

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



Г.А. Хагуров

**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 2020

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 для организации и реализации международной коммерческой деятельности;

– формирование знаний об основных проблемах реализации сделок на внешнем рынке;

– формировать у студентов объективное понимание процессов, происходящих в деятельности компании по осуществлению международной коммерческой деятельности, принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международной коммерческой деятельности;

– 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 (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международное коммерческое дело» относится к дисциплинам вариативной части ФГОС ВО по специальности Экономика (код В.Б.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 коммунакации», «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 обучающихся профессиональных компетенций: ПК-4, ПК-8.

1	ПК-	способностью	основные методы	давать	применять
п.п. №	Инд. экс. ком. пете. и ни	Содержание (или её части)	Знать	Уметь	Владеть

В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны	Владеть	<p>методы и качества экономического анализа экономического процесса, выявления и анализа экономического процесса и выявление в сфере международного коммерческого дела, интерпретировать полученные результаты</p>	<p>практическими навыками использования современных технических средств и информационных технологий для анализа экономического процесса и выявления в сфере международного коммерческого дела</p>
Цель	Знать	<p>характеристики экономического законодательства, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы и коллественного и качества 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</p>	<p>использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономических процессов и выявления в сфере международного коммерческого дела</p>
№ п.п.	Индикатор компетенции (или её части)	<p>анализа информации, организации и реализации международных коммерческих операций</p>	<p>способы использования современных технических средств и информационных технологий для анализа экономических процессов и выявления в сфере международного коммерческого дела</p>
экс-пите-и	4	<p>на основе описания экономического процесса и выявления информационных стандартов теоретические и эконометрические модели, анализировать содержание и поддерживать интерпретировать полученные результаты</p>	<p>способностью использования для решения аналитических и исследовательских задач современных информационных технологий</p>
Индикатор компетенции (или её части)	ПК-8	2	2

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 студентом ОФО).

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7 (часы)	
		Контактная работа, в том числе:	Аудиторные занятия (всего):
Занятия лекционного типа	34	34	68
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)	34	34	68
Иная контактная работа:	4,3	4,3	8,6
Контроль самостоятельной работы (КСР)	4	4	8
Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3	0,6
Самостоятельная работа, в том числе:	45	45	90
Проработка учебного (теоретического) материала	15	15	30
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка к дискуссиям, решение заданий, выполнение тестов)	25	25	50
Подготовка к текущему контролю	5	5	10
Контроль:	26,7	26,7	53,4
Подготовка к экзамену			
Общая трудоемкость	144	144	288
в том числе контактная работа	72,3	72,3	144,6
зач. ед.	4	4	8

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	Аудиторная работа			Самостоятельная работа	СР
			Л	ПЗ	ЛР		
1	Сущность и виды международных коммерческих операций	11	4	2	5	6	7
2	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики	9	-	4	5	6	7
3	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямой связи	13	4	4	5	6	7
4	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	19	8	6	5	6	7
5	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	11	4	2	5	6	7
6	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников	13	4	4	5	6	7
Количество часов							

2.3.2 Практические занятия

№	Наименование раздела (тем)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
4.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	Экспортные риски. Подготовка товара к отпуску. Требования к упаковке. Требования к маркировке. Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документация по подготовке товара к отпуску. 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 крупнейшие биржи мира. Организация структуры и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Сущность и роль международных торгов. Виды торгов: открытые, закрытые, просые, двухэтапные, специализированные.	Сущность и объекты биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейшие биржи мира. Организация структуры и функции товарных бирж. 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	Правовая охрана интеллектуальной собственности (ИС) на внешних рынках. Виды объектов ИС. Способы международной правовой охраны. Сущность международного лицензирования. Понятия «патент» и «лицензия». Характерные черты лицензионных операций. Структура лицензионных соглашений; платежи; виды лицензий; обязанности лицензиата; срок действия лицензия. Организация международной торговли лицензиями: промышленные фирмы; специализированные фирмы; лицензионные или патентные агенты.	Контрольные вопросы (КВ)
8.	Международные арендные операции. Международный франчайзинг.	Предмет международной аренды. Виды международной аренды: лизинг, хайринг, рейтинг. 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.	Контрольные вопросы (КВ)

1	2	3.	4
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	Дискуссионные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
2.	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики	Процедуры подготовки сделки: экспортная сделка; импортная сделка; виды оферт, их содержание, порядок акцепта; виды оферт, их содержание, порядок акцепта; запрос, его цель и содержание; документы по подготовке экспортной сделки. Процедура подготовки импортной сделки; способы установления контактов с потенциальными покупателями; способы установления контактов с потенциальными продавцами (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).	Дискуссионные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
3.	Содержание понятия «Международные коммерческие операции». Виды и содержание международных коммерческих операций. Субъекты и объекты международных коммерческих операций. Контрагенты как субъекты международных операций. Принципы, положенные в основу классификации контрагентов, выступающих на мировом рынке. Особенности развития международных коммерческих операций на современном этапе.	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. Процедура подготовки импортной сделки; способы установления контактов с потенциальными продавцами (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).	Дискуссионные вопросы (КВ), тест (Т), решение заданий (РЗ)
4			

	<p>6. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Организация, разрабатывающие типовые контракты. Содержание общих условий купли-продажи.</p> <p>7. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.</p> <p>8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.</p>	
<p>Дискуссия (Л), вопросы (КВ), тест (Т), решение (РЗ) задания</p>	<p>1. Основные условия контрактов купли-продажи.</p> <p>2. Значение базисных условий в контрактах купли-продажи.</p> <p>3. Значение и содержание «Инкотермс».</p> <p>4. Классификация базисных условий по четырем группам (Е, F, C, D) и по видам транспортных средств.</p>	<p>4. Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров</p>
<p>Дискуссия (Л), вопросы (КВ)</p>	<p>Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.</p>	<p>5. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров</p>
<p>Дискуссия (Л), вопросы (КВ), тест (Т)</p>	<p>Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации. Суть и содержание каждого вида операций.</p> <p>Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора).</p>	<p>6. Международная коммерческая деятельность через торговых посредников</p>
<p>Дискуссия (Л), вопросы (КВ)</p>	<p>Современные тенденции развития биржевой торговли. Сущность аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов: подготовка, осмотр, торг, оформление и исполнение аукционной сделки.</p> <p>Организационные формы международной аукционной торговли: специализированные фирмы; брокерско-комиссионные фирмы; аукционные фирмы.</p> <p>Техника и условия проведения торгов: информация, тендерная документация, регламент, квалификационный отбор, определение победителя.</p>	<p>7. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах</p>
<p>Дискуссия (Л), вопросы (КВ)</p>	<p>Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях: объективный характер развития; монополизация знаний; внутрикорпоративный обмен технологиями; усиление конкурентной борьбы между ТНК на мировых рынках (создание новых форм экономической зависимости развивающихся стран за установление определённого порядка в передаче технологий). Организательная деловая практика в области передачи технологий.</p> <p>Понятие «международный инжиниринг» и виды инженерно-технологических услуг. Значение и развитие международного обмена инженерно-технологическими услугами. Организация международного обмена инженерно-технологическими услугами.</p>	<p>8. Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-технологическими услугами</p>

	Специализированные инжиниринговые фирмы.	
9.	Международные арендные операции. Международный франчайзинг.	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. Виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга.

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
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, для лиц с нарушениями слуха;
- в печатной форме, для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата;
- в печатной форме, для лиц с нарушениями зрения;
- в форме электронного документа, для лиц с нарушениями зрения;
- в печатной форме, для лиц с нарушениями зрения;
- в форме электронного документа, для лиц с нарушениями зрения;

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: 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.

Вышеописанные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины. Для инвазивных 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, создания 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 инновационному 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

Основные 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. Комьютерные презентации при организации и поддержке связей с деловыми партнерами – участниками ВЭД.

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

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).

Презентацию, предоставляющую обзор:
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 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

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.

Презентацию, предоставляющую обзор:
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 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: 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-4: знать основные методы анализа информации 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

Лерченъ комитетний, провряемъх оценокъх средством:

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 контрактов?
7. Чем определяется использование различных методов осуществления международных коммерческих операций?

Тема «Сущность и виды международных коммерческих операций»

Примерный перечень контрольных вопросов

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

– оценка «хорошо»: студент выполняет задание достаточно эффективно, прерываясь и с продолжительными паузами; темп беседы не соответствует заданию дискуссии; темпы повествования, в процессе беседы участвует активно, речь с замечаниями, препятствующими пониманию; достаточно большое количество ошибок в излагаемом материале;

– оценка «удовлетворительно»: 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.

Критерии оценки дискуссии:

ПК-8: уметь использовать основные современные технические средства и информационные технологии для анализа экономической ситуации и выявления 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 «Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики»

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

Презентацию, проанализируйте средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации для организации и реализации международной коммерческой 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?

Презентацию, проанализируйте средством:

ПК-4: знать основные методы анализа информации для организации и реализации международной коммерческой операций

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим законам, тенденциям и процессам развития международной коммерческой деятельности, принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международной коммерческой операций

Критерию 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 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 осуществляет внешнеэкономическую деятельность в следующей ситуации. 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». Предложенные уступки руководством компании Х, компания У не уступает в целесообразности сотрудничества. Менеджер по работе с клиентом компания Х не комментирует ситуацию и предлагает сконцентрироваться на других представителях данного рынка. Руководство компании Х не довольное потерей такого крупного потенциального клиента, но, поскольку «нужно жить дальше», перекладывает 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.

Прочень комитетный, проварьяемых 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 законам, 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 предложения справочными ценами не располагает. Шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше. В текущем году экспорт пиловочника хвойных пород подорожного 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. Надбавка за производство - 20%. Рекомендации. Сделать расчет для определения примерного уровня цен на шпалы, оформить обоснование цены.

Прочень комитетный, проварьяемых оценочным средством:

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим законам, 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

- а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 б) совершение платежа в иностранной валюте;
 в) совершение сделки между сторонами разной национальности;

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:

Тема: «Сущность и виды международных коммерческих операций»

Примеры тестовых заданий

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.

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим законам, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать методы количественного анализа для решения задач организации и обосновывать полученные выводы; принимать управленческие решения по вопросам реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и процессы развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного анализа для решения задач организации и процессов международного коммерческого дела для анализа основных технологических процессов и явлений в сфере информационных технологий 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

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

ПК-4: уметь давать характеристику экономическим законам, тенденциям и процессам развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного анализа для решения задач организации и процессов 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

Лерченъ комитетний, проєрвєвєих оцєннєих средєтєв:

Задание 1

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

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

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

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

Крупный оценщик тестов:

реализации международных коммерческих операций
и процессы развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям реализации международных коммерческих операций
ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций
Иречень комитетный, провряемых оценочным средством:

- г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.
 - в) после извещения покупателя о готовности принять товар;
 - б) в течение недели;
 - а) на следующий день после заключения контракта.
3. Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:
- г) реимпорт.
 - в) реэкспорт;
 - б) импорт;
 - а) экспорт;

его переработки называется:
2. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без
г) свободная оферта.
в) твердая оферта;
б) акцент;
а) оферта;

1. Предложением продавца, направленным конкретному покупателю и содержащим срок для ответа, называется:
Иречень комитетный, провряемых оценочным средством:
Тема: «Продукты и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей»

и процессы развития международного коммерческого дела
и процессы развития международного коммерческого дела, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач организации и реализации международных коммерческих операций
ПК-4: уметь давать характеристику экономическим закономерностям, тенденциям реализации международных коммерческих операций
ПК-4: знать основные методы анализа информации, значимой для организации и реализации международных коммерческих операций
Иречень комитетный, провряемых оценочным средством:

- д) запрос покупателя и оферта продавца.
 - г) предложение экспортера и акцент покупателя;
 - в) предложение экспортера и ответ покупателя;
 - б) переписка контрагентов;
 - а) контракт;
- международным нормам считается:
3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно
в) как письменно, так и устно.
б) письменно;
а) устно;

быть заключена:
2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может
разных странах.
г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в

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 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 индивидуальную консультацию 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 дисциплины "Международное коммерческое дело" – формирование у студентов навыков плано-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 задания 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 отделным 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 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 для КСР (Задание 1)

1. Деловое предложение партнера и заключение международного контракта.
2. Целеобразность использования посредников в международном контракте.
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 условия 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, пиломатериалы.
- 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 контрактов.
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 цене и скидкам с цены.
10. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по формам расчетов (поручением, векселем, чеком, аккредитив, инкассо, клиринг) и оторкам на валютные риски.
11. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по цене-приеме, маркировке и упаковке товара (груза), по рекламированию гарантийным обязательствам.
12. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.
13. Коммерческие документы.
14. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
15. Целеобразность использования посредников и их виды.
16. Понятие «договорная терпимость» и возможные положения посредников на рынке.
17. Принципы вознаграждения посредников.
18. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
19. Основные коммерческие условия договора консигнции.
20. Организационные формы торгово-посреднических операций.
21. Сущность и объекты биржевой торговли.
22. Виды и цели биржевых сделок.
23. Организационная структура и функции товарных бирж.
24. Техника проведения биржевых операций.
25. Сущность и основные центры аукционной торговли.
26. Техника проведения международных аукционов.
27. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.
28. Понятие и значение торгов, виды торгов.
29. Порядок и условия проведения торгов.
30. Организаторы и участники торгов.
31. Содержание и характер международной обмена технологий.
32. Сущность международной лицензирования.
33. Особенности международной торговли лицензиями.
34. Виды и содержание международных лицензионных соглашений.

Оценки	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.

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 финансово-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 контрактов.
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 базе поставки "СРТ склад покупателя". 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?

<p>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, представляющего в рекомендуемых учебных пособиях и дополнительных литературе</p>		
--	--	--

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 индивидами 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. Подбиралкина. — 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-9165-4517C8EBDE6B5#page/259>

5.3 Периодические издания:

1. Менеджмент в России и за рубежом
2. МЭМО
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. URL: <http://repository.vzfei.ru>. Доступ по логину и паролю.

4. Федеральный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». URL: <http://ecsosman.edu.ru/>.

5. Сообщество менеджеров. <http://www.e-ecutive.ru>
6. Администрация-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 - мультимедийная 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, подготовку и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовку, подготовку к практическим занятиям.

Для подготовки к лекциям необходимо изучить основную и дополнительную литературу по заявленной теме и обратиться на те вопросы, которые представляются 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, используемых методов, характера их использования в практической деятельности;

4) сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам;

5) разработка предложенной преподавателю в части доработки и совершенствования учебного курса.

В ходе самоподготовки к практическим занятиям студент осуществляет сбор и обратную подготовку 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 уточнение 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, зарубежными источниками, конспектом основных положений, терминов, сведений, требующих для запоминания и выявления основных положений для понимания изучаемой дисциплины.

Тестирование является одним из основных средств формирования 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 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 получать навыки по формированию принятых решений в предметной области изучаемой дисциплины.

Подготовка к дискуссии (презентации) – закрепление теоретических основ и проверка знаний студента 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 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, предположений преподавателем, максимально используя свой личный опыт. Этот активный метод обучения обеспечивает хорошие возможности для обратной связи, подкрепления, практики, мотивации.

В освоении дисциплины индивидами 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 индивидом 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 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 "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, 212Н, 214Н, 201А, 205А, 205А, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Занятия семинарско-о 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, 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

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://dib.eastview.com>;
3. База открытых данных Росфинмониторинга <http://fedstm.ru/opendata>;
4. База открытых данных Росстата <http://www.gks.ru/opendata/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://ecomom.ru>;
7. Портал открытых данных Российской Федерации <https://data.gov.ru>;
8. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>