. Международное торговое посредничество: агенты, консигнаторы, дистрибьюторы.
22. Институционально-конкурсные методы торговли: биржа, аукцион, тендер.
23. Международный трансфер технологий.
24. Международная торговля лицензиями: понятие, особенности реализации, преимущества и недостатки.
25. Международный франчайзинг: особенности, виды, преимущества и недостатки.
26. Международный инжиниринг: особенности, преимущества и недостатки, структура и содержание международных инжиниринговых соглашений.
27. Корпоративная культура как ресурс международного бизнеса.
28. Элементы корпоративной культуры международной фирмы.
29. Кросскультурный шок: формы проявления и предпосылки.
30. Процесс кросскультурного шока. Правила преодоления кросскультурного шока.
31. Специфика кросскультурного общения.
32. Типичные ошибки и правила кросскультурного общения.
33. Особенности мотивации в международном менеджменте.

Примерные тестовые задания

1. Основной тенденцией развития современной мировой экономики является процесс:

а) глобализации;
б) национализации экономик;
в) централизации управления;
г) локализации рынков.
2. Характерными чертами международной компании являются:
а) управление интегрированной бизнес-системой; наличие единого управленческого подразделения;
б) членство в международных организациях; наличие семейного капитала;
в) наличие дивизиональной организационной структуры; расширение производственных услуг;
г) использование цифровых технологий во всех аспектах бизнеса; составление ежегодного финансового отчета.
3. Принципиальное отличие международного менеджмента от национальной модели управления бизнесом заключается:
а) в возможности эффективного использования «культурного фактора» практически в любой сфере управления;
б) в поиске и использовании конкурентных преимуществ в рамках страны и отдельных ее регионов с учетом их уровня развития;
в) в игнорировании культурной среды, поскольку объект управления изначально адаптирован к ней;
г) в формировании, удержании и развитии конкурентных преимуществ в системе «НИОКР – производство – продажи – сервис» в условиях данной страны.
4. К факторам международной бизнес-среды относятся: 1) стратегические; 2) экономические; - 30 - 3) поведенческие; 4) законодательно-политические; 5) социально-культурные; 6) производственные:
а) 2,4,5;
б) 1,3,6;
в) 1,2,3,6;
г) 1,2,3,4,5,6.
5. Для американского национального стереотипа характерным является:
а) сочетание бесконечного трудолюбия и терпения со столь же бесконечным внутренним стремлением к красоте и совершенству;
б) жесткий прагматизм, ориентация на реальное, приносящее пользу дело, уважение и стремление к материальному достатку и зарабатыванию денег;
в) глубокое уважение к традициям: национальным, государственным, семейным и другим;
г) нелюбовь к компромиссам и большая, чем у других наций, склонность к конфликтам и спорам при решении разных проблем.
6. Одной из основополагающих черт китайского национального стереотипа является:
а) сочетание бесконечного трудолюбия и терпения со столь же бесконечным внутренним стремлением к красоте и совершенству;
б) своеобразная смесь повиновения, терпения и упорства;

в) дисциплинированность и преданность чувству долга перед коллективом (группой);
г) стремление избежать какой бы то ни было конфронтации и критики.
7. Формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов двух или более самостоятельных организаций, расположенных в двух или более странах, для совместного выполнения задач, связанных с корпоративной миссией каждого из них – это:
а) совместное предприятие;
б) многонациональная компания;
в) стратегический альянс;
г) транснациональная корпорация.
8. Основными целями международной интеграции являются:
а) стремление получить синергетический эффект, повышение политического веса руководителей компании;
б) возможность диверсифицировать производство, использование преимуществ вертикальной интеграции;
в) доступ к новым рынкам, получение налоговых льгот, возможность быстрого юридического оформления документов;
г) доступ к новым рынкам, доступ к новым источникам ресурсов, экономия на расширении масштабов производства.
9. Перспективные диверсифицированные международные стратегические альянсы:
а) создаются с организациями, ведущими деятельность на одной и той же стадии производственного процесса и/или производящими однородные товары или услуги;
б) заключаются с поставщиками комплектующих изделий или услуг для фирмы;
в) создаются с организациями, производящими как взаимодополняемые товары и услуги, так и товары и услуги-заменители;
г) создаются с организациями, оперирующими в первоначально не связанных между собой отраслях, между которыми потенциально возможно (или уже происходит) размывание границ, как правило, вследствие инноваций..
10. Стратегическое планирование в международной компании осуществляется в следующей последовательности: 1)определение основных целей и задач; 2)выбор миссии компании; 3)разработка тактики выполнения целей и задач; 4)конкретизация целей и задач.
а) 1,2,3,4;
б) 2,3,4,1;
в) 2,1,4,3;
г) 1,3,4,2.
12. Организационная форма торговли, основанная на конкурсном методе заключения контрактов купли-продажи и/или подряда на товар и/или услуги с предварительно определенными характеристиками и требованиями – это:
а) международные торги;

б) международные аукционы;
в) международная биржевая торговля;
г) международная торговля готовой продукцией.
13. Посредники, которые совершают по поручению предпринимателя (принципала) юридические и иные действия, в том числе по сбыту и приобретению товаров, путем заключения договоров от своего имени, но за счет принципалов, либо от имени и за счет принципалов – это:
а) комиссионеры;
б) поверенные;
в) агенты;
г) дистрибьюторы.
14. Геоцентризм как один из подходов к отбору персонала в международной компании предполагает, что:
а) управленческий персонал на все ключевые позиции, как дома, так и за границей, подбирается из числа «домашних» руководителей;
б) на руководящие посты за границей назначаются представители национальностей этой страны;
в) назначение на ключевые посты определяется квалификацией работника и не зависит от национальности, культуры, окружения;
г) назначение на ключевые посты определяется спецификой региона.
15. Основными компонентами корпоративной культуры являются: 1)поведенческие ценности; 2)материальные ценности; 3)идейные ценности; 4)моральные ценности;
5)стратегические ценности:
а) 1,2,3;
б) 1,3,4;
в)2,5;
г)2,3,4,5.
16.Основными проблемами адаптации корпоративных культур в международных компаниях являются: 1)культурные коммуникационные барьеры в сотрудничестве; 2)различия в стилях управления в разных странах; 3)наличие дискриминации работников; 4)различия в постановке проблем и принятии решений; 5)потенциальные конфликты из-за различий в мотивации труда; 6)различия в социально-культурной компетенции и развитии персонала:
а) 1,2,3,4,6;
б) 1,2,4,5,6;
в) 2,3,4,5;
г)2,4,5,6.

Шкала оценивания студента на зачете по дисциплине

Оценка	Требования к знаниям
Зачтено	Оценка «зачтено» выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает на зачете, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение. Учебные достижения в семестровый период демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.
Не зачтено	Оценка «незачтено» выставляется обучающемуся, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. Учебные достижения в семестровый период не демонстрировали достаточную степень овладения программным материалом на пороговом уровне.

4.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Шкалы и процедуры оценивания ответов обучающихся на вопросы на понимание лекционного материала

Критериями оценки ответа обучающихся на лекционном занятии выступают:

- правильность ответов на вопросы преподавателя по изученному материалу;
- полнота и лаконичность ответа;
- степень понимания тематики предмета;
- логика и аргументированность изложения материала;
- приведение примеров, демонстрирующих умение и владение полученными знаниями по темам предмета в раскрытии поставленных вопросов.

Шкалы и процедуры оценивания при проведении опроса на практическом занятии

Оценки **"отлично"** заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание вопроса, умение свободно ориентироваться в теме, усвоивший основную, и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется обучающимся, усвоившим взаимосвязь основных понятий в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;

Оценки **"хорошо"** заслуживает обучающийся, обнаруживший полное знание темы, успешно выполняющий предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется обучающимся, показавшим систематический характер знаний по пройденному материалу и способным к их

самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности;

Оценки **"удовлетворительно"** заслуживает обучающийся, обнаруживший знание основного материала в объеме, необходимом для дальнейшего усвоения материала и предстоящей работы по профессии, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой.

Оценка **"неудовлетворительно"** выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного материала темы, допустившему принципиальные ошибки в понимании и изложении учебного материала.

Шкалы и процедуры оценивания при решении практической задачи

Оценка «отлично» ставится, если обучающийся выполнил задание в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий и требований нормативных правовых документов.

Оценка «хорошо» ставится, если обучающийся выполнил требования к оценке "5", но допущены 2-3 недочета в задании.

Оценка «удовлетворительно» ставится, если обучающийся выполнил задание не полностью; в ходе проведения работы были допущены ошибки.

Оценка «неудовлетворительно» ставится, если обучающийся выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

Шкалы и процедуры оценивания при решении кейса

Оценки **"отлично"** заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание вопроса, умение свободно ориентироваться в теме, усвоивший основную, и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "отлично" выставляется обучающимся, усвоившим взаимосвязь основных понятий в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;

Оценки **"хорошо"** заслуживает обучающийся, обнаруживший полное знание темы, успешно выполняющий предусмотренные программой задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка "хорошо" выставляется обучающимся, показавшим систематический характер знаний по пройденному материалу и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебы и профессиональной деятельности;

Оценки **"удовлетворительно"** заслуживает обучающийся, обнаруживший знание основного материала в объеме, необходимом для дальнейшего усвоения материала и предстоящей работы по профессии, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой.

Оценка **"неудовлетворительно"** выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного материала темы, допустившему принципиальные ошибки в понимании и изложении учебного материала.

Критерии оценивания на зачете

Оценка знаний обучающегося на зачете носит комплексный характер и определяется его:

- ответом на зачете;
- учебными достижениями в семестровый период.

Знания, умения, навыки обучающегося на зачете оцениваются оценками: «не зачтено», «зачтено». Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания по вопросам на понимание лекционного материала

На лекциях рекомендуется слушать предлагаемый лектором материал, при этом параллельно конспектировать основные положения, поскольку это дает наибольший результат в усвоении материала. Предоставляется возможность задавать вопросы на уточнение понимания темы и принимать участие в ее обсуждении.

Кроме этого, для лучшего освоения материала и систематизации знаний по дисциплине, необходимо постоянно разбирать материалы лекций по конспектам и учебным пособиям. Во время самостоятельной проработки лекционного материала особое внимание следует уделять возникшим вопросам, непонятным терминам, спорным точкам зрения. Все такие моменты следует выделить или выписать отдельно для дальнейшего обсуждения на семинарском занятии. В случае необходимости обращаться к преподавателю за консультацией. Полный список литературы по дисциплине приведен в разделе 6 программы.

Методические указания по подготовке вопросов для самостоятельного изучения к занятиям практического (семинарского) типов

Подготовка обучающегося к практическому занятию осуществляется на основании плана раскрытия темы практического занятия, которое разрабатывается преподавателем на основе рабочей программы и доводится до сведения обучающегося своевременно.

При подготовке к практическому занятию обучающемуся необходимо изучить внимательно основные вопросы темы семинара. Важным условием успешной подготовки к практическому занятию является четкая организация самостоятельной работы студентов по изучению учебной и дополнительной литературы. Умение анализировать и применять для ответов на вопросы и решения задач и заданий полученные знания при самостоятельной подготовке в значительной степени определяет успешность освоения материала по дисциплине и формирование у обучающихся соответствующих компетенций.

Подготовка вопросов для самостоятельного изучения включает: изучение необходимой литературы (обязательной, дополнительной литературы, специальных периодических изданий, Интернет-ресурсов), подготовку конспекта ответа, ответы на вопросы.

При подготовке к практическим занятиям важно:

– использовать достаточно широкий диапазон массива информации, провести обзор литературы и специальных изданий, составить каталог Интернет-ресурсов;

– представить различные подходы, четко и полно определить рассматриваемые понятия, выявить взаимосвязи понятий и явлений, взаимозависимости и связи с другими вопросами;

– грамотно структурировать материал, ясно, четко и логично его излагать, приводить соответствующие примеры из практики, для иллюстрации положений, тезисов и выводов использовать таблицы, схемы, графики, диаграммы.

Методические указания по выполнению практической задачи

Целью выполнения практического задания обучающимися по дисциплине «Международный менеджмент» является закрепление знаний и практических умений по изученным темам.

При этом обучающимся следует решить подготовленные практические задания под руководством преподавателя.

Методические указания по выполнению кейса

Целью выполнения практического задания обучающимися по дисциплине является закрепление знаний и практических умений по изученным темам.

При этом обучающимся следует решить подготовленные практические задания под руководством преподавателя.

Методические рекомендации по подготовке к зачету по дисциплине

Ответ на зачете предусматривает устный ответ на теоретические вопросы и тест.

При подготовке к зачету обучающийся обращается к пройденному материалу, сосредоточенному в конспектах лекций, учебниках и других источниках информации. Повторяя, обобщая, закрепляя и дополняя полученные знания, поднимает их на качественно-новый уровень — уровень системы совокупных данных, что позволяет ему понять логику всего предмета в целом. Новые знания обучающийся получает в ходе самостоятельного изучения того, что не было изложено в лекциях и на семинарских занятиях.

Зачет как особая форма учебного процесса имеет свои особенности, специфические черты и некоторые аспекты, которые необходимо обучающемуся знать и учитывать в своей работе. Это, прежде всего:

• что и как запоминать при подготовке к зачету;

• по каким источникам и как готовиться;

• на чем сосредоточить основное внимание;
• каким образом в максимальной степени использовать программу курса;
• что и как записать, а что выучить дословно и т. п.

На зачете, как правило, проверяется не столько уровень запоминания обучающимся учебного материала, сколько то, насколько успешно он оперирует теми или иными научными понятиями и категориями, систематизирует факты, как умеет мыслить, аргументировано отстаивать определенную позицию, объясняет и пересказывает заученную информацию.

Программу курса необходимо максимально использовать как в ходе подготовки, так и на самом зачете. Ведь она включает в себя разделы, темы и основные проблемы, в рамках которых и формируются вопросы для зачета.

Оптимальным для подготовки к зачетуявляется вариант, когда обучающийся начинает подготовку к нему с первых занятий по данному курсу.

При подготовке к зачету по наиболее сложным вопросам, ключевым проблемам и важнейшим понятиям необходимо сделать краткие письменные записи в виде тезисов, планов, определений. Особое внимание в ходе подготовки к зачетуследует уделять конспектам лекций, ибо они обладают рядом преимуществ по сравнению с печатной продукцией. Как правило, они более детальные, иллюстрированные, что позволяет оценивать современную ситуацию, отражать самую свежую научную и оперативную информацию, отвечать на вопросы, интересующие аудиторию, в данный момент, тогда как при написании и опубликовании печатной продукции проходит определенное время, и материал быстро устаревает.

В то же время подготовка по одним конспектам лекций недостаточна, необходимо использовать и иную учебную литературу. Не следует бояться дополнительных и уточняющих вопросов на зачете. Они, как правило, задаются или помимо вопроса для выявления общей подготовленности.

6. Основная и дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Пивоваров С. Международный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд. Стандарт третьего поколения / С. Пивоваров, И. Максимцев, Л. Тарасевич. - Санкт-Петербург : Питер, 2020. - 720 с.
URL: https://www.ibooks.ru/bookshelf/335008/reading
2. Кайдашова А. К. Международный маркетинг Учебно-методическое пособие. - 3-е изд., стер. / А.К. Кайдашова. - Москва : Флинта, 2020. - 135 с. - URL: https://www.ibooks.ru/bookshelf/352461/reading

6.2. Дополнительная литература

1. Байрнс Уильям Дж. Менеджмент и культура / пер. с англ. И. Кушнаревой ; под науч. ред. И. Чубарова ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — Эл. изд. — (Исследования культуры). - Москва : ВШЭ, 2020. - 625 с. Режим доступа: URL: https://www.ibooks.ru/bookshelf/372783/reading
2. Моргунов В. И. Международный маркетинг: Учебник для бакалавров. — 4-е изд., стер. / В.И. Моргунов, С.В. Моргунов. - Москва : Дашков и К, 2020. - 180 с. URL: https://www.ibooks.ru/bookshelf/378532/reading
3. Николаева И. П. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник для бакалавров. — 2-е изд., стер. / И.П. Николаева, Л.С. Шаховская. - Москва : Дашков и К, 2020. - 240 с. Режим доступа: URL: https://www.ibooks.ru/bookshelf/378535/reading
4. Санталова М.С. Стратегический менеджмент: российский и зарубежный опыт : монография/ ЧОУ ВО «Академия управления и производства». - 2-е изд. / М.С. Санталова, И.В. Соклакова, И.Л. Сурат. - Москва : Дашков и К, 2021. - 246 с. - ISBN 978-5-394-04453-3. - URL: https://www.ibooks.ru/bookshelf/388076/reading

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Полный перечень учебно-методического обеспечения по дисциплине размещен на официальном информационном ресурсе института в сети «Интернет» по адресу http://ski.ranepa.ru/sveden/education/ в подразделе «Образование» раздела «Сведения об образовательной организации».

Вопросы для самостоятельной подготовки к занятиям практического (семинарского) типов

1. Персонал и политика КСО в компании
2. Опыт реализации государственно-частных партнерств в России.

3. Критерии оценки эффективности КСО транснациональных корпораций.

6.4. Интернет-ресурсы

1. Научная электронная библиотека- http://www.eLIBRARY.ru.
2. Электронная библиотечная система ЭБС «IPRbooks» - http://www.iprbookshop.ru/
3. Электронно-библиотечная система издательства ЮРАЙТ - www.biblio-online.ru
4. ЭБС «Лань» Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/

7. Материально-техническая база, информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Для проведения занятий по дисциплине Северо-Кавказский институт-филиал РАНХиГС располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, а именно:

- учебными аудиториями для проведения занятий лекционного и семинарского типа, оборудованными учебной мебелью;
- помещениями для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспеченные доступом в электронную информационно-образовательную среду;
- библиотекой, имеющей рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных, электронно-библиотечным системам и сети Интернет;
- компьютерными классами с комплектом лицензионного программного обеспечения.

Программное обеспечение

В процессе самостоятельной работы обучающихся используется следующее программное обеспечение:

Windows 10;

Open Office и/илиMicroSoft Office Professional 2007

Профессиональные базы и информационные справочные системы

1. Справочная информационно-правовая система «Консультант плюс».