

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
« 25 » 2022 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.16 Управление и сопровождение международных
контрактов

Направление подготовки/специальность 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль) / специализация Мировая экономика и коммерция

Форма обучения очная, очно-заочная, заочная

Квалификация БАКАЛАВР

Краснодар 2022

Рабочая программа дисциплины «Управление и сопровождение международных контрактов» составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки/специальности (профиль/специализация) 38.03.01 Экономика, утвержденному приказом Министерства науки и высшего образования № 954 от 12.08.2020 г.

Программу составили

Краснолуцкая О.Г.. канд. экон. наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол № 7 от «12» мая 2022 г.

Зав. кафедрой мировой экономики и менеджмента д-р экон.наук, проф. Шевченко И.В.

Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 10 от 12.05.2022 г.

Председатель УМК экономического факультета д-р экон.наук, проф. Дробышевская Л.Н.

Рецензенты:

Гез В.И. генеральный директор ООО «PETKUS Russland»

Гурская М.М., доцент кафедры Бухгалтерского учета, аудита и автоматизированной обработки данных ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины является формирование у студентов знаний об основах управления и сопровождения международных контрактов при осуществлении внешнеэкономической деятельности компаний в современных условиях ведения бизнеса.

1.2 Задачи дисциплины

В ходе изучения дисциплины «Управление и сопровождение международных контрактов» необходимо поставить и решить следующие **задачи**:

- рассмотрение теоретических основ контрактной деятельности;
- выявление особенностей современных подходов к управлению и сопровождению международных контрактов;
- изучение правил составления и ведения международных контрактов;
- анализ особенностей международной и отечественной практики оформления и сопровождения международных контрактов;
- изучение сущности организация транспортно-логистического обеспечения внешне-торгового контракта;
- анализ особенностей контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту;
- изучение условий взаимодействия с компаниями, осуществляющими деятельность по составлению и заключению контрактов.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление и сопровождение международных контрактов» относится к обязательной части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 4 курсе по очной, очно-заочной и на заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Курс опирается на базовые знания дисциплины «Международные маркетинговые коммуникации» и в свою очередь дает знания и умения, которые являются необходимыми для усвоения последующих дисциплин: «Практикум по международному бизнесу», «Международные стандарты финансового учета и отчетности», «Бизнес-планирование в международных организациях».

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
ПК-1. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность	
ИПК-1.12. Применяет знания и умения в области управления и сопровождения международных контрактов	Знает: – правила оформления документации по внешнеторговому контракту – условия внешнеторгового контракта
	Умеет: -оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - составлять проект внешнеторгового контракта
	Трудовое действие: – владеет приемами составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)

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 4 зачетные единицы (144 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ	Всего часов	Форма обучения	
		очная	очно-заочная
		7 семестр (часы)	8 семестр (часы)
Контактная работа, в том числе:		68,3	43,3
Аудиторные занятия (всего):		68	36
занятия лекционного типа		34	24
лабораторные занятия		-	-
практические занятия		34	12
семинарские занятия		-	-
Иная контактная работа:		5,3	7,3
Контроль самостоятельной работы (КСР)		5	7
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3	0,3
Самостоятельная работа, в том числе:		44	74
Реферат/эссе (подготовка)		20	34
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	40
Контроль:		26,7	26,7
Подготовка к экзамену		26,7	26,7
Общая трудоемкость	час.	144	144
	в том числе контактная работа	68,3	43,3
	зач. ед	4	4

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 7 семестре (курсе) (очная форма обучения)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СРС
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Тема 1. Характер внешнеэкономической операции и ее виды	16	4	4		8
2.	Тема 2. Организационно-правовые формы международной торговли	18	6	6		6
3.	Тема 3. Внешнеэкономический контракт и его исполнение	20	6	6		8
4.	Тема 4. Этапы подготовки международных контрактов и проведения экспертизы	22	6	6		10
5.	Тема 5. Транспортные условия контрактов купли-продажи	18	6	6		6
6.	Тема 6. Организация системы сопровождения международных контрактов	18	6	6		6
ИТОГО по разделам дисциплины		112	34	34		44
Контроль самостоятельной работы (КСР)		5				
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3				
Подготовка к текущему контролю		26,7				
Общая трудоемкость по дисциплине		144				

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

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 8 семестре (курсе) (*очно-заочная форма обучения*)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа СРС
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Тема 1. Характер внешнеэкономической операции и ее виды	20	4	2		14
2.	Тема 2. Организационно-правовые формы международной торговли	18	4	2		12
3.	Тема 3. Внешнеэкономический контракт и его исполнение	18	4	2		12
4.	Тема 4. Этапы подготовки международных контрактов и проведения экспертизы	18	4	2		12
5.	Тема 5. Транспортные условия контрактов купли-продажи	18	4	2		12
6.	Тема 6. Организация системы сопровождения международных контрактов	18	4	2		12
ИТОГО по разделам дисциплины		110	24	12		74
Контроль самостоятельной работы (КСР)		7				
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,3				
Подготовка к текущему контролю		26,7				
Общая трудоемкость по дисциплине		144				

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.	Тема 1. Характер внешне-торговой операции и ее виды	Понятие "внешнеторговая операция", этапы ее выполнения. Коммерческий характер ВТО. Основные операции и по обмену товаров в материальной форме и услуг и операции, обеспечивающие товародвижение (транспортные, экспедиторские, складские, страховые, расчетные).	Контрольные вопросы
2.	Тема 2. Организационно-правовые формы международной торговли	Понятие "международная торговая сделка". Венская конвенция ООН (1980 г.) о договорах международной купли-продажи. Классификация сделок направлениям торговли, по товарным группам, по методам заключения, по форме договора и форме осуществления.	Контрольные вопросы
3.	Тема 3. Внешнеторговый контракт и его исполнение	Организация встреч контрагентов и переговоров между ними. Методы и формы заключения контрактов купли-продажи товаров. Содержание контракта купли-продажи: вводная часть, предмет контракта, количество, качество товара, срок и дата поставки, базисные условия, цена товара, условие платежа, упаковка, маркировка, порядок погрузки, сдача-приемка товара, претензии и рекламации, гарантии, страхование, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж, условия, обеспечивающие выполнение контракта, санкции, юридические адреса сторон, подписи. Требования к оформлению контракта и контроль за его исполнением. Процедуры исполнения контракта и обеспечивающая их документация.	Контрольные вопросы
4.	Тема 4. Этапы подготовки международных контрактов и проведения экспертизы	Подготовка, заключение и исполнение контракта купли-продажи как основные этапы сделки. Последовательность стадий каждого этапа. Подготовительный (предконтрактный) этап: поиск иностранного партнера и подготовка экспортной сделки. Понятие "оферты", ее виды. Трактация сделки. Документация по подготовке экспортной сделки. Процедура подготовки импортной сделки. Функции "запроса" и «заказа», требования к их содержанию. Документы по подготовке импортной сделки.	Контрольные вопросы
5.	Тема 5. Транспортные условия контрактов купли-продажи	Транспортно-экспедиционное обслуживание и его составляющие. Этапы выполнения	Контрольные вопросы

		ния транспортно-экспедиционных операций и группы, последних в зависимости от характера выполняемых работ. Содержание отгрузочного поручения. Договор экспедиции. Транспортное страхование грузов. Транспортно-экспедиторские и таможенные документы.	
6.	Тема 6. Организация системы сопровождения международных контрактов	Международные товарные биржи, имеющие публично-правовой и частноправовой характер. Международные товарные аукционы: специализированные фирмы, брокерско-комиссионные фирмы, аукционные фирмы. Посреднические торговые фирмы: экспортные, импортные, оптовые, розничные, торговые дома, дистрибьюторы. Комиссионные фирмы: экспортные, импортные.	Контрольные вопросы

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

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Тема 1. Характер внешне-торговой операции и ее виды	Содержание и виды контрактов международной купли-продажи. Исполнение контракта: подготовка товара к отгрузке, передача его покупателю, транспортировка, страхование, хранение на складах, прохождение через таможенную. Оформление товаросопроводительных, отгрузочных, товарораспорядительных документов.	Опрос (О) Дискуссия (Д), Ситуационный практикум (СП)
2.	Тема 2. Организационно-правовые формы международной торговли	Требования к статьям контракта: преамбуле, предмету, количеству и качеству товара, цене, условиям платежа, сроку и дате поставки, базисным условиям, упаковке и маркировке, претензиям и рекламациям, санкциям, гарантиям, страхованию, сдача-приемка, форс-мажорным обстоятельствам, условиям, обеспечивающим выполнение контрактных обязательств и регламентирующим порядок их прекращения.	Доклад (До), Дискуссия (Д) Тест (Т)
3.	Тема 3. Внешнеторговый контракт и его исполнение	Требования к оформлению контракта купли-продажи. Проблемы, связанные с оформлением контракта. Особенности исполнения контрактов в разных странах. Особенности международной деятельности со странами развитого рынка.	Опрос (О) Дискуссия (Д), Ситуационный практикум (СП)
4.	Тема 4. Этапы подготовки международных контрактов и проведения экспертизы	Организация внешнеторговой сделки с одной из стран АТР. Особенности работы с контрагентами разных стран в части ведения переговоров. Особенности работы с	Доклад (До), Дискуссия (Д) Тест (Т)

		контрагентами разных стран в части выявления области сотрудничества. Особенности работы с контрагентами разных стран в части соблюдения протокольных требований с учетом их национальных особенностей.	
5.	Тема 5. Транспортные условия контрактов купли-продажи	Виды международных транспортных операций и их этапы. Учет транспортного фактора при заключении контрактов купли-продажи. Выбор оптимального способа транспортировки и маршрута движения товара. Целесообразность использования посредников в транспортном обслуживании. Назначение, классификация и унификация транспортных документов. Содержание основных транспортных документов.	Опрос (О) Дискуссия (Д), Ситуационный практикум (СП)
6.	Тема 6. Организация системы сопровождения международных контрактов	Агентские фирмы: Экспортный, импортный агент, заграничный сбытовой агент. Иностранная закупочная фирма. Брокерские фирмы. Торговля готовой продукцией напрямую. Лицензионные фирмы: промышленные фирмы с лицензионными отделами, специализированные фирмы, брокерские фирмы с патентными агентами. Инжиниринговые фирмы: специальные (инженерно-консультационные и инженерно-строительные), промышленные проектировщики и компании-производители оборудования.	Доклад (До), Дискуссия (Д) Тест (Т)

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
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	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	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, 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, иных форм) 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.

В образовательном процессе используются следующее программное обеспечение и информационные справочные системы:

1. Microsoft Visio - Средство для создания диаграм и схем (Microsoft). Артикул правообладателя Visio Professional ALNG LicSAPk MVL EES, код D87-01057. Соглашение Microsoft “Enrollment for Education Solutions” 72569510 Лицензионный договор №73–АЭФ/223-ФЗ/2018 от 06.11.2018.

2. Microsoft Desktop Education ALNG LicSAPk MVL – Пакет программного обеспечения «Платформа для настольных компьютеров» в рамках соглашения с правообладателем Microsoft “Enrollment for Education Solutions” 72569510 Артикул правообладателя Microsoft Desktop Education ALNG LicSAPk MVL Pre2017EES A Faculty EES, код 2UJ- 00001 (Лицензионный договор №73–АЭФ/223-ФЗ/2018).

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Управление и сопровождение международных контрактов».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме рефератов-презентации по проблемным вопросам, эссе, аналитических справок, задач, кейс-стади и **промежуточной аттестации** в форме вопросов к экзамену.

Структура оценочных средств для текущей и промежуточной аттестации

№ п/п	Код и наименование индикатора	Результаты обучения (в соответствии с п. 1.4)	Наименование оценочного средства	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация

	(в соответствии с п. 1.4)			
1	ИПК-1.12. Применяет знания и умения в области управления и сопровождения международных контрактов	Знает: – правила оформления документации по внешнеторговому контракту – условия внешнеторгового контракта	Опрос, аналитическая справка	Вопрос на экзамене
2		Умеет: -оформлять документацию в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов; - составлять проект внешнеторгового контракта	Доклад/презентация, Тест	Вопрос на экзамене
3		Трудовое действие: – владеет приемами составления списка отклонений от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий)	Опрос, доклад/презентация	Вопрос на экзамене

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

Контрольные вопросы

1. Основные ограничения в системе мировой торговли.
2. Характеристики привлекательности страны в качестве мирового рынка.
3. Характеристика экономической, политико-правовой и культурной среды.
4. Политические установки фирмы при выходе на мировой рынок.
5. Факторы привлекательности страны как потенциального контрагента.
6. Признаки классификации и ранжирования стран как будущих контрагентов.
7. Критерий выбора предпочитаемого рынка.
8. Предпосылки стабильности делового сотрудничества.
9. Этапы поиска фирмы-партнера.
10. Виды фирм потенциальных партнеров и учет их характеристик в будущей работе.
11. Характеристики деятельности фирмы - потенциального партнера.
12. Источники информации об инофирмах.
13. Карта фирмы и ее содержание.
14. Сведения о переговорах и деловые отношения как составляющие досье на фирму. Периодичность их составления.
15. Способы установления контактов с покупателями.
16. Требования к оформлению оферты.
17. Понятие контроферты.

18. Понятие типового контракта, его форма и способы оформления.
19. Согласуемая часть и общие условия типового контракта.
20. Сфера использования типовых контрактов.
21. Предпочтение в использовании типовых контрактов.
22. Причины пересмотра формулировок действующих контрактов.
23. Роль ЕЭК ООН в унификации условий международных сделок.
24. Регулирование получения экспортной и импортной лицензий.
25. Понятие претензии и рекламации.
26. Содержание претензии.
27. Условия предъявления претензий, декларируемые в контракте.
28. Содержание рекламации.
29. Характеристики рекламационного письма.
30. Регламент сроков предъявления претензий.
31. Способы урегулирования рекламации.
32. Понятие санкции. Причины санкционирования.
33. Размеры санкций и случаи их роста.
34. Арбитраж и критерии его выбора. Виды арбитражей.
35. Перечислить арбитражные регламенты.
36. Порядок арбитражного разрешения споров.
37. Понятие и функции торгового знака.
38. Требования к использованию товарного знака.
39. Транспортные условия.
40. Понятие стальной нормы времени, стивидоров.
41. Условия вступления контракта в силу.
42. Условия, обеспечивающие выполнение контракта.
43. Условия прекращения контракта.
44. Порядок прекращения контракта.
45. Заключительная часть контракта.

Темы доклада/презентации

1. Применимое право к международным контрактам в практике судебных и арбитражных органов.
2. Коллизионное регулирование договорных обязательств в зарубежных странах.
3. Теория и практика применения международных торговых обычаев и обыкновений в сфере международных контрактов.
4. ИНКОТЕРМС: правовая природа и практика применения в России и за рубежом.
5. Принципы УНИДРУА 2010 г.: правовая природа и практика применения в России и за рубежом.
6. Международные контракты с участием государства.
7. Валютные условия международных контрактов.
8. Недействительность международных контрактов.
9. Форс-мажор в международных контрактах.
10. Ответственность по договору в международном коммерческом обороте.
11. Ответственность стороны за недобросовестное ведение переговоров.
12. Способы разрешения международных коммерческих споров.
13. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи 1980 г.: практика ее применения судами России.
14. Ответственность сторон по договору международной купли-продажи товаров.
15. Исковая давность в международной купле-продаже: национальное и международное регулирование.
16. Связь и взаимодействие договоров международной перевозки и купли-продажи.

17. Ответственность перевозчика в договорах международной перевозки грузов.
18. Договор международного финансового лизинга: применимое право.
19. Особенности правового регулирования международных расчетных отношений.
20. Посреднические договоры в международной торговле.
21. Дистрибьюторские договоры с иностранным лицом в российской коммерческой практике.
22. Концессионный договор в международном частном праве.
23. Договор международного франчайзинга в российской коммерческой практике.
24. Договор страхования в международной торговле.
25. Договор международного факторинга.

Критерии оценки доклада/презентации:

«удовлетворительно» – сообщение представляет собой изложение результатов чужих исследований без самостоятельной обработки источников;

«хорошо» – сообщение представляет собой самостоятельный анализ разнообразных научных исследований и эмпирических данных, однако не в полной мере отражает требования, сформулированные к его и содержанию.

«отлично» – в сообщении отражаются такие требования как актуальность содержания, высокий теоретический уровень, глубина и полнота факторов, явлений, проблем, относящихся к теме, информационная насыщенность, новизна, оригинальность изложения материала; структурная организованность, обоснованность предложения и выводов.

Ситуационный практикум и задания для аналитических справок

1. Составление сравнительной таблицы определения международными коммерческими арбитражами (Арбитражный суд МТП, Регламент Арбитражного института Стокгольмской торговой палаты, Регламент Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате РФ и др.) применимого права к международным контрактам и применения норм *lex mercatoria*.

2. Составление проекта внешнеторгового контракта – договора международной купли-продажи (поставки), по которому: российская сторона – продавец, иностранная фирма – покупатель на условиях: EXW (Екатеринбург, Россия); FCA (Новосибирск, Россия); FOB (порт Находка, Россия), CPT (Караганда, Казахстан); CIF (Джибути, Эфиопия); DAF (Хельсинки, Финляндия).

3. Составление проекта договора международного франчайзинга, в котором правообладателем выступает иностранная фирма – владелец сети магазинов по производству продукции быстрого питания, а пользователь российская организация.

4. Составление сравнительной таблицы основных условий страхования грузов согласно правилам Объединения лондонских страховщиков (Institute Cargo Clauses) и условиями страхования внешнеторговых грузов российских страховщиков.

Примерный перечень тестовых заданий по дисциплине:

1. Внешнеторговая сделка - это:

- а) техника проведения коммерческих операций;
- б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;
- в) услуги;
- г) купля-продажа товаров на рынке;
- д) договор (соглашение) между несколькими сторонами одного государства;
- е) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

2. Виды товарообменных операций:

- а) бартерная сделка;
- б) страхование;
- в) хранение;
- г) финансирование;
- д) хайринг.

3. Что принимается во внимание при установлении цены контракта?

- а) валюта цены;
- б) единица цены;
- в) сроки платежа;
- г) валюта платежа;
- д) а, б.

4. Способы платежа бывают:

- а) наличный;
- б) инкассовый;
- в) аккредитивный;
- г) вексельный;
- д) чековый.

5. Компенсационное соглашение - это:

- а) сделки, при которых экспортер на часто стоимости поставленных товаров закупает товар в стране-экспортере;
- б) это обмен товаров равной стоимости;
- в) вид долгосрочных внешнеторговых отношений, по которым покупатель товара оплачивает его стоимостью поставками других товаров или предоставлением услуг;
- г) сделка, которая предполагает обязательства экспортера принять устаревшую технику при поставке новой;
- д) обязательство импортера компенсировать ущерб, нанесенный экспортеру транспортной организацией.

6. Понятие типового контракта:

- а) примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговой практики и принятый после согласования конкретных условий сделки;
- б) контракт, не требующий согласования с контрагентом;
- в) контракт, полностью разработанный одним из контрагентов;
- г) контракт, включающий только общие условия сделки;
- д) документ, в котором с целью заключения контракта излагаются условия, на которых предлагается товар.

7. Сущность аккредитивной формы расчетов:

- а) представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя-импортера платеж экспортеру на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных экспортером документов;
- б) выдача чекодателем распоряжения своему банку произвести из имеющихся средств чекодателя выплату определенной суммы чекодержателю;
- в) предполагает передачу перевододателем распоряжения банку перевести определенную сумму платежа в пользу переводополучателя;
- г) состоит в использовании векселя (простого или переводного);

д) предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявленных ему соответствующих товарных документов.

8. Содержание условий гарантии:

а) номинация порта погрузки (выгрузки), пункта перевалки, передачи груза, распределение расходов по погрузке (выгрузке) товара между продавцом и покупателем и т.д.;

б) объем предоставляемой продавцом гарантии, гарантийный срок, обязанности продавца в случае обнаружения дефективности товара или несоответствия его контракту;

в) наименование и номер контракта, место и дата заключения контракта, определение сторон, заключающих сделку;

г) определение календарного дня поставки или периода, в течение которого должна быть произведена поставка;

д) ответственность за несвоевременную поставку товара.

9. Предмет контракта:

а) наименование товара, характеристика, ассортимент;

б) базисные условия контракта, ассортимент;

в) наименование и номер контракта;

г) место и дата заключения контракта;

д) стороны, совершившие сделку.

10. Какие виды цен используются при определении уровня цены в контракте?

а) валюта цены;

б) валюта платежа;

в) публикуемые цены;

г) расчетные цены;

д) в, г.

11. Требования к единице измерения количества товара в контракте:

а) единицы измерения указываются только в метрической системе в связи с установленными в мировой торговле обычаями;

б) количество товара в контракте можно выразить мерами веса, объема, длины, площади, в штуках, зависимыми от характера товара и с учетом сложившейся практики в международной торговле;

в) во всех случаях должны использоваться единицы измерения количества страны-экспортера;

г) во всех случаях должны использоваться единицы измерения количества страны-импортера;

д) импортера или экспортера.

12. Понятие форс-мажорных обстоятельств:

а) обстоятельства, обязывающие экспортера нести полную ответственность за невыполнение условий контракта;

б) обстоятельства, обязывающие импортера нести все затраты экспортера по доставке товаров на станцию назначения;

в) обстоятельства непреодолимой силы, которые освобождают стороны от полного или частичного выполнения обязательств по договору в случае их наступления;

г) обстоятельства, при которых требуется форсирование сроков исполнения обязательств сторон по контракту;

д) обстоятельства, при которых оплата контракта производится немедленно.

13. Какой документ регулирует отношения продавцов и покупателей и перевозчиками?

- а) договор купли-продажи;
- б) контракт подряда;
- в) договор перевозки;
- г) контракт на рейтинг;
- д) договор консигнации.

14. Демередж - это:

- а) причитающееся фрахтователю от судовладельца вознаграждение за экономию стальнойного времени;
- б) агент, назначаемый фрахтованием для обслуживания судна и выполнения требований капитана;
- в) заранее обусловленная компенсация, которую судовладельцы вправе получить от фрахтователя за превышение стальнойного времени;
- г) лицо, назначаемое фрахтователем для осуществления погрузки и укладки грузов в трюмы, выгрузку судов;
- д) чартер, подписанный без каких-либо изменений стандартной формы.

15. Диспач - это:

- а) причитающееся фрахтователю от судовладельца вознаграждение за экономию стальнойного времени;
- б) агент, назначаемый фрахтованием для обслуживания судна и выполнения требований капитана;
- в) заранее обусловленная компенсация, которую судовладельцы вправе получить от фрахтователя за превышение стальнойного времени;
- г) лицо, назначаемое фрахтователем для осуществления погрузки и укладки грузов в трюмы, выгрузку судов;
- д) чартер, подписанный без каких-либо изменений.

16. Виды торгово-посреднических фирм,

- а) сбытовые, экспортные;
- б) торговые, комиссионные, агентские, брокерские, факторы;
- в) дочерние фирмы и филиалы промышленных компаний;
- г) инженерно-консультационные, инженерно-строительные фирмы;
- д) специализированные лизинговые фирмы.

17. Коносамент- это:

- а) документ, удостоверяющий наличие и содержание договора фрахтования, заключенного между фрахтовщиком и фрахтователем;
- б) ведомость учета стояночного времени судна, предусмотренного чартером на производство грузовых операций;
- в) документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем;
- г) основной документ, которым оформляется перевозка грузов по ж/д, воздушным видом транспорта.

Экзаменационные вопросы для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Понятие внешнеторговой деятельности и внешнеторговой операции (ВТО).
2. Объекты и субъекты ВТО.

3. Методы осуществления ВТО.
4. Правовой и экономический механизм функционирования посредников.
5. Процедура подготовки экспортной сделки.
6. Понятие и виды оферт.
7. Процедура подготовки импортной сделки.
8. Понятие заказа и запроса.
9. Трактация сделки и роль в ней предварительных переговоров.
10. Определение и способы заключения контракта купли-продажи.
- II. Типовые контракты, область их использования.
12. Понятие торговых обычаев в международной торговле и примеры их использования.
13. Основные статьи контрактов.
14. Толкование базисных условий поставки по «Инкотермс».
15. Определение предмета контракта.
16. Преамбула (введение).
17. Факторы, определяющие число статей контракта.
18. Определение количества товара. Установление единицы измерения.
19. Способы определения качества товара.
20. Определение срока и даты поставки.
21. Условие цены товара: базис цены, валюта цены, определение уровня цены.
22. Способы фиксации цены. Виды цены.
23. Условие платежа. Валюта платежа, сроки и способы платежа.
24. Основные формы расчетов в контракте купли-продажи.
25. Порядок предъявления рекламаций и разрешения споров.
26. Исполнение контрактов купли-продажи.
27. Документы по подготовке товара к отгрузке.
28. Коммерческие документы.
29. Документы по платежно-банковским операциям.
30. Транспортные документы. Коносамент, его основные функции.
31. Таможенные документы.
32. Важнейшие условия торгово-посреднических соглашений.
33. Основные условия договора комиссии и агентского договора.
34. Основные виды и цели биржевых сделок.
35. Техника проведения международных аукционов.
36. Порядок и условия проведения торгов.
37. Основные условия лицензионного соглашения.
38. Основные условия договора о предоставлении инжиниринговых услуг.
39. Основные условия арендного договора.
40. Техника операций в международном туризме.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5» (отлично)	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал различной литературы, правильно обосновывает принятое нестандартное решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач по формированию общепрофессиональных компетенций.

Средний уровень «4» (хорошо)	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения, а также имеет достаточно полное представление о значимости знаний по дисциплине.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает сложности при выполнении практических работ и затрудняется связать теорию вопроса с практикой.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, неуверенно отвечает, допускает серьезные ошибки, не имеет представлений по методике выполнения практической работы.

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. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров : учебное пособие для вузов / В. А. Белов [и др.] ; ответственный редактор В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 350 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13475-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477064> (дата обращения: 30.08.2021).

2. Коломак, Е. А. Институциональная экономика : учебное пособие для вузов / Е. А. Коломак, М. М. Михалёва. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 106 с. — (Высшее

образование). — ISBN 978-5-534-08182-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/474569> (дата обращения: 30.08.2021).

3. Кнутов, А. В. Управление государственными и муниципальными закупками и контрактами : учебник и практикум для вузов / А. В. Кнутов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 316 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04912-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472990> (дата обращения: 30.08.2021). Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / Чеботарев Н.Ф. — М: Издательство "Дашков и К", 2016. — 352 с. Доступ: https://e.lanbook.com/book/56254?category_pk=2145#authors

4. Очирова, Н. Э. Международное таможенное право : учебник для вузов / Н. Э. Очирова ; под общей редакцией А. В. Зубача. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 298 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03480-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468687> (дата обращения: 30.08.2021). Ломакин В. К. Мировая экономика: учебник [Электронный ресурс] / Москва: Юнити-Дана, 2015. -671с. Доступ: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115039>

5. Шаблова, Е. Г. Международное коммерческое (торговое) право : учебное пособие для вузов / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; под общей редакцией Е. Г. Шабловой. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 94 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05597-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/473818> (дата обращения: 30.08.2021).

5.2. Периодическая литература

Перечень необходимых журналов по профилю дисциплины, имеющих в библиотеке КубГУ:

1. Мировая экономика и международные отношения;
2. Вопросы экономики;
3. Экономические стратегии;
4. Эксперт;
5. Экономист.

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. Web of Science (WoS) <http://webofscience.com/>
2. Scopus <http://www.scopus.com/>
3. ScienceDirect www.sciencedirect.com
4. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
5. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru>
6. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
7. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
8. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>

9. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
10. Springer Journals <https://link.springer.com/>
11. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
12. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
13. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
14. zbMath <https://zbmath.org/>
15. Nano Database <https://nano.nature.com/>
16. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
17. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
18. 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.uceba.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)

Методические рекомендации по изучению дисциплины

Студентам необходимо ознакомиться:

- с содержанием рабочей программы дисциплины, с целями и задачами дисциплины, ее связями с другими дисциплинами образовательной программы, методическими разработками по данной дисциплине, имеющимся на образовательном портале и сайте кафедры, с графиком консультаций преподавателей кафедры.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Именно поэтому контроль над систематической работой студентов всегда находится в центре внимания кафедры.

Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;

- на отдельные лекции приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал будет охарактеризован, прокомментирован, дополнен непосредственно на лекции;

- перед очередной лекцией необходимо просмотреть по конспекту материал предыдущей лекции. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основным литературным источникам. Если разобраться в материале опять не удалось, то обратитесь к лектору или к преподавателю на практических занятиях. Не оставляйте «белых пятен» в освоении материала.

Рекомендации по подготовке к семинарским занятиям

Студентам следует:

- приносить с собой рекомендованную преподавателем литературу к конкретному занятию;

- до очередного практического занятия по рекомендованным литературным источникам проработать теоретический материал, соответствующей темы занятия;

- при подготовке к практическим занятиям следует обязательно использовать не только лекции, учебную литературу, но и нормативно-правовые акты и материалы правоприменительной практики;

- теоретический материал следует соотносить с правовыми нормами, так как в них могут быть внесены изменения, дополнения, которые не всегда отражены в учебной литературе; - в начале занятий задать преподавателю вопросы по материалу, вызвавшему затруднения в его понимании и освоении при решении задач, заданных для самостоятельного решения;

- в ходе семинара давать конкретные, четкие ответы по существу вопросов;

- на занятии доводить каждую задачу до окончательного решения, демонстрировать понимание проведенных расчетов (анализов, ситуаций), в случае затруднений обращаться к преподавателю. Студенты, не отчитавшиеся по каждой не проработанной ими на занятиях теме к началу зачетной сессии, упускают возможность получить положенные баллы за работу в соответствующем семестре.

Методические рекомендации по выполнению различных форм самостоятельных домашних заданий

Самостоятельная работа студентов включает в себя выполнение различного рода заданий, которые ориентированы на более глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины. По каждой теме учебной дисциплины студентам предлагается перечень заданий для самостоятельной работы. К выполнению заданий для самостоятельной работы предъявляются следующие требования: задания должны исполняться самостоятельно и

представляться в установленный срок, а также соответствовать установленным требованиям по оформлению.

Студентам следует:

- руководствоваться графиком самостоятельной работы, определенным РПД;
- выполнять все плановые задания, выдаваемые преподавателем для самостоятельного выполнения, и разбирать на семинарах и консультациях неясные вопросы;
- при подготовке к экзамену параллельно прорабатывать соответствующие теоретические и практические разделы дисциплины, фиксируя неясные моменты для их обсуждения на плановой консультации.

Методические рекомендации по подготовке реферата, эссе

Одной из форм самостоятельной работы студента является подготовка реферата и эссе, для обсуждения его на практическом (семинарском) занятии. Цель - развитие у студентов навыков аналитической работы с научной литературой, анализа дискуссионных научных позиций, аргументации собственных взглядов. Подготовка рефератов и эссе также развивает творческий потенциал студентов. Реферат и эссе готовится под руководством преподавателя, который ведет практические (семинарские) занятия. Рекомендации студенту:

- перед началом работы по написанию реферата и эссе согласовать с преподавателем тему, структуру, литературу, а также обсудить ключевые вопросы, которые следует раскрыть в докладе;
- представить работу научному руководителю в письменной форме;
- выступить на семинарском занятии с 10-минутной презентацией своего реферата и эссе, ответить на вопросы студентов группы.

Требования:

- к оформлению работы: шрифт - TimesNewRoman, размер шрифта -14, межстрочный интервал -1,5, размер полей- 2,5 см, отступ в начале абзаца -1,25 см, форматирование по ширине); листы работы скреплены скоросшивателем. На титульном листе указывается наименование учебного заведения, название кафедры, наименование дисциплины, тема работы, ФИО студента;

- к структуре реферата и эссе – оглавление, введение (указывается актуальность, цель и задачи), основная часть, выводы автора, список литературы (не менее 5 позиций). Объем согласовывается с преподавателем. В конце работы ставится дата ее выполнения и подпись студента, выполнившего работу. Общая оценка за работу учитывает содержание реферата и эссе, его презентацию, а также ответы на вопросы.

Методические рекомендации по работе с литературой

Любая форма самостоятельной работы студента (подготовка к семинарскому занятию, написание эссе, курсовой работы, доклада и т.п.) начинается с изучения соответствующей литературы как в библиотеке, так и дома. К каждой теме учебной дисциплины подобраны нормативные акты, основная и дополнительная литература. Основная литература - это учебники и учебные пособия.

Рекомендации студенту:

- выбранную монографию или статью целесообразно внимательно просмотреть. В книгах следует ознакомиться с оглавлением и научно-справочным аппаратом, прочитать аннотацию и предисловие. Целесообразно ее пролистать, рассмотреть иллюстрации, таблицы, диаграммы, приложения. Такое поверхностное ознакомление позволит узнать, какие главы следует читать внимательно, а какие прочитать быстро;

- в книге или журнале, принадлежащие самому студенту, ключевые позиции можно выделять маркером или делать пометки на полях. При работе с Интернет-источником целесообразно также выделять важную информацию;

- если книга или журнал не являются собственностью студента, то целесообразно записывать номера страниц, которые привлекли внимание. Позже следует возвратиться к

ним, перечитать или переписать нужную информацию. Физическое действие по записыванию помогает прочно заложить данную информацию в «банк памяти». Записи в той или иной форме не только способствуют пониманию и усвоению изучаемого материала, но и помогают вырабатывать навыки ясного изложения в письменной форме тех или иных теоретических вопросов.

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 проведения лабораторных работ	Мебель: учебная мебель Технические средства обучения: экран, проектор, компьютеры, ноутбуки Оборудование:	
Лаборатория информационных и управляющих систем 201Н Лаборатория экономической информатики 202Н	ПК, Терминальные станции, Усилитель автономный беспроводной	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus 1С: Предприятие 8 SPSS Statistics
Лаборатория управления в технических системах 207Н	Типовой комплект учебного оборудования "Теория автоматического управления", Презентации и плакаты Усилитель автономный беспроводной с микрофоном	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Лаборатория организационно-технологического обеспечения торговой и маркетинговой деятельности 201А	Панель интерактивная, Конференц-система, Микшер-усилитель, Подавитель акустической обратной связи, Настенный громкоговоритель, Радиосистема, Микрофон на гибком держателе, Моноблок НР, Документ-камера, Беспроводная точка доступа, Система видеотображения, ЖК панель, Сплитер, Мультимедийная трибуна лектор, Система видеоконференцсвязи, Плакаты	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus 1С: Предприятие 8
Лаборатория экономики и управления 212Н	Презентации и плакаты, Многофункциональный профессиональный видео детектор банкнот и ценных бумаг, Счетчики банкнот, Инфракрасный детектор банкнот и ценных бумаг,	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

Лаборатория безопасности жизнедеятельности 105А	<p>Универсальный детектор банкнот и ценных бумаг, Детектор подлинности банкнот, Ящик денежный, Планшетный импринтер, Усилитель автономный беспроводной</p> <p>Лабораторные стенды, Типовой комплект учебного оборудования, Стенды-тренажеры, Стенд-планшет, Тренажерный комплекс по применению первичных средств пожаротушения, Комплекс – тренажер по оказанию первой доврачебной помощи, Робот-тренажер, Комплект плакатов, Комплект демонстрационных пособий, Комплект аудиовизуальных пособий</p>	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)	<p>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)</p>	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	<p>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)</p>	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus

