

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.07.2022 13:48:20
Уникальный программный ключ:
24f866be2aca16484036a8cb3c509a9531e405f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Одобрена
Зав. кафедрой

14.12.2021 г.
протокол № 4
Зав. кафедрой Капустина Л.М.

Утверждена
Советом по учебно-методическим вопросам
и качеству образования

15 декабря 2021 г.
протокол № 4
Председатель **Карх Д.А.**



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Международное предпринимательство на английском языке
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Форма обучения	очная
Год набора	2022

Разработана:
Доцент, к.э.н.
Гайтерова О.А.

Екатеринбург
2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП	3
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	5
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	6
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	13
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	13
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	14
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	16

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы высшего образования - программы бакалавриата, разработанной в соответствии с ФГОС ВО

ФГОС ВО	Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения учебной дисциплины "Международное предпринимательство" является изучение особенностей, стратегических и процедурных вопросов ведения международных переговоров, заключения внешнеторговых контрактов и разработки международных инвестиционных проектов, наработка практических навыков по анализу, оценке эффективности и принятию решения об организации и ведению бизнеса за рубежом.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов					3.е.
	Всего за семестр	Контактная работа (по уч.зан.)			Самостоятельная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
		Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 5						
Экзамен, Курсовая работа	216	56	28	28	124	6

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

В результате освоения ОПОП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС ВО.

Профессиональные компетенции (ПК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
информационно-аналитический	

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-1 Знать:</p> <p>Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках</p> <p>Методы разработки рекламной информации для внешних рынков</p> <p>Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках</p> <p>Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций</p> <p>Документооборот внешнеторговых сделок</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Нормы этики и делового общения с иностранными партнерами</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый уровень В1)</p> <p>Основы экономической теории</p> <p>Основы трудового законодательства Российской Федерации</p> <p>Правила административного документооборота</p> <p>Порядок составления установленной отчетности</p> <p>Правила пожарной безопасности</p> <p>Требования охраны труда</p> <hr/> <p>ИД-2.ПК-1 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Разрабатывать тексты рекламной информации о продукции организации на иностранном языке для последующего распространения на внешних рынках</p> <p>Осуществлять деловую переписку по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Осуществлять взаимодействие с участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Подготавливать коммерческие предложения, запросы</p> <p>Оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по вопросам заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Проверять необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта</p> <p>Составлять проект внешнеторгового контракта</p>
---	--

<p>ПК-1 Подготовка к заключению внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-3.ПК-1 Иметь практический опыт Организация рекламы продукции организации для распространения на внешних рынках Оценка результативности распространения на внешних рынках рекламной информации о продукции организации в зависимости от каналов распространения Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках Направление запросов, приглашений и информации потенциальным участникам внешнеторгового контракта Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров Составление списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий) Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта Обработка, формирование, хранение информации и данных об участниках внешнеторгового контракта Формирование проекта внешнеторгового контракта Осуществление проверки необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта Подготовка процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом</p>
---	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
			Семестр 5		12		
Тема 1.	Определение и виды	3	1			2	
Тема 2.	Влияние предпринимательства на экономическое развитие страны	1	1				
Тема 3.	Определение и формы международного предпринимательства	4	2		2		
Тема 4.	Факторы, влияющие на выбор формы международной предпринимательской деятельности	4			2	2	
Семестр 5		10					
Тема 5.	Организация успешного стратапа	2	2				
Тема 6.	Общение, контакты, коммуникация с зарубежными партнерами	6				6	
Тема 7.	Особенности ведения деловых переговоров	2			2		

Семестр 5		26					
Тема 8.	Традиционные методы сканирования бизнес среды	6	2		4		
Тема 9.	Цифровые методы сканирования бизнес среды	20				20	
Семестр 5		26					
Тема 10.	Основные разделы внешнеторгового контракта	23	1		2	20	
Тема 11.	Цена контракта. Базисные условия поставки. Incoterms.	1	1				
Тема 12.	Формы международных расчетов	2	2				
Семестр 5		24					
Тема 13.	Этапы реализации инвестиционного проекта	1	1				
Тема 14.	Структура бизнес-плана инвестиционного проекта	23	1		2	20	
Семестр 5		24					
Тема 15.	Методы оценки эффективности инвестиционных проектов	20	2		2	16	
Тема 16.	Расчет точки безубыточности проекта	4	2		2		
Семестр 5		42					
Тема 17.	Регулирование предпринимательской деятельности, в т.ч. экспортной и инвестиционной деятельности	38	2		6	30	
Тема 18.	Налоговая система и трудовое законодательство	1	1				
Тема 19.	Зарубежные банковские системы	1	1				
Тема 20.	Льготы и ограничения на предпринимательскую деятельность. Инфраструктура поддержки предпринимательской деятельности	2	2				
Семестр 5		16					
Тема 21.	Экспортная стратегия	4	1		1	2	
Тема 22.	Стратегия прямого иностранного инвестирования	4	1		1	2	
Тема 23.	Стратегия франчайзинга	4	1		1	2	
Тема 24.	Участие в международных тендерах	4	1		1	2	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
-------------	-------------------------	------------------------------	---------------------

Текущий контроль (Приложение 4)			
Темы 1.3, 1.4	Кейс-стади	Проблемное задание, в котором обучающимся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Решение бизнес кейса предполагается в группах, где студенты могут подискутировать и принять взвешенное решение, отвечая на вопросы. Оценивается активность группы	0-5
Темы 2.2, 2.3	Деловая игра	Деловая игра предполагает разделение на группы (представители разных стран) и выработка решений по организации совместного проекта. Оценивается активность группы	0-5
Тема 3.1	PEST-анализ	Составление PEST анализа. Оценка политического, экономического, социального и технологического потенциала и условий ведения бизнеса	0-5
Тема 4.1, 4.2, 4.3	Бизнес-симуляция	Разделение студентов на 2 группы (2 стороны контракта), проработка условий внешнеторгового контракта, дискуссия, переговоры. Оценивается активность группы, проработанность условий контракта	0-5
Тема 5.2	Бизнес-симуляция	Разделение студентов на группы. Выбор бизнеса (отрасль, страна, бизнес-модель). Составление бизнес-плана проекта. Оценивается активность группы, проработанность разделов бизнес-плана	0-5
Тема 6.1, 6.2	Самостоятельная работа	Решение задач по оценке эффективности инвестиционных проектов и принятию управленческих решений	0-5
Тема 7.1, 7.2, 7.3	Исследовательский проект	Проект Презентация исследовательского проекта "Условия ведения бизнеса в выбранной стране"	0-5
Тема 8.1, 8.2, 8.3, 8.4	Бизнес-симуляция	Разделение студентов на группы. Разработка и обоснование стратегии выхода на зарубежные рынки. Оценивается активность группы	0-5
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
5 семестр (Эк)	Экзаменационный билет	Экзаменационный билет содержит два теоретических вопроса и одно практическое задание	60 баллов
5 семестр (КР)	Курсовая работа	Перечень курсовых работ (Приложение 3), Методические рекомендации по выполнению курсовой работы по дисциплине (Приложение 7)	100 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ОПОП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 100-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента. Если посещения занятий по дисциплине включены в рейтинг, то данный показатель составляет не более 20% от максимального количества баллов по дисциплине.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Порядок перевода рейтинга, предусмотренных системой оценивания, по дисциплине, в пятибалльную систему.

Высокий уровень – 100% - 70% - отлично, хорошо.

Средний уровень – 69% - 50% - удовлетворительно.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Определение и виды предпринимателей Шаги к успешному предпринимательству</p>
<p>Тема 2. Влияние предпринимательства на экономическое развитие страны Предприниматель как экономический агент</p>
<p>Тема 3. Определение и формы международного предпринимательства Особенности международного предпринимательства и его основные формы</p>
<p>Тема 5. Организация успешного стартапа 5 шагов к успешному стартапу</p>
<p>Тема 8. Традиционные методы сканирования бизнес среды Сканирование международной бизнес-среды</p>
<p>Тема 10. Основные разделы внешнеторгового контракта Особенности внешнеторгового контракта</p>
<p>Тема 11. Цена контракта. Базисные условия поставки. Incoterms. Incoterms</p>
<p>Тема 12. Формы международных расчетов Выбор формы международных расчетов</p>
<p>Тема 13. Этапы реализации инвестиционного проекта Этапы реализации инвестиционного проекта</p>
<p>Тема 14. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта Понятие и структура бизнес-плана инвестиционного проекта</p>
<p>Тема 15. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов Статические и динамические методы оценки эффективности проектов</p>
<p>Тема 16. Расчет точки безубыточности проекта Безубыточность проекта</p>
<p>Тема 17. Регулирование предпринимательской деятельности, в т.ч. экспортной и инвестиционной деятельности Международное регулирование экспортной и инвестиционной деятельности</p>
<p>Тема 18. Налоговая система и трудовое законодательство Особенности зарубежных налоговых систем и трудового законодательства</p>
<p>Тема 19. Зарубежные банковские системы Особенности зарубежных банковских систем</p>
<p>Тема 20. Льготы и ограничения на предпринимательскую деятельность. Инфраструктура поддержки предпринимательской деятельности Стимулирование развития предпринимательской деятельности в разных странах мира. Имеющиеся ограничения на виды деятельности</p>
<p>Тема 21. Экспортная стратегия Определение экспортной стратегии</p>

Тема 22. Стратегия прямого иностранного инвестирования
Определение стратегии прямого иностранного инвестирования

Тема 23. Стратегия франчайзинга
Определение стратегии франчайзинга

Тема 24. Участие в международных тендерах
Международные тендеры. Виды и способы участия

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 3. Определение и формы международного предпринимательства
Сравнение экспорта и прямого иностранного инвестирования

Тема 4. Факторы, влияющие на выбор формы международной предпринимательской деятельности
Мотивы выхода на зарубежный рынок

Тема 7. Особенности ведения деловых переговоров
Переговоры с зарубежным партнером по заключению внешнеторгового контракта

Тема 8. Традиционные методы сканирования бизнес среды
PEST и SWOT анализ

Тема 10. Основные разделы внешнеторгового контракта
Подготовка к заключению внешнеторгового контракта

Тема 14. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта
Разработка бизнес-плана международного проекта

Тема 15. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов
Расчет эффективности международных проектов

Тема 16. Расчет точки безубыточности проекта
Определение точки безубыточности

Тема 17. Регулирование предпринимательской деятельности, в т.ч. экспортной и инвестиционной деятельности
Условия ведения бизнеса в разных странах мира

Тема 21. Экспортная стратегия
Обоснование экспортной стратегии

Тема 22. Стратегия прямого иностранного инвестирования
Обоснование стратегии прямого иностранного инвестирования

Тема 23. Стратегия франчайзинга
Обоснование стратегии франчайзинга при выходе на зарубежный рынок

Тема 24. Участие в международных тендерах
Обоснование стратегии участия в международных тендерах

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Определение и виды предпринимателей Тест "Ты - предприниматель?"
Тема 4. Факторы, влияющие на выбор формы международной предпринимательской деятельности Выбор формы выхода на зарубежный рынок
Тема 6. Общение, контакты, коммуникация с зарубежными партнерами Культурологические и национальные различия, сложности перевода Бизнес-коммуникация
Тема 9. Цифровые методы сканирования бизнес среды Цифровые инструменты сканирования зарубежного рынка
Тема 10. Основные разделы внешнеторгового контракта Подготовка к заключению внешнеторгового контракта
Тема 14. Структура бизнес-плана инвестиционного проекта Подготовка к разработке бизнес-плана инвестиционного проекта
Тема 15. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов Оценка эффективности проекта по выходу на зарубежный рынок
Тема 17. Регулирование предпринимательской деятельности, в т.ч. экспортной и инвестиционной деятельности Исследование условий организации и ведения бизнеса в разных странах мира
Тема 21. Экспортная стратегия Подготовка к обоснованию экспортной стратегии
Тема 22. Стратегия прямого иностранного инвестирования Подготовка к обоснованию стратегии прямого иностранного инвестирования
Тема 23. Стратегия франчайзинга Подготовка к обоснованию стратегии международного франчайзинга
Тема 24. Участие в международных тендерах Подготовка к обоснованию стратегии участия в международных тендерах

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
размещается курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Материалы не предусмотрены

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. LERBINGER O. THE GLOBAL MANAGER: Contemporary issues and corporate responses. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2014. - 369

1. DAVIES M., HUGHES N. DOING A SUCCESSFUL RESEARCH PROJECT: using qualitative or quantitative methods. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2014. - 278

1. LIENTZ B.P. PROJECT MANAGEMENT:a problem-based approach. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2013. - 499

1. Павлов П.В. International business [Электронный ресурс]:Учебник. - Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета (ЮФУ), 2019. - 294 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1088119>

2. Arora A.S., Bacouel-Jentjens S. Global Business Value Innovations. Building Innovation Capabilities for Business Strategies:. - , 2018. - 145

3. Simon C., Rajneesh N. International business:.. - , 2020. - 686

4. Griffin R.W., Pustay M.W. International business: A Managerial Perspective:.. - , 2020. - 619

Дополнительная литература:

1. Hollet V., Duckworth M. Business Opportunities:workbook. - , 2007. -

2. Hobbs M., Keddle J. S. Commerce 2:class CD. - [Oxford]: Oxford University Press, 2007. - 1

3. Kaufmann H. R. International Consumer Behavior: A Mosaic Of Eclectic Perspectives:handbook On International Consumer Behavior. - Lancashire: Access Press UK, 2011. - 519

5. CAMPBELL D., EDGAR D. BUSINESS STRATEGY:an introduction. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2011. - 363

6. MORRISON J. THE GLOBAL BUSINESS ENVIRONMENT:meeting the challenges. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2011. - 486

7. KRAMAR R., SYED J. HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN A GLOBAL CONTEXT:a critical approach. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2012. - 464

9. GUIRDHAM M. COMMUNICATING ACROSS CULTURES AT WORK:научное издание. - Basingstoke: PALGRAVE MACMILLAN, 2011. - 400

10. Boyd F. Making Business Decisions:real Cases from Real Companies. - , 2007. -

11. Маркова Т. Л., Скворцова И. А. Marketing for Business Communication [Электронный ресурс]:учебное пособие. - Екатеринбург: Издательство УрГЭУ, 2020. - 195 – Режим доступа: <http://lib.wbstatic.usue.ru/resource/limit/ump/21/p494092.pdf>

12. Yilmaz A. K., Flouris T. Corporate Risk Management for International Business:.. - , 2017. - 167

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

IBM SPSS Statistics Base Edition Campus Value Unit Term License Subscription and Support 12 Month. Договор № 162/223-ПО/2020 от 08.12.2020. Срок действия 28.02.2022.

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии -без ограничения срока

Mason A. Carpenter, Sanjyot P. Dunung. Challenges and opportunities in international business

<https://2012books.lardbucket.org/books/challenges-and-opportunities-in-international-business/>
Rating "Doingbusiness"

<https://www.doingbusiness.org/>
Statista

<https://www.statista.com/statistics/>
Investopedia

<https://www.investopedia.com>
Online course of MSU "Doing business in"

<https://globaledge.msu.edu/reference-desk/online-course-modules/doing-business-in>
UNCTAD

<https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>

Google on-line course "Expand a business to other countries"

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/expand-internationally>
Would you make a good entrepreneur?

<https://www.bbc.com/news/business-33851439>

Powerbranding

<http://powerbranding.ru>

Google on line course "Business communication"

<https://learndigital.withgoogle.com/digitalgarage/course/business-communication>

Международные торговые площадки: Globaltenders

<https://www.globaltenders.com/>

500+ Free Sample Business Plans

<https://www.bplans.com/sample-business-plans/>

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием спецоборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.