

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

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе,
качеству образования – первый
проректор



_____ Т.А. Хагуров

_____ 2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.14 МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО**

Направление подготовки: 38.03.01 «ЭКОНОМИКА»

Направленность (профиль): Мировая экономика

Программа подготовки: академическая

Форма обучения: очная

Квалификация (степень): бакалавр

Краснодар 2019

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 об основных проблемах реализации сделок на внешнем рынке;

– формировать 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;

– 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;

– формирование у студентов навыков самостоятельной и аналитической работы в том числе с привлечением современных технических средств и информационных технологий.

1.2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международное коммерческое дело» относится к дисциплинам вариативной части ФГОС ВО по специальности Экономика (код Б1.В.14) 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», «Организация внешнеэкономической деятельности фирмы», «Договоры коммуникации», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Международное частное право», «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», «Менеджмент».

Дисциплина в свою очередь, дает знания и умения, которые являются необходимыми для усвоения следующих дисциплин «Практикум по международному бизнесу», «Корпоративное управление».

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 профессиональных компетенций: ПК-4, ПК-8.

1	ПК-и	способность	основные методы	давать	применять
п.п. №	Индекс компетенции (или её части)	Содержание	Знать	Уметь	Владеть
В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны					

Индекс компетенции	п.п. №	4	по на основе описания экономических процессов и явлений строить стандартные теоретические и эконометрические модели, анализировать и использовать содержательные результаты	анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций	характеристики экономического законодательства, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы и количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций	методы количественного и качественного анализа экономических процессов, значимых для развития международного коммерческого дела, интерпретировать полученные результаты	Бюджет	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны
		способы использования современных технических средств и информационных технологий для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела	использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела					практическими навыками использования технических средств и информационных технологий для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела
2	ПК-8	способностью использовать для решения аналитических и информационных средств и технологий	анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций	использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела	использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела	практическими навыками использования технических средств и информационных технологий для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела		

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоемкости дисциплины по видам работ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач.ед. (144 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице (для студенток ОФО).

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7 (часы)	Контактная работа, в том числе:		
			Аудиторные занятия (всего):		
			Занятия лекционного типа		
Иная контактная работа:	4,3	4	Контроль самостоятельной работы (КСР)		
			Промежуточная аттестация (ИКР)		
			Самостоятельная работа, в том числе:		
Проработка учебного (теоретического) материала	15	15			
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка к дискуссиям, решение заданий, выполнение тестов)	25	25			
Подготовка к текущему контролю	5	5			
Контроль:			26,7		
Подготовка к экзамену					
			час.	144	144
			в том числе контактная работа	72,3	72,3
			зач. ед.	4	4

2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины. Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 7 семестре

№ раздела	Наименование разделов (тем)		Всего				Количество часов	
			Аудиторная работа	Самостоятельная работа	КСР	СР		
1	2		3	4	5	6	7	
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций		11	4	2		5	
2.	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики		9	-	4		5	
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей		13	4	4		5	
4.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров		19	8	6		5	
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров		11	4	2		5	
6.	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников		13	4	4		5	

№ разде ла	Наименование разделов (тем)	Всего	Аудиторная работа			Самостоя тельная работа	Количество часов
			л	ПЗ	ПР		
7.	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	13	4	4		5	
8.	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	11	2	4		5	
9.	Международные арендные операции. Международный франчайзинг.	13	4	4		5	
Итого по дисциплине:			34	34	-	45	

№	Наименование раздела (темы)	1	2	3	4	Форма текущего контроля
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)	Выбор рынка и поиск иностранного покупателя (продавца). Проведение маркетинговых исследований при поиске контрагента. Источники информации ВЭД. Этапы проведения экспортно-импортных операций. Подготовка продукта к требованиям зарубежного рынка: документы на вывоз товара, документы необходимые при ввозе в страну экспортера. Документы по подготовке экспортно-импортной операции. Переговоры с покупателем. Заключение международного контракта купли-продажи.	Контрольные вопросы (КВ)	
2.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	Выбор рынка и поиск иностранного покупателя (продавца). Проведение маркетинговых исследований при поиске контрагента. Источники информации ВЭД. Этапы проведения экспортно-импортных операций. Подготовка продукта к требованиям зарубежного рынка: документы на вывоз товара, документы необходимые при ввозе в страну экспортера. Документы по подготовке экспортно-импортной операции. Переговоры с покупателем. Заключение международного контракта купли-продажи.	Контрольные вопросы (КВ)	Современные характеристики международных контрактов. Существенные условия внешнеэкономического контракта. Виды контрактов купли-продажи. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров.	Контрольные вопросы (КВ)	
3.	Содержание и виды контрактов международной купи-продажи товаров	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание контрактов купли-продажи товаров. Содержание «Инкотермс». Особенности контрактов на комплектное	Контрольные вопросы (КВ)	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание контрактов купли-продажи товаров. Содержание «Инкотермс». Особенности контрактов на комплектное	Контрольные вопросы (КВ)	

оборудование. Специфика коммерческих сделок во встречной торговле.		Исполнение контрагов международной купли-продажи товаров	Экспортные риски. Подготовка товара к отпуске. Требования к маркировке. Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документация по подготовке товара к отпуске. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы.	Контрольные вопросы (КВ)	5. Международная коммерческая деятельность через торговых посредников Виды посредников. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Основные условия договоров с посредниками. Виды торгово-посреднических фирм.	Контрольные вопросы (КВ)	6. Организация и техника биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейших бирж мира. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейших бирж мира. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Сущность и роль международных торгов. Виды торгов: открытые, закрытые, просые, двухэтапные, специализированные.	Контрольные вопросы (КВ)	7. Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами Международный франчайзинг.	8. Международные арендные операции. Международный франчайзинг. Сущность и содержание понятия «франчайзинг». Виды международного франчайзинга.	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 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.	Дискуссия (Л), вопросы контрольные (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: условия применимости международной 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), - 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).	Дискуссия (Л), вопросы контрольные (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
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.	Дискуссия (Л), вопросы контрольные (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, C, D) и по видам транспортных средств.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)	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. Суть Принципы, положенные в основу классификации. Суть 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 операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	Современные тенденции развития биржевой торговли. Сущность аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов: подготовка, осмотр, торг, оформление и исполнение аукционной сделки. Организация формы международной аукционной торговли: специализированные фирмы, брокерско-комиссионные фирмы, аукционные фирмы. Техника и условия проведения торгов: информация, тендерная документация, регламент, квалификационный отбор, определение победителя.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)	8.	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	Характерные черты международного обмена технологиями 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). Отраслевая деловая практика в области передачи технологий. Понятие «международный инжиниринг» и виды инженерно-технических услуг. Значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами.	Дискуссия (Д), контрольные вопросы (КВ)
----	--	--	---	---	----	---	--	---	----	--	--	---	----	---	---	---	----	---	--	---

	Специализированные инженеринговые фирмы.	
9.	Международные арендные операции. Международные франчайзинг.	Промышленные компании.
	Международный франчайзинг.	Виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга.
	Дискуссия (Д), вопросы (КВ)	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.

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/tu/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/tu/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/tu/econ/metodicheskie-ukazaniya ;
4	Подготовка к текущему контролю	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. (Утвержденные на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ», протокол № 8 от 29 июня 2017 г.) [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.kubsu.ru/tu/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,
 - в печатной форме,
 - в форме электронного документа.
 - Для лиц с нарушениями слуха:
 - в печатной форме,
 - в форме электронного документа,
 - в форме электронного документа,
 - в печатной форме,
 - в форме электронного документа,
 - в форме электронного документа,
 - 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 привлечением 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 работ, выполняемой слушателями самостоятельно, входят: 1) поиск и изучение литературы по рассматриваемой теме; 2) поиск и анализ научных статей, монографий по рассматриваемой теме; 3) подготовка дискуссии; 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: дискуссионные (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.

Вышеописанные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, вырабатки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучающегося, 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. Вышеописанные 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 методическим указаниям к подобному рода работам. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/econ/metodicheskie-ukazaniya>.

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

4. Основные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущей аттестации

Основные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей. — при необходимости инвалидов 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 участников выставки.
3. Компьютерные презентации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами – участниками ВЭД.

Целевые компетенции, подлежащие оценке:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и процессы развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-8: уметь использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

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

Анализ коммерческих условий в контрактах купли-продажи (контракты по Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

Выбор).

Особенности международной торговли комплектным оборудованием.

Целевые компетенции, подлежащие оценке:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и процессы развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-8: уметь использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

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 организационная деловая практика.

Организация и деятельность конкретной фирмы (по выбору).

Операции на территории свободных зон (страна по выбору).

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

Целевые компетенции, подлежащие оценке:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим законам, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для принятия решений по вопросам реализации международных коммерческих операций и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-8: уметь использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

Критерии оценки дискуссии:

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

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

— оценка «удовлетворительно»: дискуссионная тема раскрыта не полностью, студент выполняет задания дискуссии, темы повременности, в процессе беседы участвует активно, речь с замечаниями, 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?

Цели компетенций, проверяемых оценочным средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим законам, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для принятия решений по вопросам реализации международных коммерческих операций и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций

Тема «Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики»

Раскройте основную суть и содержание Венской конвенции. Определите на основе модели международной торговли сделки кратко сформулируйте особенности международных торговых сделок в современных условиях.

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международной коммерческих операций

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. Организация, 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, определяемых оценочным средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций

Критерии оценки контроля 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 правильно 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 применить 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-компания Х – крупная компания У на рынке оборудования с большим объемом 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». Предложения уступки руководством компании Х, компании 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», перекладывается 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.

Пречень комитетный, проеяемых оценочным средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-8: знать способы использования современных технических средств и информационных технологий для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций

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 предложений 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 FOB. По данным промышленности, выход шпал из 1 куб. м пиловочника составляет 4,4 шпалы. Набавка за производство - 20%. Рекомендации. Сделать расчет для определения примерного уровня цен на шпалы, оформить обоснование цены.

Пречень комитетный, проеяемых оценочным средством:

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-8: уметь использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

ПК-4: применять методы количественного и качественного анализа экономических явлений и процессов, значимых для развития международного коммерческого дела, интерпретировать полученные результаты

Тема: «Содержание и виды контрактной купли-продажи товаров»

Задание 1

Предприятие в Казани закупило партию компьютеров в Корею 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 транспортную перевозку; дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта? Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

Цель: дать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и осуществления международных операций, принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

ПК-8: уметь использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и явлений в сфере международного коммерческого дела

ПК-4: применять методы количественного и качественного анализа экономических явлений и процессов, значимых для развития международного коммерческого дела, интерпретировать полученные результаты

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 порешностей или 2-3 недочетов, исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.

Отметка «удовлетворительно»/зачтено – задание выполнено правильно не менее чем наполовину, допущены 1-2 порешности 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.

Цель комитетный, проварных оценочным средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела

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.

Цель комитетный, проварных оценочным средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные

и методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций

Крупные 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.

КСР (ПК-4, ПК-8)

Под КСР понимают совокупность заданий, которые студент должен выполнить, проработать, изучить по заданию под руководством и контролем преподавателя. Т.е. КСР – это такой вид деятельности, в ходе которых студент, руководствуясь специальными методическими указаниями преподавателя, приобретает и совершенствует знания, умения и навыки, накапливает практический опыт.

Функции преподавателя при проведении КСР:

- проводит индивидуальные консультации по ходу выполнения самостоятельных заданий;
- осуществляет контроль самостоятельной работы студентов;
- оценивает результаты индивидуальных заданий.

КСР проводится в часы, определенные расписанием, в учебной аудитории.

Цель КСР для студентов экономического факультета, изучающих дисциплину "Международное коммерческое дело" – формирование у студентов навыков планомерно-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 КСР студенты должны: знать основные виды, формы и методы осуществления международных коммерческих операций; уметь формулировать отдельные условия международного контракта в зависимости от специфики предмета контракта.

Форма КСР – итоговая контрольная работа (по всем темам изучаемой дисциплины, проводится на последних семинарских занятиях), что позволяет студентам более подробно 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 от теоретической части).

На письменное выполнение контрольной работы дается 60 минут, в конце занятия контрольная работа сдается преподавателю. Проверка и оценка заданий контрольной работы проводится преподавателем при активном участии студентов с использованием

интерактивных форм обучения, предусматривающих как активное взаимодействие студентов с преподавателем, так и между собой:

- 1) «Мозговой штурм», дискуссии (совместное решение практических заданий);
- 2) взаимопроверка, коллективный способ обучения, предусматривающий общение студентов в парах или малых группах;

3) презентация по отдельным теоретическим заданиям.

При оценивании знаний студентов при проверке КСР в письменной форме оценка выставляется по каждому вопросу. Итоговая оценка за работу выставляется 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 ошибки, 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 для КСР (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 для КСР (Задание 2)

1. Определите условие предмета контракта в контрактах на сырую нефть, фильтровальные материалы, хлопчатобумажные ткани, запасные части.
2. Сравните условия количества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, лесоматериалы.
- установление единицы измерения в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани;
- определение оговорок "около" в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы;
- определение оговорок "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 (ПК-4, ПК-8).

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 отсрочкам 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 терпимость» 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 технологиями.
37. Сущность международного лицензирования.
38. Особенности международной торговли лицензиями.
39. Виды и содержание международных лицензионных соглашений.

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 и исчерпывающие знания всего

Критерии оценки ответов студентов на экзамене.

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

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

Задание

1 Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.

2 Организационные формы торгово-посреднических операций.

3. Задание.

Пример билета на экзамене:

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).

	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, представляемого в рекламных учебных пособиях и дополнительных 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. Внешекономическая 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/vnesheekonomscheskaya-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. Подопалина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 282 с. — <https://biblio-online.ru/viewer/EE6AE650-46F4-4A3C-8BF8-D81ABD2CA5F1>
2. Тебекин, А. В. Стратегический менеджмент / А. В. Тебекин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 333 с. 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 системой функций обучения.

4. Федеральный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». URL: <http://economics.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 УТСН. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Предназначены для студентов экономического факультета всех специальностей и направлений подготовки. Режим доступа: <https://www.kubsu.ru/tu/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 предположений, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, методов, характер 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.

Контроль (контролируемая) самостоятельная работа (КСР) – является обязательным, наполненным персональной самостоятельной учебно-познавательной деятельностью студента. Главная цель этого занятия заключается в выполнении студентами под руководством и при контроле со стороны преподавателя самостоятельной учебной работы. При этом не на сообщение новой информации студентам направлено в целом обучение, а на углубление и улучшение знаний, устранение недостатков в них. КСР посвящается обработке вопросов и тем, изложенных или затронутых на лекциях и семинарах, применению знаний при решении учебных проблем и задач, освоению способов деятельности по научной дисциплине. КСР требует наличия у студента учебной литературы, конспекта лекций, раздаточного материала для обеспечения учебной работой каждого студента, а также и создания комфортных условий его самостоятельного учебного труда.

КСР проводится поэтапно. Преподаватель фиксирует выполнение учебного задания каждым студентом по частям (каждый студент получает два задания – теоретического и практического характера). Контроль самостоятельной работы (КСР) является одной из форм контактной работы обучающихся с преподавателем, которая предполагает проверку выполнения отчета по практическим занятиям и проведение проверочных работ по изученным разделам курса.

Одной из форм КСР является контрольная работа, которая направлена на знакомство студента с основной и дополнительной литературой, зарекомендовавшимися источниками, конспектом основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и являющихся основополагающими для понимания изучаемой дисциплины.

Тестирование является одним из основных средств формирования качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психологические 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 испытываемых 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 связь 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 проблемы, 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, обосновывая принципы и подходов, преподаваемых 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.

Для подготовки и демонстрации презентационных материалов используется пакет программа PowerPoint Microsoft Office, ОС Microsoft Windows 10 с выходом в Интернет.

8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем

Обучающимся должен быть обеспечен доступ к современным информационным 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»

Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (<http://www.consultant.ru>),
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, 214Н, 201А, 205А, 4033Л, 4038Л, 5046Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5043Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарско-о типа	Аудитории А208Н, 202А, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, а также аудитории презентационной техникой (проектор, экран, ноутбук) и соответствующим программным обеспечением (Microsoft Office 2016). Ауд., 2026Л, 2027Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н
3.	Групповые и индивидуальные консультации	Кафедрa 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, 5046Л, 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

- 10. Перечень необходимых информационных справочных систем и современных профессиональных баз данных**
- Обучающимся обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:
1. Консультант Плюс - справочная правовая система <http://www.consultant.ru>;
 2. Базы данных компании «Ист Вью» <http://dlb.eastview.com>;
 3. База открытых данных Росфинмониторинга <http://fedstn.ru/openata>;
 4. База открытых данных Росстата <http://www.gks.ru/openata/dataset>;
 5. База открытых данных Управления Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю и Республике Адыгея http://krsdstat.gks.ru/wps/wcm/connect/tosstat_ts/krsdstat/tu/statistics/krsndstat/db/;
 6. Базы данных Министерства экономического развития РФ <http://economy.gov.ru>;
 7. Портал открытых данных Российской Федерации <https://data.gov.ru>;
 8. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>