


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце: МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИО: Силин Яков Петрович ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»
Должность: Ректор
Дата подписания: 11.06.2026 11:16:35
Уникальный программный ключ заседания кафедры
24f866be2aca16484036a8cbb3c509a9531e605f

24.11.2025 г.
протокол № 5
Зав. кафедрой Капустина Л.М.

Утверждена
Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования
16 декабря 2025 г.
протокол № 4
Председатель  Карх Д.А.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины Управленческая экономика на английском языке
Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент
Профиль Международный менеджмент
Форма обучения очная
Год набора 2026

Разработана:
Профессор, д.э.н.
Капустина Л.М.

Ст. преподаватель
Древалев А.А.

Екатеринбург
2025 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	4
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	5
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	15

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)
---------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

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 части, формируемой участниками образовательных отношений.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточная аттестация	Часов				З.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	24	24	129	5

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ОПОП

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

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
организационно-управленческий	

ПК-4 Контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	<p>ИД-1.ПК-4 Знать:</p> <p>Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность</p> <p>Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности</p> <p>Стандарты и требования внешних рынков к продукции</p> <p>Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков</p> <p>Правила оформления документации по внешнеторговому контракту</p> <p>Порядок документооборота в организации</p> <p>Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности</p> <p>Условия внешнеторгового контракта</p> <p>Маркетинг и особенности ценообразования</p> <p>Этика делового общения и правила ведения переговоров</p> <p>Английский язык (пороговый продвинутый уровень В2)</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>
	<p>ИД-2.ПК-4 Уметь:</p> <p>Использовать вычислительную, копировальную, вспомогательную технику и различные виды телекоммуникационной связи</p> <p>Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта</p> <p>Вести деловую переписку с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями для осуществления контроля исполнения контрактных обязательств</p> <p>Составлять отчеты и готовить предложения по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p>
	<p>ИД-3.ПК-4 Иметь практический опыт</p> <p>Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Мониторинг отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту</p> <p>Организация процедуры приемки отдельных этапов исполнения внешнеторгового контракта</p> <p>Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта</p> <p>Документальное оформление отклонений от выполнения обязательств по внешнеторговому контракту и организация претензионной работы</p> <p>Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту</p>

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		153					
Тема 1.	Введение в управленческую экономику: основы экономической теории для подготовки внешнеторгового контракта, формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта	12			2	10	
Тема 2.	Теория и анализ спроса для подготовки внешнеторгового контракта: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках	10			2	8	
Тема 3.	Анализ производства и издержек: анализ основных технических характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки	21			6	15	
Тема 4.	Маркетинг и особенности ценообразования: контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	22			4	18	
Тема 5.	Принятие управленческих решений в сфере маркетинга: поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках	60			6	54	
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	28			4	24	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			

<p>Тема 1, тема 5</p>	<p>Презентация, деловая игра Приложение 4</p>	<p>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.</p>	<p>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>
<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>
<p>Тема 2, тема 3, тема 6.</p>	<p>Задачи Приложение 4</p>	<p>Предлагаются конкретные задачи на закрепление материала, практическое применение полученных по дисциплине знаний.</p>	<p>Правильность решения, структурированность, корректность оформления</p>
<p>Тема 1, тема 2, тема 3, тема 4, тема 5, тема 6</p>	<p>Опрос (дискуссия) Приложение 4</p>	<p>Опрос (дискуссия) проводится в форме отдельных вопросов преподавателя студентам для проверки освоения материала, а также уточняющих вопросов в режиме диалога с преподавателем.</p>	<p>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</p>

Промежуточная аттестация(Приложение 5)

7 семестр (Эк)	Экзаменационный билет Приложение 5	Билет содержит два теоретических вопроса и одно практическое задание.	100 б.
-------------------	------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------	--------

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

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

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

Текущий контроль.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 текущего контроля, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебный 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 профессиональных задач
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 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:

2. Степанов А.А., Салыгин В.И., Рыбин М.В., Гулиев И.А., Савина М.В., Степанов И.А., Степанов А.А. Creative Management. Chrestomathy: Case-study of managerial situations in English [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: КноРус, 2023. - 189 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/953427>

3. Джигоева А.А. Global Management across Global English [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: КноРус, 2023. - 311 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/947069>

4. Третьякова Е. А. Управленческая экономика [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 351 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/564059>

5. Розанова Н. М. Управленческая экономика [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 425 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/568773>

6. Голикова Г.В., Петров Д.С., Трушина И.В., Голикова Н.В. Управленческая экономика [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2025. - 216 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/2161682>

7. Салынская Т.В., Ясницкая А.А. Business and management: international economic organisations [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2026. - 402 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/959478>

8. Путиловская Т.С., Тучкова И.Г., Козлов А.Г., Зубарева Е.В., Орлова С.Н., Мозгачева А.С. Management as a Science and Practical Activity [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: Русайнс, 2026. - 194 с. – Режим доступа: <https://book.ru/book/961471>

Дополнительная литература:

2. Третьякова Е. А. Управленческая экономика [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2024. - 351 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/540211>

3. Пономаренко Е. В., Дигилина О. Б., Ларина С. Е., Вутянов В. В., Вереникина А. Ю., Кузьмин Д. В., Исаев В. А. Управленческая экономика [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов. - Москва: Юрайт, 2025. - 209 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/556142>

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 №0417-ПО/2019 от 08.05.2019, Акт №Sk000343 от 24.05.2019 и Контракт № 35-У/2018 от 13.06.2018, Акт № УТ213 от 17.12.2018. 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 № 143/223-У/2025 от 02.12.2025 Срок действия лицензии до 31.12.2026

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.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к экзамену

К экзамену

1. Managerial economics applies concepts from economics to help managers...
2. Speaking about models, a diagram is...
3. Maximin and maximax decision making criteria:
4. When a decision is to be made in the short-run...
5. The Law of Demand:
6. Market demand schedule is...
7. A change in demand...
8. The supplier surplus on the “price – quantity supplied” graph is represented by an area...
9. The supply shifters do NOT include:
10. As a result of an increase in firm’s production by 10 units the costs increase from \$10,250 to \$12,250. What is the marginal cost of the 10th additional unit?
11. Market shortage can occur when...
12. What is the opportunity cost of using any resource?
13. If the cost of producing goods jointly is less than the cost of producing them separately, the firm can enjoy ...
14. An isoquant is...
15. In the model of perfect competition (PC), there are many small firms selling differentiated products in a market with easy entry and exit.
16. A price taking firm cannot...
17. Some degree of market power, first of all, gives a firm an opportunity to...
18. In a competitive market, in the long run, economic profits will cause...
19. Economic profits disappear when:
20. A natural monopoly is a monopoly resulting from...
21. Perfect price discrimination occurs when...
22. In general, a price-discriminating firm will maximize profits by charging lower prices to those customers...
23. Producers operating in oligopoly enjoy higher prices for their products in the model by:
24. A prisoner's dilemma occurs when the equilibrium outcome of a game is the social optimum.
25. A manager should accept an investment project if the NPV (net present value) is...

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к экзамену

Примерные практические задания к экзамену

Задания	Компетенции																
<p>Принятие управленческого решения на основе матрицы возможной прибыли</p> <p>A vendor has been offered a franchise to sell either sandwiches or ice cream during a sports event. He has to opt for one of these two opportunities. Possible weather conditions: rainy, cloudy, sunny. Possible revenues are given in the form of a payoff (net profit) matrix: \$100-300 for sandwiches and \$75-400 for ice cream.</p> <table border="1" data-bbox="240 703 879 1010"> <thead> <tr> <th colspan="2" rowspan="2">PAYOFF (NET PROFIT) MATRIX</th> <th colspan="2">STRATEGIES</th> </tr> <tr> <th>Sandwiches</th> <th>Ice cream</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <th rowspan="3">Weather</th> <th>Rainy</th> <td>300</td> <td>75</td> </tr> <tr> <th>Cloudy</th> <td>250</td> <td>150</td> </tr> <tr> <th>Sunny</th> <td>100</td> <td>400</td> </tr> </tbody> </table> <p>Make a managerial decision using different criteria: certainty equivalent, maximin, maximax, statistical criteria (expected value, standard deviation).</p>	PAYOFF (NET PROFIT) MATRIX		STRATEGIES		Sandwiches	Ice cream	Weather	Rainy	300	75	Cloudy	250	150	Sunny	100	400	<p>ИД-1.ПК-4</p>
PAYOFF (NET PROFIT) MATRIX			STRATEGIES														
		Sandwiches	Ice cream														
Weather	Rainy	300	75														
	Cloudy	250	150														
	Sunny	100	400														
<p>Вычисление объема рыночного спроса</p> <p>The number of cars sold each week (x) varies with the price in dollars (y) according to the equation $x = 800,000 - 50 y$</p> <p>What would be the total weekly revenue, in dollars, from the sale of cars priced at \$15,000?</p> <p>Marketing experts define the demand function as follows: $Q_d = 1,000 - 200P + 0.03Pop + 0.6 I + 0.2 A$ with Q — quantity demanded each month; P — price, \$; Pop — population; I — average family income; A — advertising budget, \$.</p> <p>a) Define the demand function for a local market with a population of 1,000,000, average income of \$2,000 and a company with advertising budget of \$15,000.</p> <p>b) Using the market demand function from (a), find the quantity demanded when the price is \$20, \$15 or \$10.</p> <p>c) Having (a) in mind, what price will generate sales of 34,000 units?</p> <p>Market demand is described with the equation: $Q = 1,000 - 3,000P + 100A$ with Q — quantity demanded; P — price, \$; A — advertising budget, \$.</p> <p>Initially $P = \\$3$, $A = \\$2,000$.</p>	<p>ИД-1.ПК-4</p> <p>ИД-1.ПК-4</p> <p>ИД-2.ПК-4</p>																

<p>a) Will the company benefit from bringing the price down to \$2.50? b) Is demand elastic by price? c) If the company raises price up to \$4 and increases the advertising budget by 10% will the revenues go up?</p> <p>In order to fulfill the demand on the local market for x units of a certain good, B companies agreed to each produce an equal number of units. However p of the companies did not produce any units of the good Which of the following represents the additional number of units that each of the other companies had to produce in order to for the market demand for x products to be fulfilled?</p> <p>a) px / B b) $px / B (B - p)$ c) $x / (B - p)$ d) $p / (B - px)$ e) $p / B (B - p)$</p>	ИД-3.ПК-4																		
<p>Вычисление коэффициента эластичности спроса Suppose that you own a company that supplies vending machines. Currently, your vending machines sell soft drinks at \$1.50 per bottle. At that price, customers purchase 2,000 bottles per week. In order to increase sales, you decide to decrease the price to \$1, and sales increase to 3,000 bottles. Calculate own price elasticity of demand.</p> <p>Demand for lunches in Forum Café against advertising budget</p> <table border="1" data-bbox="240 1070 1238 1220"> <thead> <tr> <th>Advertising budget</th> <th>10k</th> <th>20k</th> <th>30k</th> <th>50k</th> <th>75k</th> <th>100k</th> <th>150k</th> <th>200k</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Q_d</td> <td>80</td> <td>100</td> <td>110</td> <td>170</td> <td>180</td> <td>180</td> <td>180</td> <td>180</td> </tr> </tbody> </table> <p>Managerial problem: define optimum advertising budget</p>	Advertising budget	10k	20k	30k	50k	75k	100k	150k	200k	Q_d	80	100	110	170	180	180	180	180	ИД-2.ПК-4 ИД-3.ПК-4
Advertising budget	10k	20k	30k	50k	75k	100k	150k	200k											
Q_d	80	100	110	170	180	180	180	180											
<p>Пример задания для деловой игры Деловая игра: «Наиболее востребованная дисциплина в плане подготовки студентов направления Международный менеджмент». Цель деловой игры – формирование общих представлений о критериях оценки презентаций взаимоисключающих возможностей на основе субъективной оценки возможностей в условиях неопределенности. Студенты готовят краткие презентации в формате «Elevator pitch» учебных дисциплин из плана подготовки по направлению «Международный менеджмент». Аудитория выступает в роли специалистов, в обязанности которых входит принятие решений о выборе взаимоисключающих дисциплин. Методом закрытого голосования аудитория выбирает наиболее востребованные дисциплины.</p>	ИД-1.ПК-4																		
<p>Пример типового кейса In 1987, Michael Eisner, the head of Walt Disney Co., signed the final contract with the French government to build and operate a \$2 billion theme park outside of Paris. Euro Disney signaled the company’s proposed entry into a soon-to-be-unified Europe. Based on its long record of success, Disney’s management team confidently embarked on a monumental investment: Besides creating the theme park, they</p>	ИД-1.ПК-4																		

intended to build over 5,000 hotel rooms, the necessary office space, hundreds of private homes, and a golf course. European banks lined up to provide loans to underwrite the Disney magic, and the French government offered tax concessions and low-interest loans. However, since opening in April 1992, Euro Disney's performance has been dismal, marked by lower-than-expected revenues and elevated costs. Though Euro Disney has achieved modest profits since 1998, its stock price remains at about one-tenth of its 1992 level.

What factors are to blame for the poor operating results?

Armed with more realistic forecasts, what might Disney have done differently?