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
подпись
«28» мая 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.08 Международное коммерческое дело

Направление подготовки/специальность 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль) / специализация Мировая экономика и коммерция

Форма обучения очная, очно-заочная, заочная

Квалификация БАКАЛАВР

Краснодар 2021

Рабочая программа дисциплины «Международное коммерческое дело» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Программу составили:

Елена Николаевна Александрова, к.э.н., доцент
Кафедры мировой экономики и менеджмента _____

Рабочая программа дисциплины «Международное коммерческое дело» утверждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента, протокол №7 «16» апреля 2021 г.

Заведующий кафедрой мировой экономики и менеджмента
д.э.н., профессор Шевченко И.В. _____

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета, протокол № 8 «14» мая 2021 г.

Председатель УМК факультета
д.э.н., профессор Дробышевская Л.Н. _____

Рецензенты:

Никитина Т.Ю., генеральный директор ЗАО Оценочная компания «Рутения»

Вукович Г.Г., д.э.н., профессор кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения 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.

1.2 Задачи дисциплины

– 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;

– сформировать у студентов объективное понимание процессов, происходящих в деятельности компании по осуществлению международных коммерческих операций, принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций;

– 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.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международное коммерческое дело» относится к *части, формируемой участниками образовательных отношений* Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 3 курсе по очной и на 3 курсе по очно-заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: зачет (5 семестр) и экзамен (6 семестр).

Курс опирается на общеэкономические дисциплины, предшествующие изучению данной дисциплины: «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Методы оптимальных решений, «Экономика организации (предприятия)». Дисциплина «Международное коммерческое дело» в свою очередь, дает знания и умения, которые являются необходимыми для усвоения следующих дисциплин: «Бизнес-планирование в международных организациях», «Управление и сопровождение международных контрактов», «Таможенное дело», «Практикум по международному бизнесу».

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

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине *(знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие))*
ПК-1 Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность	
ИПК-1.5 Обладает теоретическим и практическим базисом осуществления коммерческой деятельности в международной сфере	Знает основную терминологию и процессы, связанные с осуществлением международной коммерческой деятельности в современных компаниях Знает основные методы анализа информации, значимой для подготовки, организации и реализации международных коммерческих операций

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине *(знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие))*
	Умеет анализировать и систематизировать информацию, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач подготовки, организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; Умеет принимать управленческие решения по вопросам организации и реализации международных коммерческих операций
	Владеет навыками подготовки и осуществления международных коммерческих сделок Владеет методами сбора и обработки информации, необходимой для подготовки, заключения и исполнения внешнеторговых контрактов

Результаты обучения по дисциплине достигаются в рамках осуществления всех видов контактной и самостоятельной работы обучающихся в соответствии с утвержденным учебным планом. Индикаторы достижения компетенций считаются сформированными при достижении соответствующих им результатов обучения.

2. Структура и содержание дисциплины

2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ		Всего часов	Форма обучения			
			очная		очно-заочная	
			5 семестр (часы)	6 семестр (часы)	5 семестр (часы)	6 семестр (часы)
Контактная работа, в том числе:		**130,5**	**52,2**	**78,3**	**26,2**	**48,3**
Аудиторные занятия (всего):		**118**	**50**	**68**	**24**	**36**
занятия лекционного типа		68	34	34	12	12
лабораторные занятия						
практические занятия		50	16	34	12	24
семинарские занятия						
Иная контактная работа:		**12,5**	**2,2**	**10,3**	**2,2**	**12,3**
Контроль самостоятельной работы (КСР)		12	2	10	2	12
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,5	0,2	0,3	0,2	0,3
Самостоятельная работа, в том числе:		**58,8**	**19,8**	**39**	**45,8**	**69**
Курсовая работа (КР) (подготовка)		13	5	8	5	10
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка к решению практических заданий)		10,8	1,8	9	5,8	9
Реферат (подготовка)		11	4	7	5	10
Самостоятельное изучение разделов, самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам и т.д.)		24	9	15	30	40
Контроль:		**26,7**	**-**	**26,7**	**-**	**26,7**
Подготовка к экзамену		26,7	-	26,7	-	26,7
Общая трудоемкость	**час.**	**216**	**72**	**144**	**72**	**144**
	в том числе	**130,5**	**52,2**	**78,3**	**26,2**	**48,3**

	контактная работа					
	зач. ед	**6**	**2**	**4**	**2**	**4**

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 5-6 семестрах ***(очная** форма обучения)*

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	10,8	5	2		3,8
2.	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики	11	5	2		4
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	14	6	4		4
4.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	20	12	4		4
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	14	6	4		4
6.	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников	24	8	8		8
7.	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	24	8	8		8
8.	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	20	6	6		8
9.	Международные арендные операции.	19	6	6		7
10.	Международный франчайзинг.	20	6	6		8
	ИТОГО по разделам дисциплины	176,8	68	50		58,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	12				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,5				
	Подготовка к текущему контролю	26,7				
	Общая трудоемкость по дисциплине	216				

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

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 5-6 семестрах (3 *курсе*) ***(очно-заочная** форма обучения)*

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	СРС
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	9,8	2	2		5,8
2.	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики	14	2	2		10
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	14	2	2		10
4.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	18	4	4		10
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	14	2	2		10
6	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников	25	4	6		15
7	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	23	2	6		15

8	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	21	2	4		15
9	Международные арендные операции.	21	2	4		15
10	Международный франчайзинг.	15	2	4		9
	ИТОГО по разделам дисциплины	174,8	24	36		114,8
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	14				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,5				
	Подготовка к текущему контролю	26,7				
	Общая трудоемкость по дисциплине	216				

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

2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины

2.3.1 Занятия лекционного типа

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	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.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
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:	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках. Стандарты и требования внешних рынков к продукции. Обзор основных технически характеристик, преимуществ и особенностей продукции организации, поставляемой на внешние рынки Выбор рынка и поиск иностранного покупателя (продавца). Проведение маркетинговых исследований при поиске контрагента. Источники информации по 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.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
4.	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи товаров	Международные договоры в сфере внешнеэкономической деятельности. Современные характеристики международных контрактов. Существенные условия внешнеторгового контракта. Виды контрактов купли-продажи. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание «Инкотермс». Особенности контрактов на комплектное оборудование. Специфика коммерческих сделок во встречной торговле.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	Экспортные риски. Подготовка товара к отгрузке. Требования к упаковке. Требования к маркировке. Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документация по подготовке товара к отгрузке. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*

		Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы.	
6.	Международная коммерческая деятельность через торговых посредников	Виды посредников. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Основные условия договоров с посредниками. Виды торгово-посреднических фирм.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
7.	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах	Сущность и объекты биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Классификация бирж и крупнейшие биржи мира. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Сущность и роль международных торгов. Виды торгов: открытые, закрытые, простые, двухэтапные, специализированные.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
8.	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 лицензии. Организация международной торговли лицензиями: промышленные фирмы; специализированные фирмы; лицензионные или патентные агенты.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
9.	Международные арендные операции.	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.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
10.	Международный франчайзинг.	Сущность и содержание понятия «франчайзинг». Виды международного франчайзинга. Франшиза. Необходимые документы для оформления сделки.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*

2.3.2 Занятия семинарского типа (практические / семинарские занятия/ лабораторные работы)

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Сущность и виды международных коммерческих операций	Содержание понятия «Международные коммерческие операции». Виды и содержание международных коммерческих операций. Субъекты и объекты международных коммерческих операций. Контрагенты как субъекты международных коммерческих операций, их основные группы. Принципы, положенные в основу классификации контрагентов, выступающих на мировом рынке. Особенности развития международных коммерческих операций на современном этапе.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение практических заданий (РЗ)*
2.	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой практики	. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: - содержание понятий «международная торговая сделка», «международный договор купли-продажи». Условия применимости международного договора к продаже и поставке товаров (Конвенция, ст. 1-4), - обязательства продавца, перечисленные в Венской конвенции (ст.30), права покупателя и средства его правовой защиты в случае нарушения договора продавцом (ст. 45-52), - обязательства покупателя (ст. 53-60),	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*

		- 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). Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли	
3.	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей	1. Процедура подготовки экспортной сделки: способы установления контактов с потенциальными покупателями; виды оферт, их содержание, порядок акцепта; запрос, его цель и содержание; документы по подготовке экспортной сделки. 2. Процедура подготовки импортной сделки: способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером; содержание и порядок размещения заказа; содержание и анализ конкурентного листа; содержание тендерной документации. 3. Основные способы проведения предварительных переговоров. 4. Способы заключения контрактов купли-продажи. 5. Форма контракта купли-продажи. 6. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Организации, разрабатывающие типовые контракты. Содержание общих условий купли-продажи. 7. Торговые обычаи и их значение в международной торговле. 8. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи. Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение практических 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 (E, F, C, D) и по видам транспортных средств.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ), тест (Т), решение практических заданий (РЗ) КСР*
5.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	Особенности деловой переписки с иностранными партнерами для получения информации об исполнении обязательств по внешнеторговому контракту. Необходимая информации и документы по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Разработка плана-графика контрольных мероприятий по исполнению обязательств по внешнеторговому контракту Организационно-техническое сопровождение участия организации в исполнении обязательств по внешнеторговому контракту Подготовка предложений по применению мер ответственности и совершению соответствующих действий в случае нарушения обязательств по внешнеторговому контракту	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
6.	Международная коммерческая	Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации. Суть и	*Рефераты (Р), контрольные*

	деятельность через торговых посредников	содержание каждого вида операций. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора). Привлечение к участию и контроль участия исполнителей в зависимости от этапов реализации внешнеторгового контракта	*вопросы (КВ), тест (Т), решение практических заданий (РЗ) КСР*
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. Организационные формы международной аукционной торговли: специализированные фирмы; брокерско - комиссионные фирмы; аукционные фирмы. Техника и условия проведения торгов: информация, тендерная документация, регламент, квалификационный отбор, определение победителя.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
8.	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами	Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях: объективный характер развития; монополизация знаний; внутрикорпорационный обмен технологиями; усиление конкурентной борьбы между ТНК на мировых рынках (создание новых форм экономической зависимости развивающихся стран за установление определённого порядка в передаче технологий). Ограничительная деловая практика в области передачи технологий. Понятие «международный инжиниринг» и виды инженерно-технических услуг. Значение и развитие международного обмена инженерно-техническим услугами. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами. Специализированные инжиниринговые фирмы. Промышленные компании.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
9.	Международные арендные операции.	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.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ)*
10.	Международный франчайзинг.	Виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга. Структура договора международного франчайзинга.	*Рефераты (Р), контрольные вопросы (КВ) КСР*

Защита лабораторной работы (ЛР), выполнение курсового проекта (КП), курсовой работы (КР), расчетно-графического задания (РГЗ), написание реферата (Р), эссе (Э), коллоквиум (К), тестирование (Т) и т.д.

2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

1. Современное состояние и перспективы развития международных коммерческих сделок.
2. Право международных торговых договоров: система, основные проблемы.
3. Венская конвенция ООН 1980 г. и развитие торгового законодательства.
4. ИНКОТЕРМС: значение и содержание в современной практике международного коммерческого дела.
5. Преимущества и ограничения прямого и косвенного методов осуществления международных коммерческих операций. для начала/развития экспортной деятельности.
6. Современные формы и методы выхода на международный рынок.
7. Конкурентоспособность российских товаров на мировом рынке.

8. Использование торгово – посреднических структур в международной коммерческой практике.
9. Формирование образа фирмы на международном рынке.
10. Информационное обеспечение международной коммерческой сделки.
11. Выбор рынка и поиск покупателя при организации международной коммерческой сделки.
12. Маркетинговые исследования для начинающих экспортеров.
13. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя в международных коммерческих сделках.
14. Маркетинг – как часть экспортного проекта.
15. Возможности онлайн-торговли для экспортеров.
16. Международная торговля услугами.
17. Продвижение товаров и услуг на международные рынки.
18. Коммерческие операции на международных биржах.
19. Коммерческие операции на мировом рынке туристских услуг.
20. Международная встречная торговля (сделки по выбору) и особенности ее развития в современных условиях.
21. Значение торгово-посреднических операций в международной торговле.
22. Анализ основных коммерческих условий договоров с торговыми посредниками (вид договора по выбору).
23. Организационные формы торгово-посреднических операций (виды фирм по выбору).
24. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм (страны и фирмы по выбору).
25. Организация и деятельность международных товарных бирж (одной из бирж или бирж одной страны по выбору).
26. Организация и деятельность международных аукционов (одного из крупнейших аукционов или аукционов в торговле конкретными товарами по выбору).
27. Организация и техника проведения международных торгов (торгов на конкретные виды оборудования или торгов в отдельной стране по выбору).
28. Организация рекламного дела (средства рекламы по выбору).
29. Использование товарных знаков в целях рекламы.
30. Международные выставки и ярмарки (по видам и странам по выбору).
31. Организация технического обслуживания машин и оборудования (товары по выбору).
32. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.
33. Особенности международной торговли лицензиями (отдельной страны по выбору).
34. Анализ условий соглашений о международном лицензировании (соглашения по выбору).
35. Значение и развитие международного инжиниринга.
36. Анализ основных условий договоров на консультативный инжиниринг).
37. Организация и деятельность инженерно-консультационных фирм (фирмы и страны по выбору).
38. Особенности международной аренды в современных условиях.
39. Организация международной финансовой аренды.
40. Организация международного туризма (в отдельной стране по выбору).
41. Организация международного франчайзинга.
42. Развитие производственно-технических связей в современных условиях (страна по выбору).
43. Организация подрядного кооперирования виды изделий и фирм по выбору).

44. Международная практика строительства крупных промышленных объектов (в области разработки природных ресурсов в развивающихся странах).
45. Создание совместных предприятий и консорциумов для осуществления конкретных проектов (объекты и фирмы по выбору).

Практика предоставления услуг по техническому обслуживанию производства.

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной
1	Занятия лекционного и семинарского типа	Методические указания для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
2	Подготовка эссе, рефератов, курсовых работ.	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
3	Выполнение самостоятельной работы обучающихся	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
4	Выполнение расчетно-графических заданий	Методические указания по выполнению расчетно-графических заданий. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года.. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya
5	Интерактивные методы обучения	Методические указания по интерактивным методам обучения. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 1 от 30 августа 2018 года. Режим доступа: https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya

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

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа,

– в форме аудиофайла,

– в печатной форме на языке Брайля.

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,

– в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

3. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины (модуля)

В ходе изучения дисциплины предусмотрено использование следующих образовательных технологий: лекции, практические занятия, проблемное обучение, подготовка письменных аналитических работ, самостоятельная работа студентов.

Компетентностный подход в рамках преподавания дисциплины реализуется в использовании интерактивных технологий и активных методов (проектных методик, мозгового штурма, разбора конкретных ситуаций,) в сочетании с внеаудиторной работой.

Информационные технологии, применяемые при изучении дисциплины: использование информационных ресурсов, доступных в информационно-телекоммуникационной сети Интернет.

Адаптивные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины – для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

11. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «*Международное коммерческое дело*».

Оценочные средства включают контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме *контрольных вопросов, рефератов по проблемным вопросам решения практических и тестовых заданий* и **промежуточной аттестации** в форме вопросов к зачету и экзамену.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора (в соответствии с п. 1.4)	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
1	ИПК-1.5 Обладает теоретически и практическим базисом осуществления коммерческой деятельности в международной сфере	Знает основную терминологию и процессы, связанные с осуществлением международной коммерческой деятельности в современных компаниях Знает основные методы анализа информации, значимой для подготовки, организации и реализации международных коммерческих операций	*Контрольные вопросы* *Реферат* *КСР* *тест (Т),* *решение практических заданий (РЗ)*	*Вопрос на экзамене* *1-16*
		Умеет анализировать и систематизировать информацию, использовать различные методы количественного и качественного анализа для решения задач подготовки, организации и реализации международных коммерческих операций, анализировать результаты расчетов и обосновывать полученные выводы; Умеет принимать управленческие решения по вопросам организации	*Контрольные вопросы* *Реферат* *КСР* *тест (Т),* *решение практических заданий (РЗ)*	*Курсовая работа* *Вопрос на экзамене* *17-25*

		и реализации международных коммерческих операций		
		Владеет навыками подготовки и осуществления международных коммерческих сделок Владеет методами сбора и обработки информации, необходимой для подготовки, заключения и исполнения внешнеторговых контрактов	*Контрольные вопросы Реферат КСР тест (Т), решение практических заданий (РЗ)*	*Курсовая работа Вопрос на экзамене 26-50*

Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Реферат

Тематика рефератов

1. Содержание и характер международных торговых сделок в современных условиях (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
2. Особенности деловых переговоров при организации международных коммерческих сделок. Стадии подготовки и проведения переговоров.
3. Деловое общение на зарубежных выставках и ярмарках. Подготовка тематического и экспозиционного плана и рекламных материалов устроителями выставки.
4. Компьютерные презентации при организации и поддержки связей с деловыми партнерами – участниками ВЭД.
5. Формы и методы осуществления международных торговых сделок (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
6. Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на рынке (виды продукции по выбору).
7. Изучение и анализ условий международного рынка для целей ВЭД (рынок по выбору).
8. Изучение международной коммерческой практики торговли на конкретном рынке (рынок по выбору).
9. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
10. Организация и деятельность конкретной международной фирмы (по выбору).
11. Операции на территории свободных зон (страна по выбору).
12. Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций (страна по выбору).
13. Процедура подготовки и проведения экспортной сделки (товар по выбору).
14. Процедура подготовки и проведения импортной сделки (товар по выбору).
15. Значение типовых контрактов в международной коммерческой практике (на конкретные виды товаров и услуг по выбору).
16. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
17. Анализ коммерческих условий в контрактах купли-продажи (контракты по выбору).
18. Особенности международной торговли комплектным оборудованием.

19. Особенности международной торговли сырьем и полуфабрикатами (товар по выбору).

20. Особенности международной торговли машинами и оборудованием (товар по выбору).

21. Требования, предъявляемые к упаковке и маркировке товаров (товар по выбору).

22. Упрощение процедур международной торговли.

23. Международная встречная торговля (сделки по выбору) и особенности ее развития в современных условиях.

24. Значение торгово-посреднических операций в международной торговле.

25. Анализ основных коммерческих условий договоров с торговыми посредниками (вид договора по выбору).

26. Организационные формы торгово-посреднических операций (виды фирм по выбору).

27. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм (страны и фирмы по выбору).

28. Организация и деятельность международных товарных бирж (одной из бирж или бирж одной страны по выбору).

29. Организация и деятельность международных аукционов (одного из крупнейших аукционов или аукционов в торговле конкретными товарами по выбору).

30. Организация и техника проведения международных торгов (торгов на конкретные виды оборудования или торгов в отдельной стране по выбору).

31. Организация рекламного дела (средства рекламы по выбору).

32. Использование товарных знаков в целях рекламы.

33. Международные выставки и ярмарки (по видам и странам по выбору).

34. Организация технического обслуживания машин и оборудования (товары по выбору).

35. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.

36. Особенности международной торговли лицензиями (отдельной страны по выбору).

37. Анализ условий соглашений о международном лицензировании (соглашения по выбору).

38. Значение и развитие международного инжиниринга.

39. Анализ основных условий договоров на консультативный инжиниринг).

40. Организация и деятельность инженерно-консультационных фирм (фирмы и страны по выбору).

41. Особенности международной аренды в современных условиях.

42. Организация международной финансовой аренды.

43. Организация международного туризма (в отдельной стране по выбору).

44. Организация международного франчайзинга.

45. Развитие производственно-технических связей в современных условиях (страна по выбору).

46. Организация подрядного кооперирования виды изделий и фирм по выбору).

47. Международная практика строительства крупных промышленных объектов (в области разработки природных ресурсов в развивающихся странах).

48. Создание совместных предприятий и консорциумов для осуществления конкретных проектов (объекты и фирмы по выбору).

49. Практика предоставления услуг по техническому обслуживанию производства.

Контрольные вопросы

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?
8. Раскройте основную суть и содержание Венской конвенции.
9. Определите на основе модели международной торговой сделки последовательность действий экспортера.
10. Кратко сформулируйте особенности международных торговых сделок в современных условиях.
11. Способы заключения контрактов купли-продажи.
12. Форма контракта купли-продажи.
13. Типовые контракты, их виды и значение на мировом рынке. Организации, разрабатывающие типовые контракты. Содержание общих условий купли-продажи.
14. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
15. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.
16. Основные условия международных контрактов купли-продажи.
17. Почему условия поставки в контракте купли-продажи называются базисными?
18. Какие расходы по доставке товара относятся за счет продавца либо покупателя?
19. Кем разработан «Инкотермс» и сколько было редакций этого документа, в чем их отличие?
20. Какие принципы положены в основу группировки базисных условий в «Инкотермс-2000»?
21. Чем отличается базисное условие CIF с выгрузкой от условия DEQ?
22. Чем отличается базисное условие CIF от условия DES?
23. Чем отличается базисное условие CIF от условия FOB?
24. В чем различие базисных условий FCA, CPT, CIP?
25. В чем различие базисных условий DDU и DDP?
26. Определите сущность торгово-посреднических операций, их виды и особенности в современных условиях.
27. Какие фирмы относятся к категории торгово-посреднических и какие функции они выполняют?
28. В чем состоят преимущества и недостатки использования торговых посредников?
29. Какие операции выполняют брокерские фирмы и фэкторы?
30. Перечислите организационные формы торгово-посреднических операций. В чем состоят особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях?
31. Определите сущность международных товарных бирж.
32. Назовите основные биржевые товары.
33. Определите виды и местоположение крупнейших бирж.
34. Какие функции выполняет расчетная палата биржи?
35. Определите сущность международных товарных аукционов?
36. Назовите основные аукционные товары. Какими особенностями они обладают?
37. Что считается моментом заключения сделки на аукционах разных типов?

38. В чем состоит сущность международных торгов?

39. Каковы способы проведения торгов?

40. Каков порядок проведения торгов, на какие этапы он разбивается?

41. В чем состоит суть и содержание понятия «международный обмен научно-техническими знаниями»?

42. Назовите виды передаваемой технологии.

43. Каково значение международной торговли научно-техническими знаниями на современном этапе?

44. Каково содержание понятий «патент» и «лицензия»?

45. Каковы основные принципы патентной системы в развитых странах?

46. Каковы особенности международных лицензионных операций?

47. Как определяется вид лицензии? В чем отличие лицензий различных видов?

48. Опишите формы лицензионных вознаграждений. Чем определяется выбор той или иной формы? Приведите пример из конкретного соглашения.

49. В чем состоит суть международного инжиниринга? Какие существуют виды инжиниринговых услуг?

50. Что понимается под комплексным инжинирингом?

51. Что понимается под консультативным инжинирингом, какие услуги он включает?

52. Чем обусловлено развитие международного инжиниринга, каково его значение в современных условиях?

53. Какие методы используются для расчета вознаграждения консультанта?

54. В чем состоит суть международных арендных операций?

55. Какие товары являются предметами международной аренды?

56. Какие виды международной аренды получили наибольшее развитие в современных условиях и почему?

57. В чем состоит суть финансируемого лизинга?

58. Какими документами оформляется финансируемая лизинговая сделка?

59. Какова роль специализированных лизинговых фирм в развитии международной аренды?

Практические задания

Тема: «Сущность и виды международных коммерческих операций»

Задание 1. Обсудите точку зрения.

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

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

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

Задание 1

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

Рекомендации. Сделать расчет для определения примерного уровня цен на шпалы, оформить обоснование цены.

Задание 2

Итальянская фирма "Кое и Клеричи", г. Генуя, является постоянным партнером российской компании "Роспромэкспорт", г. Москва, по закупкам хромовой руды. В письме, полученном российской фирмой, итальянский партнер просит подготовить предложение на поставку 30 тыс. т хромовой руды.

Задание. Необходимо подготовить текст твердой оферты на указанное количество товара. В оферте предусмотреть все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условия платежа, условия сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться морским способом из порта Новороссийск. При подготовке текста оферты следует учитывать давние отношения сотрудничества партнеров.

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

Задание 1

Предприятие в Казани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки СИФ Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:

неадекватности применения базиса;

излишних затрат на транспортировку;

дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта?

Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

Задание 2

Предприятие в Воронеже продало 35 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 150 км от Гамбурга, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения. Укажите, в чем ошибка воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара. Ответьте:

каким, на ваш взгляд, должен быть базис поставки в данном случае?

какой маршрут транспортировки вы бы избрали?

какой(ие) вид(ы) транспорта использовали?

Задание 3

Предприятие в Москве продало небольшую партию женских велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базе поставки "свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево", оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьева до аэропорта в Нью-Йорке. Каковы обязанности предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

Задание 4

Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (центральный склад масла). Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар

был подготовлен к отправке в согласованный срок, но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

Тема: «Международная коммерческая деятельность через торговых посредников»

Задание 5

Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение 6 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды.

На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

Задание 6

Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Салоники (Греция). Базисное условие поставки определено как "ФОБ с укладкой, Новороссийск". В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем? Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта? Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от порта Новороссийск до порта Салоники? Если да, то по каким пунктам?

Задание 7

В соответствии с договором купли-продажи, заключенным на условиях CIF между российской организацией и турецкой фирмой, российская организация обязуется поставить партию клюквы, а турецкая фирма обязуется оплатить товар. Во время перевозки судно, на котором находился товар, попало в шторм, вследствие чего товар был уничтожен (вариант: судно затонуло вследствие изношенности.) Турецкая фирма отказалась оплатить товар. Российская организация обратилась в суд. Каково будет решение суда? Изменится ли решение, если базисными условиями поставки являются CFR, FOB, DDU, EXW?

Тесты

Тема: «Сущность и виды международных коммерческих операций»

Тест №1

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.

Тест №2

1. Внешнеторговая операция это:

а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны;

б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену;

в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.

2. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:

а) по обмену товарами в материально-вещественной форме;

б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);

в) по страхованию грузов

3. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:

а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно- технических экспертиз, консультаций;

б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями;

в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

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

Тест №1

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.

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

Тест №1

1. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

а) соответствие стандарту;

б) соответствие описанию;

в) соответствие образцу;
г) соответствие мировым стандартам;
д) высший сорт;
е) такой, какой есть.
2. Базисные условия поставки в контракте определяют:
а) порядок перевозки товара;
б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;
в) степень риска сделки;
г) ответственность сторон за исполнение контракта;
д) момент перехода риска с продавца на покупателя.
3. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:
а) твердая цена;
б) цена с последующей фиксацией;
в) переменная цена;
г) подвижная цена;
д) скользящая цена;
е) кумулятивная цена.

Тест №2

1. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:
а) в местном суде ответчика;
б) в специализированном арбитраже;
в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.
2. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:
а) любые стихийные бедствия;
б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;
в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть;
г) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта.
3. Понятие "договорная территория" в посредническом соглашении представляет собой:
а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

Тест №3

1. Базисное условие FCA предполагает сдачу товара:
в порту отправления;
в порту назначения;
первому перевозчику в поименованном пункте;
экспедитору в поименованном пункте отправления.
2. При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется:
на риск и за счет продавца;
риск продавца, но за счет покупателя;
риск покупателя, но за счет продавца;
риск и за счет покупателя.
3. При базисном условии CPT обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:
при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;
при передаче груза первому перевозчику;

после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения.

Тест №4

1. Базисные условия CIF предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:

на продавце товара;

на покупателе товара;

в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем.

2. При базисном условии FOB морская транспортировка осуществляется:

на риск и за счет продавца;

риск продавца, но за счет покупателя;

риск покупателя, но за счет продавца;

риск и за счет покупателя.

3. При заключении контракта на условиях CIP обязанности продавца по поставке считаются выполненными:

при передаче товара первому перевозчику;

в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте;

при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления.

Тема: «Международная коммерческая деятельность через торговых посредников»

Тест №1

1. Оговорка об "исключительном праве" в посредническом соглашении означает, что:

а) экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;

б) посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;

в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.

2. По договору консигнации товары экспортера до их реализации - продажи конечному потребителю - находятся:

а) на складе экспортера в стране экспорта;

б) на складе посредника в стране импорта;

в) на складе экспортера в стране импорта;

г) на складе посредника в третьей стране.

3. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:

а) возвращаются экспортеру;

б) покупаются консигнатором;

в) списываются и уничтожаются;

г) могут быть использованы по любому другому назначению;

д) либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником.

Тест №2

1. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:

а) от имени экспортера и за свой счет;

б) от своего имени и за свой счет;

в) от своего имени и за счет экспортера;

г) от имени экспортера и за счет экспортера.

2. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:

а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;

б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;

в) платеж осуществляется до поставки товара;

г) между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени;

д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

3. В сделке финансируемого лизинга участвуют:

а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;

б) арендатор и лизинговая компания;

в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;

г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

КСР

КСР заключается в раскрытии теоретического вопроса и решении практического задания по вариантам. Проводится письменно по нескольким темам.

КСР состоит из двух заданий:

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

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

На выполнение КСР дается 60 минут, в конце занятия письменная 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.

Теоретические вопросы КСР (Задание1)

1. Деловое предложение партнера и заключение международного контракта.
2. Целесообразность использования посредников в международной коммерческой практике (на примере конкретного вида посредника).
3. Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке.
4. Виды посреднической деятельности в международной коммерческой практике.
5. Тенденции развития международных коммерческих операций.
6. Классификация бирж и крупнейшие биржи мира. Организационная структура и функции товарных бирж.
7. Техника проведения биржевых операций. Современные тенденции развития биржевой торговли.
8. Сущность аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов: подготовка, осмотр, торг, оформление и исполнение аукционной сделки.
9. Организационные формы международной аукционной торговли: специализированные фирмы; брокерско - комиссионные фирмы; аукционные фирмы.
10. Сущность и роль международных торгов. Виды торгов: открытые, закрытые, простые, двухэтапные, специализированные.
11. Техника и условия проведения торгов: информация, тендерная документация, регламент, квалификационный отбор, определение победителя.
12. Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях: объективный характер развития; монополизация знаний; внутрикорпорационный обмен технологиями; усиление конкурентной борьбы между ТНК на мировых рынках (создание новых форм экономической зависимости развивающихся стран за установление определённого порядка в передаче технологий).

13. Структура лицензионных соглашений: платежи; виды лицензий; обязанности лицензиата; срок действия лицензии.
14. Организация международной торговли лицензиями: промышленные фирмы; специализированные фирмы; лицензионные или патентные агенты.
15. Понятие «международный инжиниринг» и виды инженерно-технических услуг.
16. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами. Специализированные инжиниринговые фирмы. Промышленные компании.
17. Виды международной аренды: лизинг, хайринг, рейтинг. Финансовая и текущая оперативная аренда.
18. Основные условия финансовой лизинговой сделки: стороны и объект контракта срок действия; права и обязанности сторон; лизинговые платежи; порядок расторжения контракта.
19. Сущность и содержание понятия «франчайзинг». Виды международного франчайзинга.
20. Понятие франшизы. Основные условия договора франчайзинга.

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 условие количества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы:

• установление единицы измерения в контрактах на зерновые, сырую нефть, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани;

• определение оговорки "около" в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду, сырую нефть, лесоматериалы, пиломатериалы;

• определение оговорки "с опционом" в контрактах на яблоки, апатитовый концентрат.

3. Сравните способы определения качества в контрактах на зерновые, яблоки, асбест, апатитовый концентрат, марганцевую руду, лесоматериалы, хлопчатобумажные ткани.

4. Сравните условия срока и даты поставки в контрактах на яблоки, асбест, апатитовый концентрат.

5. На основе соглашения на аренду оборудования с опционом на покупку и с предоставлением технического обслуживания определите обязательства продавца (арендодателя) и покупателя (арендатора) в связи с предоставлением оборудования в аренду, а также условия приобретения покупателем ранее арендованного оборудования.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (зачет)

1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.

2. Методы осуществления международных коммерческих операций.

3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.

5. Заключение контрактов купли-продажи. Особенности ведения деловых переговоров.

6. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.

7. Структура коммерческого договора: преамбула, специфические условия поставки, общие условия поставки, заключительная часть.

8. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по количеству и качеству товара.

9. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по срокам и дате поставки.

10. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.

11. Значение и содержание «Инкотермс».

12. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по цене и скидкам с цены.

13. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по срокам, формам и способам платежей.

14. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по формам расчетов (поручением, векселем, чеком, аккредитив, инкассо, клиринг) и оговоркам на валютные риски.

15. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по сдаче-приемке, маркировке и упаковке товара (груза), по рекламациям и гарантийным обязательствам.

16. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.

17. Коммерческие документы.

18. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.

2. Методы осуществления международных коммерческих операций.

3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.

5. Заключение контрактов купли-продажи. Особенности ведения деловых переговоров.

6. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.

7. Структура коммерческого договора: преамбула, специфические условия поставки, общие условия поставки, заключительная часть.

8. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по количеству и качеству товара.

9. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по срокам и дате поставки.

10. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.

11. Значение и содержание «Инкотермс».

12. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по цене и скидкам с цены.

13. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по срокам, формам и способам платежей.

14. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по формам расчетов (поручением, векселем, чеком, аккредитив, инкассо, клиринг) и оговоркам на валютные риски.

15. Специфические условия договора: возможные варианты формулировок статей по сдаче-приемке, маркировке и упаковке товара (груза), по рекламациям и гарантийным обязательствам.

16. Общие условия договора: форс-мажор и арбитраж. Заключительная часть договора.

17. Коммерческие документы.

18. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.

19. Целесообразность использования посредников и их виды.

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

21. Принципы вознаграждения посредников.

22. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.

23. Основные коммерческие условия агентского соглашения.

24. Основные коммерческие условия договора консигнации.

25. Организационные формы торгово-посреднических операций.

26. Сущность и объекты биржевой торговли.

27. Виды и цели биржевых сделок.

28. Организационная структура и функции товарных бирж.

29. Техника проведения биржевых операций.

30. Сущность и основные центры аукционной торговли.

31. Техника проведения международных аукционов.

32. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.

33. Понятие и значение торгов, виды торгов.

34. Порядок и условия проведения торгов.

35. Организаторы и участники торгов.

36. Содержание и характер международного обмена технологией.

37. Сущность международного лицензирования.

38. Особенности международной торговли лицензиями.

39. Виды и содержание международных лицензионных соглашений.

40. Основные условия лицензионного агентского соглашения.

41. Организация международной торговли лицензиями.

42. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.

43. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.

44. Основные условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом.

45. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.

46. Сущность международных арендных операций.

47. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.

48. Организационные формы международных арендных операций.

49. Сущность и виды международного франчайзинга.

50. Особенности делового этикета зарубежных стран (на примере 1-2 стран).

Критерии оценивания результатов обучения

Критерии оценивания по зачету:

– «зачтено» выставляется студенту, если студентом дан достаточно полный, развёрнутый ответ на заданные вопросы. В то же время в ответе могут присутствовать незначительные фактические ошибки в изложении материала, логика и последовательность изложения иметь нарушения, могут встречаться ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов;

– «не зачтено» выставляется при несоответствии ответа заданному вопросу, наличии грубых ошибок. Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь обсуждаемого вопроса с другим материалом дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения.

Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося.

Критерии оценивания по экзамену:

На экзамене студентам предлагается ответить на вопросы и выполнить задание, указанные в самостоятельно выбранных ими вариантах итогового задания (билетах). Каждый билет включает в себя три вопроса, соответствующих следующим категориям заданий, представленных в таблице.

Таблица - Структура экзаменационного билета

Структура билета	Описание структуры билета
1. Теоретический вопрос	теоретический вопрос на знание базовых понятий и принципов предметной области
2. Теоретический вопрос	вопрос на знание базовых понятий и принципов предметной области (вопрос на понимание проблематики предмета)
3. Задание	Задание на проверку умений и навыков, полученных в результате освоения дисциплины

При ответе на первый и второй вопросы студент должен продемонстрировать знания теории дисциплины и понятийно-категорийного аппарата, он должен показать знание терминологии, понятий и принципов предметной области дисциплины.

При ответе на третий вопрос студент выполняет задание.

Ответ на экзамене оценивается на «отлично», если на все вопросы были полностью и правильно даны ответы, а также выполнено задание, «неудовлетворительно» ставится, если студент неполно ответил или допустил существенные ошибки по всем вопросам.

Ниже приведены критерии оценки при ответах на экзаменационные вопросы.

Таблица − Критерии оценки ответов студентов на экзамене.

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

Представленный подход к сдаче экзамена позволяет:

– дифференцировать подход к оценке знаний студента путем интеграции теоретических вопросов и практических заданий;

– ориентировать вопросы на реальные ситуации.

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

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

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

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

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

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

5. Перечень учебной литературы, информационных ресурсов и технологий

5.1. Учебная литература

1. *Прокушев, Е. Ф.* Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 471 с. — (Высшее образование). Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468105

2. 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

3. *Вологдин, А. А.* Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 387 с. — (Высшее образование). — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468379

5.2. Периодическая литература

Указываются печатные периодические издания из «Перечня печатных периодических изданий, хранящихся в фонде Научной библиотеки КубГУ» https://www.kubsu.ru/ru/node/15554, и/или электронные периодические издания, с указанием адреса сайта электронной версии журнала, из баз данных, доступ к которым имеет КубГУ:

1. Базы данных компании «Ист Вью» http://dlib.eastview.com
2. Электронная библиотека GREBENNIKON.RU https://grebennikon.ru/

5.3. Интернет-ресурсы, в том числе современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Электронно-библиотечные системы (ЭБС):

1. ЭБС «ЮРАЙТ» https://urait.ru/
2. ЭБС «УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН» www.biblioclub.ru
3. ЭБС «BOOK.ru» https://www.book.ru
4. ЭБС «ZNANIUM.COM» www.znanium.com
5. ЭБС «ЛАНЬ» https://e.lanbook.com

Профессиональные базы данных:

1. База данных Research Papers in Economics (коллекция электронных научных публикаций по экономике включает библиографические описания публикаций, статей, книг и других информационных ресурсов) - https://edirc.repec.org/data/derasru.htm
2. База данных «Библиотека управления» - Корпоративный менеджмент - https://www.cfin.ru/rubricator.shtm
3. Журнал «Секрет фирмы». URL: http://secretmag.ru
4. Журнал «Генеральный директор». URL: http://www.gd.ru
5. Сообщество менеджеров. http://www.e-xecutive.ru
6. Web of Science (WoS) http://webofscience.com/
7. Scopus http://www.scopus.com/
8. ScienceDirect www.sciencedirect.com
9. Журналы издательства Wiley https://onlinelibrary.wiley.com/
10. Научная электронная библиотека (НЭБ) http://www.elibrary.ru/
11. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН http://archive.neicon.ru
12. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) https://rusneb.ru/
13. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина https://www.prlib.ru/
14. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action
15. Springer Journals https://link.springer.com/
16. Nature Journals https://www.nature.com/siteindex/index.html
17. Springer Nature Protocols and Methods https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols
18. Springer Materials http://materials.springer.com/
19. zbMath https://zbmath.org/
20. Nano Database https://nano.nature.com/
21. Springer eBooks: https://link.springer.com/
22. "Лекториум ТВ" http://www.lektorium.tv/
23. Университетская информационная система РОССИЯ http://uisrussia.msu.ru

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс - справочная правовая система (доступ по локальной сети с компьютеров библиотеки)

Ресурсы свободного доступа:

1. Американская патентная база данных http://www.uspto.gov/patft/
2. Полные тексты канадских диссертаций http://www.nlc-bnc.ca/thesescanada/
3. КиберЛенинка (http://cyberleninka.ru/);
4. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации https://www.minobrnauki.gov.ru/;
5. Федеральный портал "Российское образование" http://www.edu.ru/;

6. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" http://window.edu.ru/;
7. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов http://school-collection.edu.ru/ .
8. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов (http://fcior.edu.ru/);
9. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" https://pushkininstitute.ru/;
10. Справочно-информационный портал "Русский язык" http://gramota.ru/;
11. Служба тематических толковых словарей http://www.glossary.ru/;
12. Словари и энциклопедии http://dic.academic.ru/;
13. Образовательный портал "Учеба" http://www.ucheba.com/;
14. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--p1ai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Среда модульного динамического обучения http://moodle.kubsu.ru
2. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций http://mschool.kubsu.ru/
3. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий http://mschool.kubsu.ru;
4. Электронный архив документов КубГУ http://docspace.kubsu.ru/
5. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" http://icdau.kubsu.ru/

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

Критерии оценки реферата

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если студентом представлен реферат, отвечающий требованиям по оформлению. Содержание реферата должно основываться на соответствующих литературных источниках. Оно должно быть логичным. В нем обязательно должны присутствовать выводы, соответствующие теме реферата. Допускаются отдельные погрешности в оформлении реферата и несущественные фактические ошибки в изложении материала при сохранении актуальности темы реферата.

Оценка «незачтено» выставляется при несоответствии заявленной темы реферата его содержанию, наличии грубых погрешностей в оформлении работы, использовании ненадлежащих нормативных и научных источников, приводящих к утрате научной значимости подготовленного реферата.

Критерии оценивания ответов на практических занятиях:

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

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

– оценка «хорошо» – студент демонстрирует общие знания по теме семинара,

твердо знает материал по теме, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос, может правильно применять теоретические положения;

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

Критерии оценивания практических заданий

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.

Критерии оценивания тестовых заданий

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

Критерии оценивания КСР

Под контролируемой самостоятельной работой (КСР) понимают совокупность заданий, которые студент должен выполнить, проработать, изучить по заданию под руководством и контролем преподавателя. КСР – это такой вид деятельности, наряду с лекциями и практическими занятиями, в ходе которых студент, руководствуясь специальными методическими указаниями приобретает и совершенствует знания, умения и навыки, накапливает практический опыт. КСР обеспечивает реализации субъективной позиции студента, требует от него высокой самоорганизации и самостоятельности. Специфика КСР обучающегося как формы обучения заключается в том, что ее основу составляет работа обучающихся над определенным учебным заданием, в специально предоставленное для этого время (на практическом занятии); обучающийся сам выбирает способы выполнения задания, непосредственное фактическое участие преподавателя в руководстве самостоятельной работой отсутствует, но есть опосредованное управление преподавателем самостоятельной познавательной деятельностью обучающихся (на основе инструктажа, консультаций, рекомендаций); обучающиеся сознательно стремятся достигнуть поставленные в задании цели, проявляя свои усилия и выражая в той или иной форме результаты своих действий. КСР по соответствующей теме дисциплины включает 2 задания (по отдельным темам каждое из заданий выбирается студентом случайным образом из определенного числа предлагаемых вариантов).

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 планово-экономической, аналитической и исследовательской деятельности в области международного коммерческого дела. Реализация цели требует выполнения следующих задач:

– изучение основ международного коммерческого дела;

– изучение видов, форм и методов осуществления международных коммерческих операций;

– ознакомление со структурой и современными особенностями условий международного контракта купли-продажи.

В результате выполнения 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 подробное изучить теоретический материал, а также проверить практические навыки по международному коммерческому делу.

При оценивании знаний студентов в ходе выполнения КСР оценка выставляется по каждому заданию. Итоговая оценка за работу является среднеарифметической оценкой по всем включенным в работу заданиям.

– оценка отлично (90 – 100 %) выставляется за полный, четко структурированный, лаконичный ответ, содержащий корректно использованную терминологию, грамотно изложенный экономическим языком;

– оценка хорошо (74 - 89 %) 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 (61 - 74 %) выставляется за неполный или слишком многословный ответ, содержащий излишнюю информацию, не относящуюся к вопросу; с неточно использованной терминологией, нарушением логики изложения;

– оценка неудовлетворительно (до 61 %) выставляется за неправильный ответ; продемонстрировавший отсутствие знаний по рассматриваемому вопросу.

Критерии оценивания курсовой работы.

Оценка	Критерии
Неудовлетворительно	Работа содержит явные нарушения: несоответствие структуры и содержания, грубые нарушения в оформлении (несоблюдение ГОСТов и методических рекомендаций) и правил изложении текста, тема раскрыта не полностью, выводы не аргументированы.
Удовлетворительно	Во введении отсутствует один или несколько обязательных элементов (актуальность, значимость, объект, предмет, методология и пр.); В основной части наблюдается несвязность текста, неаргументированные выводы, по большей части пересказ чужих идей без их конкретного анализа, нарушения стиль изложения текста и пр. В оформлении работы присутствуют грубые ошибки. Работа соответствует установленным требованиям хотя бы на 60-70%.
Хорошо	Студент максимально учел требования ГОСТ, но при этом в работе присутствуют мелкие погрешности в оформлении; Тема раскрыта полностью, материал изложен в научном стиле; Не исключены небольшие неточности в формулировках предложений; Выводы автора аргументированы, но слишком сжаты; Введение и заключение не противоречат друг другу, но имеются некоторые недостатки:

	слабо подтверждается актуальность, проблема поставлена слишком размыто и пр.
Отлично	Во введении указаны актуальность, цель и задачи, предмет и объект, новизна и значимость, методологическая база; Тема проекта раскрыта полностью: рассмотрены основные тезисы и определения, методики и правила, теории, в практическом разделе присутствуют выводы и аргументация позиции автора; Оформление соответствует установленным в ВУЗе требованиям; В заключении подтверждается актуальность и значимость исследования, делаются основные выводы о проделанной работе, сопоставляется изначально поставленная цель и полученные результаты, присутствуют обоснованные умозаключения автора. Допускаются незначительные ошибки, которые не отражаются на качестве и результатах исследования.

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.

7. Материально-техническое обеспечение по дисциплине (модулю)

Наименование специальных помещений	Оснащенность специальных помещений	Перечень лицензионного программного обеспечения
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, ноутбук	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ)	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютер	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Для самостоятельной работы обучающихся предусмотрены помещения, укомплектованные специализированной мебелью, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование помещений для самостоятельной работы обучающихся	Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся	Перечень лицензионного программного обеспечения
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (читальный зал Научной библиотеки)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

	доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Мебель: учебная мебель Комплект специализированной мебели: компьютерные столы Оборудование: компьютерная техника с подключением к информационно-коммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду образовательной организации, веб-камеры, коммуникационное оборудование, обеспечивающее доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus