

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Романчук Иван Сергеевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 21.10.2025 17:00:11
Уникальный программный ключ:
6319edc2b582ffdacea443f01d5779368d0957ac34f5cd074d81181530452479

Приложение к рабочей
программе дисциплины

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Наименование дисциплины	Международный бизнес: стратегии развития
Направление подготовки	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Смарт-маркетинг: международное развитие бизнеса
Форма обучения	очная
Разработчик	Черкашов Е.М. доцент кафедры менеджмента и бизнеса

1. Темы дисциплины для самостоятельного освоения обучающимися

Отсутствуют

2. План самостоятельной работы

№ п/п	Учебные встречи	Виды самостоятельной работы	Форма отчетности/ контроля	Количество баллов	Рекомендуемый бюджет времени на выполнение (ак. ч.)
1	Международная конкуренция: теории, модели и рейтинги глобальной конкурентоспособности стран.	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование (обсуждение вопросов по теме)	-	2
		Подготовка к зачету			2
2	Транснационализация мировой экономики и формирование глобальных бизнес-сетей	Подготовка к практическим занятиям	Собеседование (обсуждение вопросов по теме)	-	3
		Подготовка к зачету			3
3	Выбор фирмой стран, рынков, способов интернационализации бизнеса и партнеров	Выполнение проектного задания	Раздел сквозного проектного задания	12	20
		Подготовка к практическим занятиям	Собеседование (обсуждение вопросов по теме)	-	3
		Подготовка к зачету			3
4	Стратегический и тактический маркетинг компании в принимающей стране	Выполнение проектного задания	Раздел сквозного проектного задания	8	16
		Подготовка к практическим занятиям	Собеседование (обсуждение вопросов по теме)	-	3
		Подготовка к зачету			3
	Итого:			20	58

3. Требования и рекомендации по выполнению самостоятельных работ обучающихся, критерии оценивания

Проектное задание – предметно-познавательное и практико-ориентированное задание, направленное на поиск необходимой информации, усвоение и переработку изученного материала в рамках решения определенных проектных задач.

Структура и содержание проектного задания определяются преподавателем в соответствии с конкретными темами дисциплины, включает в себя несколько взаимосвязанных разделов, информационно-аналитическая работа в рамках которых носит последовательный характер и осуществляется как правило в группах (до 4 чел.).

Оформление проектного задания: командная презентация, состоящая из 3-4-х индивидуальных презентаций с активными ссылками на источники информации

Презентация - определенное информационное послание установленного формата с оригинальным графическим решением, выражающее индивидуальные/ групповые впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу.

Структура и содержание презентации определяются результатами поэтапной проектной деятельности, реализованной индивидуально и в группах (до 4 чел.) при выполнении разделов проектного задания.

Оформление презентации: 15-20 слайдов, размер шрифта не менее 25, визуальное решение на усмотрение обучающегося.

Критерии оценивания:

- структура, содержание и оформление презентации соответствуют указанным требованиям;

- соблюдены сроки выполнения (в соответствии с установленным графиком).

Собеседование – гибкая процедура контроля освоения дисциплины в формате обсуждения ее теоретических и прикладных аспектов, реализуемая в рамках практических занятий по конкретным вопросам тем курса, разделам проектного задания и презентаций.

Подготовка к собеседованию предполагает повторение теоретических и прикладных аспектов конкретной темы, закрепление приобретенных знаний, навыков и умений (презентация преподавателя, опорные тематические конспекты обучающегося, практические задания и ситуации для анализа).

Критерии оценивания:

- ответы обучающегося на вопросы преподавателя раскрывают конкретную тему, корректны и аргументированы;

- обучающийся способен охарактеризовать взаимосвязь теоретических и прикладных аспектов конкретной темы, привести практический пример и/ или выполнить практическое задание, проанализировать практическую ситуацию.

4. Рекомендации по самоподготовке к промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация -это зачет, который проводится в виде защиты презентации подготовленного командой проекта.

Итогом прохождения студентами настоящего учебного курса является защита презентаций подготовленного группового проекта **«Анализ ситуации и принятие решений о выходе и закреплении российской компании на рынках дружественных стран.»**

Студенты, объединенные в команды, защищают презентации подготовленных проектов.

Студенты, объединенные по 3-4 человека в команды, опираясь на полученные знания и навыки, используя самостоятельно аналитические и статистические материалы, как на русском, так и на иностранном языке, на примере выбранной ими страны:

- пишут и оформляют совместные проекты по теме «Анализ, оценка ситуации и принятие решений о выходе и закреплении российской компании на рынках дружественных стран.» ;

- готовят презентации (каждый по своему разделу);

- выступают с презентациями (продолжительность: 5-7 минут), используя мультимедийную технику, на защите своих работ перед группой. Каждый участник команды должен подготовить свою презентацию как часть целого и выступить в роли организатора, «защитника» одной из трех презентаций своей команды.

Порядок выполнения студентами коллективной самостоятельной работы следующий:

I Создание команды из 3-4х человек.

II. Выбор одного российского предприятия и одну производимую им группу товаров(услуг).

III. Выбор потенциально привлекательной страны для организации бизнеса российским предприятием из актуального списка дружественных для России стран. Страны определяются по данным платформы Российского экспортного центра

IV. Подготовка презентации в формате Power Point по следующей структуре:

Первая презентация

Анализ географической среды ведения бизнеса в принимающей стране

1. Местоположение страны и ее границы
2. Точки входа в страну (морские порты; аэропорты; автомобильные переходы; железнодорожные переходы)
3. Структура поселений (города, сельские поселения, сгруппированные по числу жителей)
4. Распределение природных ресурсов, производственного, интеллектуального и финансового потенциала
5. Транспортно-коммуникационная сеть

Вторая презентация

Оценка возможностей и рисков(проблем) ведения бизнеса в принимающей стране с использованием инструментов и возможностей портала Российского экспортного центра

1. Социально-экономическое состояние принимающей страны (общеекономическое и отраслевое развитие, уровень жизни населения, геоэкономическое положение, основные внешнеторговые и внешнеэкономические партнеры, экспортно-импортные операции принимающей страны с РФ).
2. Политическое устройство, нормативно-правовая среда и государственное регулирование внешнеэкономической и инвестиционной деятельности с акцентом на особенности взаимоотношений с РФ(соглашения, союзы, взаимные преференции, возможные барьеры -тарифные и нетарифные - по ввозу продукции в рассматриваемые страны).
3. Условия ведения бизнеса и культурная среда в принимающей стране (бизнес-регулирование, культурные и национальные традиции ведения бизнеса с партнерами из принимающей страны, каких ошибок стоит избежать).

Третья презентация

Выбор компанией принимающей страны и стратегии интернационализации ее бизнеса

1.Портрет компании

- 1.1. Описание этапов развития компании (от момента создания до момента выхода на зарубежные рынки, включая расширение/ изменение линейки продукции).
- 1.2. Цели и задачи выхода компании на зарубежные рынки.
- 1.3. Характеристика производимого компанией товара/ услуги (свойства продукта, особенности хранения и транспортировки товара, требования и ограничения по вывозу товара из РФ/ оказанию услуги вне РФ)
- 1.4. Оценка степени готовности предприятия к выходу на зарубежные рынки (анализ достаточности кадровых, производственных, финансовых и прочих необходимых для интернационализации деятельности ресурсов)

2. Обоснование выбора и закрепления компании в принимающей стране

- 2.1. Обоснование выбора принимающей страны в целях интернационализации бизнеса компании (анализ выталкивающих и втягивающих факторов)

2.2. Выбор способов входа и закрепления на рынке принимающей страны (анализ возможных вариантов и выбор оптимальной стратегии выхода на рынок выбранной страны с учетом внутренних и внешних факторов)

2.3. Рекомендации по экспорту рассматриваемого продукта/ услуги в выбранную страну (рекомендации по транспортной логистике, по продвижению и позиционированию продукта, включая список рекомендуемых международных выставок, контакты торговых представительств и посольств, список потенциальных потребителей, особенности рекламы)

2.4. Рекомендации по ведению бизнеса с партнерами в выбранной стране (возможные формы международного инвестиционного, производственного и/или научно-технического сотрудничества и/или присутствия в выбранной стране)

Итоговая оценка каждого студента складывается из оценки подготовленной презентации; устного выступления с презентацией; ответов на вопросы в процессе обсуждения и защиты презентации.