

Министерство образования и науки Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Кубанский государственный университет»
Факультет экономический

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор


подпись
« 30 »  Иванова А.Г.
2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.07 МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО

Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент
Направленность (профиль)	Международный менеджмент
Программа подготовки	прикладной бакалавриат
Форма обучения	заочная
Квалификация (степень)	бакалавр

Краснодар 2017

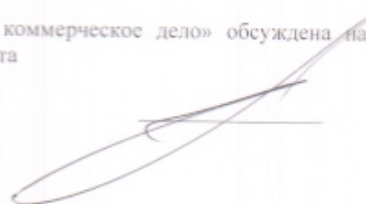
Рабочая программа дисциплины «Международное коммерческое дело» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент.

Программу составил(а):

Е.Н. Александрова, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента, канд. экон. наук, доцент



Рабочая программа дисциплины «Международное коммерческое дело» обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол № 8 «22» июня 2017г.
Заведующий кафедрой Шевченко И.В..



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 10 «27» июня 2017г.
Председатель УМК факультета Дробышевская Л.Н.



Рецензенты:

1. Генеральный директор
ЗАО Оценочной компании «Рутения»



Никитина Т.Ю.

2. Д.э.н., проф. кафедры
маркетинга и торгового дела
ФГБОУ ВО «КубГУ»

Воронов

подпись

Воронов А.А.

1 Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель и задачи дисциплины

Цель освоения дисциплины: освоение теоретических знаний и развитие практических навыков у обучающихся в области международного коммерческого дела (МКД), изложение основных принципов и форм организации международной коммерческой деятельности на современном этапе.

Задачи:

- обеспечение усвоения теоретических основ международного коммерческого дела, изучение методов и технологий анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций;
- формирование знаний о современной организации международных коммерческих операций, системе сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов;
- сформировать у студентов объективное понимание процессов, происходящих в деятельности компании по осуществлению международных коммерческих операций, принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций, особенностях делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций;
- выявить основные составляющие и условия заключения контрактов при разных видах коммерческих операций;
- изучение способов обеспечения исполнения договорных обязательств;
- овладение профессиональной терминологией и навыками в осуществлении международных коммерческих сделок, делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций, принятия решений по организации международных коммерческих проектов с учетом необходимости поиска и поддержки связи с деловыми партнерами;
- формирование у студентов навыков самостоятельной и аналитической работы в том числе с привлечением современных технических средств и информационных технологий.

1.2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международное коммерческое дело» относится к дисциплинам, вариативной части ФГОС ВО направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (код Б1.В.07) учебного плана.

Для успешного освоения дисциплины студент должен иметь базовую подготовку высшего профессионального образования. Курс опирается на общеэкономические дисциплины, предшествующие изучению данной дисциплины – «Общая экономическая теория», «Информационные технологии в менеджменте», «Деловые коммуникации», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Международное публичное право», «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», «Основы менеджмента». Дисциплина «Международное коммерческое дело» формирует базу для изучения таких дисциплин как: «Организация внешнеэкономической деятельности фирмы», «Стратегическое управление», «Бизнес планирование в зарубежных организациях», «Практикум по международному менеджменту».

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций: ОПК-4, ПК-12.

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			Знать	Уметь	Владеть
1	ОПК-4	способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	особенности делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций как инструментов организации международных коммерческих операций	уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки	навыками делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций при организации международных коммерческих сделок
2	ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов	использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами – участниками ВЭД	навыками принятия решений по организации международных коммерческих проектов с учетом необходимости поиска и поддержки связи с деловыми партнерами

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 зач.ед. (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студентов ЗФО).

Вид учебной работы		Всего часов	Курс 3 (часы)
Контактная работа, в том числе:		10,5	10,5
Аудиторные занятия (всего):		10	10
Занятия лекционного типа		4	4
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		6	6
Иная контактная работа:		0,5	0,5
КРП		0,2	0,2
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3
Самостоятельная работа, в том числе:		88,8	88,8
Проработка учебного (теоретического) материала		20	20
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка к дискуссиям, решение заданий, выполнение тестов)		50	50
Подготовка к текущему контролю		18,8	18,8
Контроль:		8,7	8,7
Подготовка к экзамену		8,7	8,7
Общая трудоемкость	час.	108	108
	в том числе контактная работа	10,5	10,5
	зач. ед	3	3

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые на 3 курсе (для студентов ЗФО)

№ раздела	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	12	1	1		10
2.	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики	9,3	-	0,5		8,8
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	12	1	1		10
4.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	12	1	1		10

№ раздела	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Самостоятельная работа СР
			Л	ПЗ	ЛР	
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	11,5	1	0,5		10
6.	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников	10,5	-	0,5		10
7.	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	10,5	-	0,5		10
8.	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	10,5	-	0,5		10
9.	Международные арендные операции. Международный франчайзинг.	10,5	-	0,5		10
	Итого по дисциплине:		4	6	-	88,8

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СР – самостоятельная работа

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	1. Содержание понятий «международное коммерческое дело» и «международные коммерческие операции». 2. Виды и особенности методов коммерческих операций. 3. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.	Контрольные вопросы (КВ)
2.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	1. Этапы проведения экспортно-импортных операций. 2. Документы по подготовке экспортно-импортной операции. 3. Заключение контрактов купли-продажи.	Контрольные вопросы (КВ)
3.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	Современные характеристики международных контрактов. Виды контрактов купли-продажи. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание «Инкотермс-2000». Особенности контрактов на	Контрольные вопросы (КВ)

		комплектное оборудование. Специфика коммерческих сделок во встречной торговле.	
4.	Исполнение контрактов международной купли- продажи товаров	Подготовка товара к отгрузке. Требования к упаковке. Требования к маркировке. Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документация по подготовке товара к отгрузке. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы.	Контрольные вопросы (КВ)

2.3.2 Практические занятия

№	Наименование раздела (тем)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	Содержание понятия «Международные коммерческие операции». Виды и содержание международных коммерческих операций. Субъекты и объекты международных коммерческих операций. Контрагенты как субъекты международных коммерческих операций, их основные группы. Принципы, положенные в основу классификации контрагентов, выступающих на мировом рынке. Особенности развития международных коммерческих операций на современном этапе. Основы делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций как инструментов организации международных коммерческих операций	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
2.	Организационно- правовое регулирование международной коммерческой практики	1. Международные экономические организации регулирующие международную коммерческую практику. 2. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. 3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: - содержание понятий «международная торговая сделка», «международный договор купли-продажи». Условия применимости международного договора к продаже и поставке товаров (Конвенция, ст. 1-4), - обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции (ст.30), права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом (ст. 45-52),	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)

		- обязательства покупателя (ст. 53-60), - условия о переходе риска с продавца на покупателя (ст. 66-70), - условия о возмещении убытков (ст. 74-78), - освобождение от ответственности за неисполнение договора (ст. 79-80), - применимость Конвенции к договорам купли-продажи (ст. 93,94,96).	
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	1. Процедура подготовки экспортной сделки: способы установления контактов с потенциальными покупателями; виды оферт, их содержание, порядок акцепта; запрос, его цель и содержание; документы по подготовке экспортной сделки. 2. Процедура подготовки импортной сделки: способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером; содержание и порядок размещения заказа; содержание и анализ конкурентного листа; содержание тендерной документации. 3. Основные способы проведения предварительных переговоров. 4. Способы заключения контрактов купли-продажи. 5. Форма контракта купли-продажи. 6. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Организации, разрабатывающие типовые контракты. Содержание общих условий купли-продажи. 7. Торговые обычаи и их значение в международной торговле. 8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
4.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	1. Основные условия контрактов купли-продажи. 2. Значение базисных условий в контрактах купли-продажи. 3. Значение и содержание «Инкотермс». 4. Классификация базисных условий по четырем группам (Е, F, С, D) и по видам транспортных средств.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)
6.	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников	Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации. Суть и содержание каждого вида операций. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора).	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ), тест (Т)
7.	Организация и техника коммерческих	Сущность и объекты биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейшие биржи мира. Организационная структура и функции товарных бирж.	Дискуссия (Д), контрольные

	операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Современные тенденции развития биржевой торговли. Сущность аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов: подготовка, осмотр, торг, оформление и исполнение аукционной сделки. Организационные формы международной аукционной торговли: специализированные фирмы; брокерско - комиссионные фирмы; аукционные фирмы. Сущность и роль международных торгов. Виды торгов: открытые, закрытые, простые, двухэтапные, специализированные. Техника и условия проведения торгов: информация, тендерная документация, регламент, квалификационный отбор, определение победителя.	вопросы (КВ)
8.	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях: объективный характер развития; монополизация знаний; внутрикорпорационный обмен технологиями; усиление конкурентной борьбы между ТНК на мировых рынках (создание новых форм экономической зависимости развивающихся стран за установление определённого порядка в передаче технологий). Ограничительная деловая практика в области передачи технологий. Сущность международного лицензирования. Понятия «патент» и «лицензия». Характерные черты лицензионных операций. Структура лицензионных соглашений; платежи; виды лицензий; обязанности лицензиата; срок действия лицензии. Организация международной торговли лицензиями: промышленные фирмы; специализированные фирмы; лицензионные или патентные агенты. Понятие «международный инжиниринг» и виды инженерно-технических услуг. Значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами. Специализированные инжиниринговые фирмы. Промышленные компании.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)
9.	Международные арендные операции. Международный франчайзинг.	Предмет международной аренды. Виды международной аренды: лизинг, хайринг, рейтинг. Финансовая и текущая оперативная аренда. Основные условия финансовой лизинговой сделки: стороны и объект контракта срок действия; права и обязанности сторон; лизинговые платежи; порядок расторжения контракта. Сущность и содержание понятия «франчайзинг». Виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)

2.3.3 Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены учебным планом.

2.3.4 Примерная тематика курсовых работ

Курсовые работы не предусмотрены учебным планом.

2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид самостоятельной работы	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Лекционные и семинарские занятия	Методические указания для подготовки к лекционным и семинарским занятиям, утвержденные на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ», протокол №8 от 29.06.2017 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya ;
2	Самостоятельные работы	Методические указания по выполнению самостоятельной работы, утвержденные на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ», протокол №8 от 29.06.2017 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya ;
3	Дискуссия, тестовые задания, решение заданий	Методические указания по выполнению самостоятельной работы, утвержденные на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ», протокол №8 от 29.06.2017 г. [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya ;
4	Подготовка к текущему контролю	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. (Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г). [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа,

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа,

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии

В процессе изучения дисциплины лекции, семинары, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии.

Лекции излагаются в доступной форме с приведением различных научных школ и точек зрения, чтобы обучающиеся студенты были вовлечены в дискуссионное обсуждение вопроса.

Основной целью практических занятий является разбор практических ситуаций. Дополнительной целью практических занятий является контроль усвоения пройденного материала. На практических занятиях также осуществляется проверка выполнения заданий.

При проведении практических занятий участники готовят и представляют (в том числе с использованием программы Power Point) небольшие дискуссии по наиболее важным аспектам текущей темы, отвечают на вопросы преподавателя и других слушателей. В число видов работы, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка дискуссий; 4) подготовка презентации.

При освоении дисциплины в учебном процессе активные и интерактивные (взаимодействующие) формы проведения занятий, а именно:

- дискуссии;
- решение практических заданий;
- решение тестовых заданий;
- интерактивное мультимедийное сопровождение.

Интерактивные и информационно-коммуникативные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях: при реализации различных видов учебной работы (лекций и практических занятий) используются следующие образовательные технологии: дискуссии (круглые столы), презентации. В сочетании с внеаудиторной работой они создают дополнительные условия формирования и развития требуемых компетенций обучающихся, поскольку позволяют обеспечить активное взаимодействие всех участников. Эти методы способствуют личностно-ориентированному подходу.

Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается особый порядок освоения указанной дисциплины. В образовательном процессе используются технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего специалиста, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

Рекомендации по использованию интерактивных и информационных образовательных технологий были осуществлены согласно методических указаний к подобного рода работам. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

Примерные темы дискуссий

Тема «Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей»

1. Особенности деловых переговоров при организации международных коммерческих сделок. Стадии подготовки и проведения переговоров.

2. Деловое общение на зарубежных выставках и ярмарках. Подготовка тематического и экспозиционного плана и рекламных материалов организаторами выставки.

3. Компьютерные презентации при организации и поддержки связей с деловыми партнерами – участниками ВЭД.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: знать особенности делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций как инструментов организации международных коммерческих операций

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами –участниками ВЭД

Тема «Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров»

Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

Анализ коммерческих условий в контрактах купли-продажи (контракты по выбору).

Особенности международной торговли комплектным оборудованием.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами –участниками ВЭД

ОПК-4: владеть навыками делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций при организации международных коммерческих сделок

ПК-12: владеть навыками принятия решений по организации международных коммерческих проектов с учетом необходимости поиска и поддержки связи с деловыми партнерами

Тема: «Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров»

Содержание и характер международных торговых сделок в современных условиях (на конкретные виды или группы товаров по выбору).

Формы и методы осуществления международных торговых сделок (на конкретные виды или группы товаров по выбору).

Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на рынке (виды продукции по выбору).

Изучение и анализ условий рынка (рынок по выбору).

Изучение коммерческой практики торговли на конкретном рынке (рынок по выбору).

Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.

Организация и деятельность конкретной фирмы (по выбору).

Операция форм международного коммерческого дела на территории свободных зон (страна по выбору).

Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций (страна по выбору).

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами –участниками ВЭД

ОПК-4: владеть навыками делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций при организации международных коммерческих сделок

ПК-12: владеть навыками принятия решений по организации международных коммерческих проектов с учетом необходимости поиска и поддержки связи с деловыми партнерами

Критерии оценки дискуссий:

– оценка «отлично»: если студент выполняет полностью задания дискуссии и без прерыва активно способствует процессу беседы; речь взаимосвязана, темп речи естественный; уместность выражений, безошибочные высказывания на протяжении всей беседы с достаточным количеством профессионально-ориентированной терминологии;

– оценка «хорошо»: студент выполняет задание достаточно эффективно, прерываясь и с продолжительными остановками способствует активному процессу беседы, выражения могут быть не взаимосвязаны, недостаточный быстрый темп речи;

– оценка «удовлетворительно»: дискуссионная тема раскрыта не полностью, студент выполнил задания дискуссионной темы поверхностно, в процессе беседы участвует реактивно, речь с заминками, препятствующими пониманию; достаточно большое количество ошибок в излагаемом материале;

– оценка «неудовлетворительно»: речевой вклад очень короткий, высказывания не ясны, у студента трудности в участии в беседе, основное высказывание непонятно в связи с большим количеством ошибок в речи.

Примерный перечень контрольных вопросов

Тема «Сущность и виды международных коммерческих операций»

1. Какие действия необходимо совершить для проведения коммерческой операции?
2. В чем состоит смысл управления обменом?
3. Что понимается под внешнеэкономической деятельностью фирмы?
4. Что является содержанием международного коммерческого дела?
5. По каким принципам классифицируются международные коммерческие операции? Дайте определение основным и обеспечивающим операциям.
6. Какие принципы положены в основу классификации контрагентов?
7. Чем определяется использование различных методов осуществления международных коммерческих операций?

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

Тема «Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики»

Раскройте основную суть и содержание Венской конвенции.

Определите на основе модели международной торговой сделки последовательность действий экспортера.

Кратко сформулируйте особенности международных торговых сделок в современных условиях.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

Тема «Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров»

Способы заключения контрактов купли-продажи.

Форма контракта купли-продажи.

Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Организации, разрабатывающие типовые контракты.

Содержание общих условий контрактов купли-продажи.

Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

Основные условия контрактов купли-продажи.

Почему условия поставки в контракте купли-продажи называются базисными?

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами –участниками ВЭД

Критерии оценки контрольных вопросов (устный опрос в рамках лекционных занятий и семинаров):

– оценка «неудовлетворительно» – если студент не знает значительной части материала изучаемой темы, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями отвечает по заданному вопросу темы;

– оценка «удовлетворительно» – студент демонстрирует фрагментарные представления о содержании изучаемой темы, усвоил только основной материал, но не знает отдельных деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушает последовательность в изложении программного материала;

– оценка «хорошо» – студент демонстрирует общие знания по теме семинара, твердо знает материал по теме, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения;

– оценка «отлично» – студент демонстрирует глубокие и прочные системные знания по изучаемой теме, исчерпывающе, последовательно, грамотно и логически стройно излагает ответ, не затрудняется с ответом при видоизменении вопроса, умеет самостоятельно обобщать и излагать материал, не допуская ошибок.

Примеры заданий по дисциплине

Тема: «Сущность и виды международных коммерческих операций»

Задание 1. Обсудите точку зрения.

Посредник ВЭД-компания осуществляющая обслуживание клиентов по осуществлению внешнеэкономической деятельности столкнулась с следующей ситуацией. Клиент ВЭД-компании Х – крупная компания У на рынке оборудования с большим объёмом ввозимого оборудования и материалов. Эта компания, с которой вот уже два месяца ведутся переговоры об оказании услуг, внезапно отказывается от сотрудничества. Аргумент клиента: «Мы не можем в данный момент подписать договор об обслуживании, в связи с экономической нецелесообразностью условий по договору». Предложенные уступки руководством компании Х, компанию У не убеждают в целесообразности сотрудничества. Менеджер по работе с клиентом компании Х не комментирует ситуацию и предлагает сконцентрироваться на других представителях данного рынка. Руководство компании Х недовольно потерей такого крупного потенциального клиента, но, поскольку «нужно жить дальше», переключается на работу с другими представителями данного сегмента рынка.

Назовите возможные причины такого поведения компании У. Возможные причины такого поведения менеджера по работе с компанией. Охарактеризуйте работу коллектива. Дайте оценку действиям руководства компании.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: знать особенности делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций как инструментов организации международных коммерческих операций

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

Тема: «Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей»

Задание 1

В запросе, поступившем от иранской фирмы, предложено купить 250 тыс. шт. шпал с поставкой в мае—декабре 20... г. по цене 20 долл. за штуку каф Энзели или Ноушахр. Необходимо сделать расчет экспортной цены. Экспортер на момент получения предложения справочными ценами не располагает. Шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше. В текущем году экспорт пиловочника хвойных пород подобного размера осуществлялся по средней цене 63-65 долл. США за ФОБ. По данным промышленности, выход шпал из 1 куб. м пиловочника составляет 4,4 шпалы. Надбавка за производство - 20%. Рекомендации. Сделать расчет для определения примерного уровня цен на шпалы, оформить обоснование цены.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: знать особенности делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций как инструментов организации международных коммерческих операций

ОПК-4: уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами —участниками ВЭД

ПК-12: владеть навыками принятия решений по организации международных коммерческих проектов с учетом необходимости поиска и поддержки связи с деловыми партнерами

Тема: «Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров»

Задание 1

Предприятие в Казани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки СИФ Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения: неадекватности применения базиса; излишних затрат на транспортировку; дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта? Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ОПК-4: уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами –участниками ВЭД

ОПК-4: владеть навыками делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки и поддержки электронных коммуникаций при организации международных коммерческих сделок

ПК-12: владеть навыками принятия решений по организации международных коммерческих проектов с учетом необходимости поиска и поддержки связи с деловыми партнерами

Критерии оценки задания:

Отметка «отлично»/зачтено – задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; работа проведена в условиях, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов; в ответе студент правильно выполняет анализ ошибок.

Отметка «хорошо»/зачтено – задание выполнено правильно с учетом 1-2 мелких погрешностей или 2-3 недочетов, исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.

Отметка «удовлетворительно»/зачтено – задание выполнено правильно не менее чем наполовину, допущены 1-2 погрешности или одна грубая ошибка.

Отметка «неудовлетворительно»/незачтено – допущены две (и более) грубые ошибки в ходе работы, которые обучающийся не может исправить даже по требованию преподавателя или задание не выполнено полностью.

Примеры тестовых заданий

Тема: «Сущность и виды международных коммерческих операций»

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:

- а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
- б) совершение платежа в иностранной валюте;
- в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
- г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в

разных странах.

2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как письменно, так и устно.

3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

- а) контракт;
- б) переписка контрагентов;
- в) предложение экспортера и ответ покупателя;
- г) предложение экспортера и акцепт покупателя;
- д) запрос покупателя и оферта продавца.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

Тема: «Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей»

1. Предложением продавца, направленным конкретному покупателю и содержащим срок для ответа, называется:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) твердая оферта;
- г) свободная оферта.

2. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

3. Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:

- а) на следующий день после заключения контракта;
- б) в течение недели;
- в) после извещения покупателя о готовности принять товар;
- г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.

Перечень компетенций, проверяемых оценочным средством:

ПК-12: знать современную организацию международных коммерческих операций, системы сбора внешнеэкономической информации с целью расширения внешних связей и обмена опытом при реализации международных коммерческих проектов

ОПК-4: уметь свободно и адекватно использовать специальные термины международного коммерческого дела в процессе делового общения, ведения совещаний и переговоров, осуществления деловой переписки

ПК-12: уметь использовать современные системы сбора внешнеэкономической информации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами – участниками ВЭД

Критерии оценки тестов:

Оценка «отлично»/зачтено выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85% тестовых заданий;

Оценка «хорошо»/зачтено выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70% тестовых заданий;

Оценка «удовлетворительно»/зачтено выставляется при условии правильного ответа не менее 51 %;

Оценка «неудовлетворительно»/незачтено выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

КРП

Цель контрольной работы для студентов экономического факультета, изучающих дисциплину "Международное коммерческое дело" – формирование у студентов навыков планово-экономической, аналитической и исследовательской деятельности в области

международного коммерческого дела. Реализация цели требует выполнения следующих задач:

- изучение основ международного коммерческого дела;
- изучение видов, форм и методов осуществления международных коммерческих операций;
- ознакомление со структурой и современными особенностями условий международного контракта купли-продажи.

В результате выполнения контрольной работы студенты должны: знать основные виды, формы и методы осуществления международных коммерческих операций; уметь формулировать отдельные условия международного контракта в зависимости от специфики предмета контракта.

Итоговая контрольная работа проводится по всем темам изучаемой дисциплины, проводится на последних семинарских занятиях, что позволяет студентам более подробное изучить теоретический материал, а также проверить практические навыки по международному коммерческому делу.

Контрольная работа заключается в раскрытии теоретического вопроса и решении практического задания по вариантам.

Контрольная работа состоит из двух заданий:

Задание 1 – изложение теоретического вопроса (выбирается студентом случайным образом из определенного числа предлагаемых вопросов);

Задание 2 – решение практического задания (выбирается студентом случайным образом из определенного числа предлагаемых заданий отдельно от теоретической части).

На письменное выполнение контрольной работы дается 40 минут, в конце занятия контрольная работа сдается преподавателю. По результатам проверки и защиты контрольной работы в зачетку обучающегося выставляется отметка «зачтено»/«незачтено». Контрольная работа является обязательной для выполнения. Только после получения отметки «зачтено» по результатам выполненной контрольной работы, студент допускается к сдаче экзамена.

При оценивании знаний студентов при проверке контрольной работы в письменном виде оценка выставляется по каждому вопросу. Итоговая оценка за работу является среднеарифметической оценкой по всем включенным в работу вопросам.

- оценка отлично/зачтено выставляется за полный, четко структурированный, лаконичный ответ, содержащий корректно использованную терминологию, грамотно изложенный экономическим языком;

- оценка хорошо/зачтено выставляется за неполный или слишком многословный ответ, содержащий излишнюю информацию, не относящуюся к вопросу; за ответ, содержащий ошибку, не носящую принципиального характера; содержащий корректно использованную терминологию, грамотно изложенный экономическим языком;

- оценка удовлетворительно/зачтено выставляется за неполный или слишком многословный ответ, содержащий излишнюю информацию, не относящуюся к вопросу; с неточно использованной терминологией, нарушением логики изложения;

- оценка неудовлетворительно/незачтено выставляется за неправильный ответ; продемонстрировавший отсутствие знаний по рассматриваемому вопросу.

Примеры теоретических вопросов (Задание 1)

1. Деловое предложение партнера и заключение международного контракта.
2. Целесообразность использования посредников в международной коммерческой практике (на примере конкретного вида посредника).
3. Международные арендные операции.
4. Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке.
5. Виды посреднической деятельности в международной коммерческой практике.
6. Тенденции развития международных коммерческих операций.

Примерный перечень практических заданий (Задание 2)

1. Определите условие предмета контракта в контрактах на сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани, запасные части.
2. Сравните условие количества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы:
 - установление единицы измерения в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани;
 - определение оговорки "около" в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы;
 - определение оговорки "с опционом" в контрактах на яблоки, апатитовый концентрат.
3. Сравните способы определения качества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани.

Вопросы для экзамена по дисциплине (ОПК-4, ПК-12).

1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.
2. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
5. Заключение контрактов купли-продажи. Особенности ведения деловых переговоров.
6. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
7. Структура коммерческого договора: преамбула, специфические условия поставки, общие условия поставки, заключительная часть.
8. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по количеству и качеству товара.
9. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по срокам и дате поставки.
10. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
11. Значение и содержание «Инкотермс».
12. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по цене и скидкам с цены.
13. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по срокам, формам и способам платежей.
14. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по формам расчетов (поручением, векселем, чеком, аккредитив, инкассо, клиринг) и оговоркам на валютные риски.
15. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по сдаче-приемке, маркировке и упаковке товара (груза), по рекламациям и гарантийным обязательствам.
16. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.
17. Коммерческие документы.
18. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
19. Целесообразность использования посредников и их виды.

20. Понятие «договорная территория» и возможные положения посредников на рынке.

21. Принципы вознаграждения посредников.
22. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.
23. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
24. Основные коммерческие условия договора консигнации.
25. Организационные формы торгово-посреднических операций.
26. Сущность и объекты биржевой торговли.
27. Виды и цели биржевых сделок.
28. Организационная структура и функции товарных бирж.
29. Техника проведения биржевых операций.
30. Сущность и основные центры аукционной торговли.
31. Техника проведения международных аукционов.
32. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.
33. Понятие и значение торгов, виды торгов.
34. Порядок и условия проведения торгов.
35. Организаторы и участники торгов.
36. Содержание и характер международного обмена технологией.
37. Сущность международного лицензирования.
38. Особенности международной торговли лицензиями.
39. Виды и содержание международных лицензионных соглашений.
40. Основные условия лицензионного агентского соглашения.
41. Организация международной торговли лицензиями.
42. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
43. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
44. Основные условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом.
45. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
46. Сущность международных арендных операций.
47. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.
48. Организационные формы международных арендных операций.
49. Сущность и виды международного франчайзинга.
50. Особенности делового этикета зарубежных стран (на примере 1-2 стран).

Пример билета на экзамене:

- 1 Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.
- 2 Организационные формы торгово-посреднических операций.
3. Задание.

Пример задания в экзаменационном билете (задание выбирается студентом случайным образом отдельно от билета):

Задание

Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки "СРТ склад получателя". Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза га этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения? Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет от продавца на покупателя?

Критерии оценки ответов студентов на экзамене.

Оценка	Критерии	Комментарии
Неудовлетворительно	Не получен ответ ни на один вопрос и не выполнено задание	Неполное (менее 50% от полного) изложение вопросов или при изложении были допущены существенные ошибки по всем вопросам. Непонимание сущности излагаемых вопросов, неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы экзаменатора.
Удовлетворительно	Получены ответы на теоретический вопрос и вопрос на понимание или выполнено задание	Неполное (более 50% от полного), но правильное изложение вопросов или при изложении была допущена одна существенная ошибка.
Хорошо	Получены ответы на теоретический вопрос и вопрос на понимание или выполнено задание	Неполное (более 70% от полного), но правильное изложение вопросов или при изложении были допущены 1-2 несущественные ошибки. При этом студент свободно реагирует на замечания по отдельным вопросам.
Отлично	Получены ответ на все вопросы и выполнено задание	Полные и правильные ответы (глубокие исчерпывающие знания всего программного материала, логически последовательные, полные, грамматически правильные и конкретные ответы на вопросы экзаменационного билета и дополнительные вопросы экзаменатора) на все вопросы и выполнено задание. Использование в необходимой мере в ответах языкового материала, представленного в рекомендуемых учебных пособиях и дополнительной литературе

5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).

5.1 Основная литература:*

1. Международное торговое дело : Учебник / под ред. проф. О. И. Дегтяревой. — М. : Магистр : ИНФРА-М, 2017. — 608 с. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=766801>

2. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] : учебник для бакалавриата и магистратуры : в 2 ч. Ч. 2 / Покровская В. В. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2018. - 369 с. - <https://biblio-online.ru/book/640DBEB4-B2DB-4F4D-876B-96448CA2301E/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-v-2-ch-chast-2>

3. Предпринимательское право в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. И. Косякова [и др.] ; под ред. Н. И. Косяковой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 225 с. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/7E11C9F3-B08A-4208-840E-02755FF5D78F#/>

*Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечной системе «Юрайт» и « Znanium.com».

5.2 Дополнительная литература:

1. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами в 2 ч. Часть 1. : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 282 с. — (Серия : Бакалавр и магистр. Академический курс). Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/EE6AE650-46F4-4A3C-8BF8-D81ABD2CA5F1>
2. Тебекин, А. В. Стратегический менеджмент : учебник для прикладного бакалавриата / А. В. Тебекин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 333 с. — (Серия : Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-5133-2. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/CF1E6223-C68E-487B-9165-4517C8EDE6B5#page/259>

5.3. Периодические издания:

1. Менеджмент в России и за рубежом
2. МЭиМО
3. ЭКО
4. Экономика и коммерция
5. Генеральный директор
6. Предпринимательство
7. Проблемы теории и практики управления
8. Российское предпринимательство
9. Современная конкуренция
10. Экономические стратегии
11. Экономика устойчивого развития
12. Harvard Business Review – Россия.
13. Вестник McKinsey – Россия.

6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).

1. Электронно-библиотечная система (ЭБС) ООО «Издательский Дом ИНФРА-М» (доступ через Интернет-репозиторий образовательных ресурсов ВЗФЭИ). URL: <http://repository.vzfei.ru>. Доступ по логину и паролю.
2. Федеральная ЭБС «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». URL: <http://window.edu.ru>. Доступ свободный.
3. Интернет-репозиторий образовательных ресурсов ВЗФЭИ, который является специфично организованной ЭБС, дополненной развитой системой функций обучения. URL: <http://repository.vzfei.ru>. Доступ по логину и паролю.
4. Федеральный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». URL: <http://ecsocman.edu.ru/>.
5. Сообщество менеджеров. <http://www.e-xecutive.ru>
6. Административно-управленческий портал. URL: <http://www.aup.ru>
7. Журнал «Секрет фирмы». URL: <http://secretmag.ru>
8. Журнал «Генеральный директор». URL: <http://www.gd.ru>
9. Экспертный канал «Открытая экономика». URL: <http://www.opec.ru>
10. Деловая пресса. URL: <http://www.businesspress.ru/>
11. Каталог электронных библиотек. URL: <http://www.allbest.ru/libraries.htm>.
12. Scopus - мультидисциплинарная реферативная база данных

<http://www.scopus.com/>

13. Коллекция журналов издательства Elsevier на портале ScienceDirect <http://www.sciencedirect.com/>

14. URL: <http://expert.ru/> – Официальный сайт журнала «Эксперт» и Рейтингового агентства «Эксперт».

7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).

Общие рекомендации по осуществлению самостоятельной работы представлены в методических указаниях, которые составлены в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по 27 и 38 УГСН. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол No 8 от 29 июня 2017 г. Предназначены для студентов экономического факультета всех специальностей и направлений подготовки. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

Самостоятельная работа слушателей по дисциплине проводится с целью закрепления и систематизации теоретических знаний, формирования практических навыков по их применению при решении управленческих задач в выбранной предметной области. Самостоятельная работа включает: изучение основной и дополнительной литературы, проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовку к практическим занятиям.

Для подготовки к лекциям необходимо изучить основную и дополнительную литературу по заявленной теме и обратить внимание на те вопросы, которые предлагаются к рассмотрению в конце каждой темы.

При изучении основной и дополнительной литературы, студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и компетенции при выполнении следующих условий:

- 1) систематическая работа на учебных занятиях под руководством преподавателя и самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
- 2) выполнение заданий преподавателя на практических занятиях;
- 3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности;
- 4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам;
- 5) разработка предложений преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обработку материалов по тематике его исследования, используя при этом открытые источники информации (публикации в научных изданиях, аналитические материалы, ресурсы сети Интернет и т.п.), а также практический опыт и доступные материалы объекта исследования. Контроль за выполнением самостоятельной работы проводится при изучении каждой темы дисциплины на практических (семинарских) занятиях.

Контрольная работа направлена на знакомство студента с основной и дополнительной литературой, зарубежными источниками, конспектом основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими для понимания изучаемой дисциплины.

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психофизиологические и личностные характеристики, а также знания, умения и навыки испытуемого.

Тестовый метод контроля качества обучения имеет ряд несомненных преимуществ перед другими педагогическими методами контроля: высокая научная обоснованность теста; технологичность; точность измерений; наличие одинаковых для всех испытуемых правил проведения испытаний и правил интерпретации их результатов; хорошая сочетаемость метода с современными образовательными технологиями.

Важнейшим элементом самостоятельной работы является выполнение практических заданий. Этот вид самостоятельной работы позволяет углубить теоретические знания и расширить практический опыт студента, его способность генерировать собственные выводы и получить навыки по формированию принятия решений в предметной области изучаемой дисциплины.

Подготовка к дискуссии (презентации) – закрепление теоретических основ и проверка знаний студентов по вопросам основ и практической организации научных исследований, умение подбирать, анализировать и обобщать материалы, раскрывающие связи между теорией и практикой. Подготовка к дискуссии предполагает творческую активность слушателя, умение работать с литературой, обобщать и критически оценивать результаты исследований актуальных проблем, полученные отечественными и зарубежными исследователями в рамках тем учебной дисциплины, владение методами анализа данных и компьютерными технологиями их реализации и представления итогов.

В процессе дискуссии происходит обмен мнениями по теме дискуссии, дается комплексная оценка поставленной проблеме, выявляются узкие места и резервы. Главная задача дискуссии – выявление существующего многообразия точек зрения участников на вопрос и проблему и при необходимости всесторонний анализ каждой из них. Учебная дискуссия отличается от других видов дискуссий тем, что новизна ее проблематики относится лишь к группе лиц, участвующих в дискуссии, т. е. то решение проблемы, которое уже найдено в науке, предстоит найти в учебном процессе в данной аудитории.

Дискуссия позволяет максимально полно использовать опыт студентов, способствуя лучшему усвоению изучаемого ими материала. Это обусловлено тем, что в групповой дискуссии не преподаватель говорит студентам о том, что является правильным, а сами обучающиеся вырабатывают доказательства, обоснования принципов и подходов, предложенных преподавателем, максимально используя свой личный опыт. Этот активный метод обучения обеспечивает хорошие возможности для обратной связи, подкрепления, практики, мотивации.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).

8.1 Перечень необходимого программного обеспечения.

При изучении дисциплины используется следующее программное обеспечение: Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus.

8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Обучающимся должен быть обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

Электронно-библиотечная система (ЭБС) BOOK.ru

Электронная библиотечная система "Университетская библиотека ONLINE"

Электронная библиотечная система "Юрайт",
 Электронная библиотечная система "Лань"
 ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com ООО «ЗНАНИУМ»
 Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru/>)

9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№	Вид работ	Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и оснащенность
1.	Занятия лекционного типа	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарского типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 5043Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедра мировой экономики и менеджмента (ауд. 236), ауд. А208Н
4.	Текущий контроль, промежуточная аттестация	Аудитории, оснащенные презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд. 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 201А, 205А, А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
5.	Самостоятельная работа	Кабинет для самостоятельной работы, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», программой экранного увеличения и обеспеченный доступом в электронную информационно-образовательную среду университета Ауд.213А, 218А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н