

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Силин Яков Петрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 08.07.2022 13:48:25
Уникальный программный идентификатор:
24f866be2aca164840368cb735099531e605f

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

Одобрена
автоматически
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.
(подпись)



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины	Управленческая экономика на английском языке
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Профиль	Международный менеджмент
Форма обучения	очная
Год набора	2022
Разработана: Профессор, д.э.н. Капустина Л.М.	
Ст. преподаватель Древалев А.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	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	8
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	14
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	18
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	18
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	19
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	20

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 дисциплины Управленческая экономика на английском языке является формирование у обучающихся навыков принятия конкретных управленческих решений по подготовке к заключению внешнеторгового контракта, сопровождения внешнеторговой деятельности, контроля исполнения обязательств и эффективности внешнеторговой деятельности в контексте руководства организацией на основе знаний в сфере экономической теории и экономического анализа, норм этики и делового общения с иностранными партнерами, маркетинга и особенностей ценообразования; умений и практического опыта в сфере деловой коммуникации на английском языке, поиска и анализа информации для отбора потенциальных партнеров для заключения внешнеторговых контрактов

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	Практические занятия, включая курсовое проектирование		
Семестр 7					
Экзамен	180	28	28	116	5

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 B1)</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>
<p>организационно-управленческий</p>	
<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-1.ПК-2 Знать: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Стандарты и требования внешних рынков к продукции Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Условия внешнеторгового контракта Этика делового общения и правила ведения переговоров Маркетинг и особенности ценообразования Английский язык (пороговый уровень В1) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда</p>

<p>ПК-2 Документарное сопровождение внешнеторгового контракта</p>	<p>ИД-2.ПК-2 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Вести базы данных документации по внешнеторговому контракту Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов Выстраивать взаимодействие с подразделениями организации для организации документооборота по внешнеторговому контракту</p>
	<p>ИД-3.ПК-2 Иметь практический опыт Формирование реестра документации по внешнеторговому контракту Регистрация документации по внешнеторговому контракту Осуществление учета и систематизации хранения документации по внешнеторговому контракту Формирование дел и сдача в архив документации по внешнеторговому контракту Составление и оформление отчетов по результатам проверок документации по внешнеторговому контракту</p>
<p>ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>ИД-1.ПК-4 Знать: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности Стандарты и требования внешних рынков к продукции Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков Правила оформления документации по внешнеторговому контракту Порядок документооборота в организации Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности Условия внешнеторгового контракта Маркетинг и особенности ценообразования Этика делового общения и правила ведения переговоров Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2) Основы экономической теории Основы трудового законодательства Российской Федерации Правила административного документооборота Порядок составления установленной отчетности Правила пожарной безопасности Требования охраны труда</p>
	<p>ИД-2.ПК-4 Уметь: Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p>

ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту
--	---

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)			Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия		
Семестр 7		144					
Тема 1.	Введение в управленческую экономику: основы экономической теории для подготовки внешнеторгового контракта, формирование списка потенциальных партнеров для заключения	18			4	14	
Тема 2.	Теория и анализ спроса для подготовки внешнеторгового контракта: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках	18			4	14	
Тема 3.	Анализ производства и издержек: анализ основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки	22			6	16	
Тема 4.	Маркетинг и особенности ценообразования: контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	24			4	20	
Тема 5.	Принятие управленческих решений в сфере маркетинга: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках	36			6	30	

Тема 6.	Экономический анализ при принятии инвестиционных решений: проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, документарное сопровождение	26			4	22	
---------	--	----	--	--	---	----	--

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1, тема 5	Презентация, деловая игра Приложение 4	Предлагается приготовить презентацию с учетом требований к публичному выступлению, четкости, краткости и визуальной привлекательности. Совместная деятельность студентов и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации.	Оценивается умение преподнести кратко большой объем информации по теме, привлечь внимание к проблеме, выделить наиболее значимые вопросы, сформулировать актуальность, цель, задачи, предмет и объект исследования, содержание презентации, логика изложения, корректность данных, аналитические навыки, умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи

<p>Тема 2, тема 3, тема 4, тема 5, тема 6</p>	<p>Эссе Приложение 4</p>	<p>Темы эссе предлагаются на выбор</p>	<p>Умение письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме</p>
<p>Тема 2, тема 3, тема 4, тема 6</p>	<p>Кейс Приложение 4</p>	<p>Предлагается конкретная ситуация, в котором обучающемуся предлагается осмыслить реальную профессионально-ориентированную проблему и предложить пути решения с привлечением имеющихся знаний.</p>	<p>Оценивается умение организовать работу группы, быстро и четко найти возможные пути решения проблемы, умение работать с разными людьми (группы формируются стихийно), учитывать мнение окружающих, быть корректными в общении, несмотря на национальные, культурные различия. Оценивается умение привлекать имеющиеся знания других, в том числе смежных, дисциплин, выстроить алгоритм решения задачи, сделать выводы</p>

Тема 2, тема 3, тема 6.	Задачи Приложение 4	Предлагаются конкретные задачи на закрепление материала, практическое применение полученных по дисциплине знаний.	Правильность решения, структурированность, корректность оформления
Тема 1, тема 2, тема 3, тема 4, тема 5, тема 6	Опрос (дискуссия) Приложение 4	Опрос (дискуссия) проводится в форме отдельных вопросов преподавателя студентам для проверки освоения материала, а также уточняющих вопросов в режиме диалога с преподавателем.	Оценивается полнота и достоверность изложения материала, использование дополнительных источников информации по данной теме, умение грамотно, четко, структурировано излагать свои мысли, выслушать товарищей, сделать выводы по вопросу
Промежуточный контроль (Приложение 5)			
7 семестр (Эк)	Экзаменационный билет Приложение 5	Экзаменационный билет предусматривает ответ на 2 вопроса и решение задачи на основе вычислений	Отлично, хорошо, удовлетворительно - зачтено. Неудовлетворительно - не зачтено. Оценка «отлично» заслуживает обучающийся, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Оценки «хорошо» заслуживает обучающийся

			<p>обнаруживший полное знание учебного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе практические задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка «хорошо» выставляется обучающимся, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.</p> <p>Оценки «удовлетворительно» заслуживает обучающийся, обнаруживший знания основного учебного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением практических заданий, предусмотренных программой, знакомых с основной литературой, рекомендованной программой.</p>
--	--	--	---

			<p>Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающимся, допустившим погрешности в ответе и при выполнении заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой практических заданий. Оценка «неудовлетворительно» ставится обучающимся, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании образовательного учреждения без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.</p>
--	--	--	--

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

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

Тема 1. Введение в управленческую экономику: основы экономической теории для подготовки внешнеторгового контракта, формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта

Управленческая экономика: предмет и содержание дисциплины. Позитивный и нормативный подход в экономике. Основные отличия в подходах экономических наук и управленческой экономики. Модели: типы моделей и их применение в экономических науках. Принятие управленческих решений: процесс принятия решений. Критерии принятия решений.

Форма проведения семинара – дискуссия, краткая презентация, деловая игра

Вопросы семинара:

Управленческая экономика: предмет и содержание дисциплины; позитивный и нормативный подход в экономике – обсуждение.

Модели: типы моделей и их применение в экономических науках – обсуждение.

Принятие управленческих решений: процесс принятия решений – краткая презентация «Наиболее востребованная дисциплина в плане подготовки студентов направления Международный менеджмент»; деловая игра: Выбор наиболее востребованной дисциплины (на основе субъективного восприятия презентаций)

Критерии принятия решений – обсуждение

Тема 2. Теория и анализ спроса для подготовки внешнеторгового контракта: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Теория спроса и анализ. Рыночный спрос и объем спроса. Функция рыночного спроса. Закон спроса. График (кривая) и таблица рыночного спроса. Эластичность спроса. Эластичность и доходы. Прямые методы оценки спроса: опросы, моделируемые рыночные ситуации (тесты) и прямые рыночные эксперименты. Косвенная оценка рыночного спроса: индексы рыночного спроса.

Прогнозирование спроса (на основе прямой оценки): исследования намерений, экстраполяция на основе закономерностей, прогноз линии тренда

Форма проведения семинара – дискуссия, решение задач, рассмотрение кейсов

Вопросы семинара:

Теория спроса и анализ. Рыночный спрос и объем спроса. Функция рыночного спроса. Закон спроса. График (кривая) и таблица рыночного спроса – обсуждение, решение задач.

Эластичность спроса. Эластичность и доходы – решение задач, рассмотрение кейса.

Прямые методы оценки спроса: опросы, моделируемые рыночные ситуации (тесты) и прямые рыночные эксперименты. Косвенная оценка рыночного спроса: индексы рыночного спроса – обсуждение.

Прогнозирование спроса (на основе прямой оценки): исследования намерений, экстраполяция на основе закономерностей, прогноз линии тренда – обсуждение, рассмотрение кейса

Тема 3. Анализ производства и издержек: анализ основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки
Теории рыночного предложения и производства фирмы. Объем предложения. Функция предложения. Кривая предложения. Рыночное равновесие, дефицит и избыток товара. Излишек производителя и потребителя. Применение анализа спроса и предложения. Производственная функция. Изокванты. Предельная норма технического замещения. Изокоста, модели: линейная, Леонтьева, Кобба-Дугласа. Эффект масштаба: положительный и отрицательный эффект. Эффект экономии совмещения производства. Эффекты снижения издержек.

Форма проведения семинара – дискуссия, решение задач, рассмотрение кейсов

Вопросы семинара:

Теории рыночного предложения и производства фирмы. Объем предложения. Функция предложения. Кривая предложения – обсуждение, решение задач.

Рыночное равновесие, дефицит и избыток товара. Излишек производителя и потребителя.

Применение анализа спроса и предложения – обсуждение.

Производственная функция. Изокванты. Предельная норма технического замещения – обсуждение, решение задач.

Изокоста, модели: линейная, Леонтьева, Кобба-Дугласа. Эффект масштаба: положительный и отрицательный эффект. Эффект экономии совмещения производства. Эффекты снижения издержек – обсуждение, рассмотрение кейса

Тема 4. Маркетинг и особенности ценообразования: контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Виды издержек. Точка безубыточности. Анализ прибыли. Классические модели рынка по степени влияния отдельных компаний на рыночную цену. Ценообразование на рынках с интенсивной ценовой конкуренцией. Ценообразование методом установки наценки. Сокращение рыночного излишка потребителей. Ценовая дискриминация. Первая, вторая и третья степени ценовой дискриминации. Ценообразование на основе сложных тарифов.

Форма проведения семинара – дискуссия, рассмотрение кейсов

Вопросы семинара:

Виды издержек – обсуждение.

Точка безубыточности. Анализ прибыли – обсуждение, рассмотрение кейса.

Классические модели рынка по степени влияния отдельных компаний на рыночную цену – обсуждение.

Ценообразование на рынках с интенсивной ценовой конкуренцией. Ценообразование методом установки наценки. Сокращение рыночного излишка потребителей. Ценовая дискриминация.

Первая, вторая и третья степени ценовой дискриминации. Ценообразование на основе сложных тарифов – обсуждение, рассмотрение кейса

Тема 5. Принятие управленческих решений в сфере маркетинга: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Обзор моделей краткосрочных и долгосрочных решений. Модель графика выпуска «Output hill» и срезы «Production surface». Закон убывающей доходности. Масштабируемость бизнеса. Концепция франчайзинга. Успешные и неудачные бизнес-решения в сфере франчайзинга

Форма проведения семинара – дискуссия, презентация проекта, деловая игра.

Вопросы семинара:

Обзор моделей краткосрочных и долгосрочных решений. Модель графика выпуска «Output hill» и срезы «Production surface». Закон убывающей доходности – обсуждение.

Масштабируемость бизнеса. Концепция франчайзинга. Успешные и неудачные бизнес-решения в сфере франчайзинга – презентация проекта, деловая игра «Выбор объекта для потенциального вложения инвестиций».

Тема 6. Экономический анализ при принятии инвестиционных решений: проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, документарное сопровождение внешнеторгового контракта
Основы капитального бюджетирования. Виды инвестиционных проектов. Критерии принятия инвестиционных решений. Срок окупаемости. Будущая приведенная стоимость. Текущая приведенная стоимость. Чистый приведенный доход. Индекс прибыльности. Внутренняя норма доходности.

Форма проведения семинара – дискуссия, решение задач, рассмотрение кейсов.

Вопросы семинара:

Основы инвестиционной деятельности. Виды инвестиционных проектов – обсуждение.

Критерии принятия инвестиционных решений. Срок окупаемости. Будущая приведенная стоимость. Текущая приведенная стоимость. Чистый приведенный доход. Индекс прибыльности.

Внутренняя норма доходности – обсуждение, решение задач, рассмотрение кейсов

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Введение в управленческую экономику: основы экономической теории для подготовки внешнеторгового контракта, формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта

Изучение рекомендованных учебников и дополнительных источников

Подготовка публичного выступления

Тема 2. Теория и анализ спроса для подготовки внешнеторгового контракта: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Изучение рекомендованных учебников и дополнительных источников

Изучение условий и решение кейсов

Тема 3. Анализ производства и издержек: анализ основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки

Изучение рекомендованных учебников и дополнительных источников

Изучение условий и решение кейсов

Тема 4. Маркетинг и особенности ценообразования: контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту

Изучение рекомендованных учебников и дополнительных источников

Изучение условий и решение кейсов

Тема 5. Принятие управленческих решений в сфере маркетинга: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках

Изучение рекомендованных учебников и дополнительных источников

Подготовка проекта, презентация

Тема 6. Экономический анализ при принятии инвестиционных решений: проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках, документарное сопровождение внешнеторгового контракта

Изучение рекомендованных учебников и дополнительных источников

Подготовка к экзамену

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
Не предусмотрено

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Материалы не размещаются

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрено

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Не предусмотрено

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. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах) [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 256 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1029197>

2. Волков О.И., Скляренко В.К. Экономика предприятия. [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 264 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1066783>

3. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2018. - 346 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/795749>

Дополнительная литература:

1. Асадуллин Р. Г. Основы управленческой экономики предприятия (фирмы) [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2016. - 423 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/548833>

2. Новичков В.И., Виноградова И.М. Управленческая экономика. Теория организации. Организационное поведение. Маркетинг [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 132 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/937272>

3. Пономаренко Е. В., Дигилина О. Б., Ларина С. Е., Вутянов В. В., Вереникина А. Ю., Кузьмин Д. В. Управленческая экономика. [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2020. - 216 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/450235>

4. Громова Н.М. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Издательство "Магистр", 2021. - 144 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1215352>

5. Третьякова Е. А. Управленческая экономика. [Электронный ресурс]: Учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2021. - 329 с – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/473583>

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:

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

Libre Office. Лицензия GNU LGPL. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Adobe Reader. Лицензия freeware. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

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

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

Справочно-правовая система Консультант+. Договор № 163/223-У/2020 от 14.12.2020. Срок действия лицензии до 31.12.2021

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.