

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

130 мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)
Б1.В.10 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ СДЕЛКИ

Направление подготовки/специальность	38.04.02 Менеджмент
Направленность (профиль) / специализация	Международный бизнес
Форма обучения	очная, заочная
Квалификация	Магистр

Рабочая программа дисциплины «Международные коммерческие сделки» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент

Программу составил(и):

Е.Ф. Линкевич, профессор, д.э.н., доцент



Рабочая программа дисциплины «Международные коммерческие сделки» утверждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол № 8 «15» апреля 2025 г.

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



Утверждена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 10 «20» мая 2025 г.

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


подпись

Рецензенты:

Дробышевская Л.Н., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономического анализа, статистики и финансов

Никишева Е.В., директор ООО Аудиторская Фирма «ЮгБизнес-Аудит»

1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля)

1.1 Цель освоения дисциплины

формирование и углубление у студентов понимания сущности и закономерностей осуществления внешнеэкономической деятельности, а также необходимого объема знаний, умений и навыков в сфере организации и проведения международных коммерческих сделок.

1.2 Задачи дисциплины

- формирование теоретических и практических знаний о принципах и правилах организации и проведения международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности.
- развитие умений и навыков использования современного инструментария для организации и проведения международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности;
- приобретение навыков организации международных коммерческих сделок участников внешнеэкономической деятельности.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международные коммерческие сделки» относится к дисциплинам, формируемым участниками образовательных отношений, в части Блока 1 "Дисциплины (модули)" учебного плана. В соответствии с рабочим учебным планом дисциплина изучается на 2 курсе по очной и на 2 курсе по заочной форме обучения. Вид промежуточной аттестации: экзамен.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении следующих дисциплин: «Государственное регулирование ВЭД», «Бизнес-модели и стратегическое управление», «Практика межкультурной коммуникации в профессиональной сфере», «Информационно-аналитические системы в менеджменте», «Актуальные проблемы международного бизнеса».

Полученные при изучении дисциплины знания используются при изучении следующих дисциплин: «Практикум по международному предпринимательству», «Международный бизнес-консалтинг», «Международная логистика», а также при написании выпускной квалификационной работы и в последующей практической деятельности.

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 (<i>знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие)</i>)
ПК-2 Способен управлять внешнеэкономической деятельностью в организации	
ИПК-2.1 Демонстрирует способность к координации работ по ведению внешнеэкономической деятельности	Знает правила оформления международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности.
	Знает современную организацию международных коммерческих сделок в сфере координации и планирования работ по внешнеэкономической деятельности
	Умеет обосновывать выбор форм и условий заключения международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков в сфере внешнеэкономической деятельности. Умеет анализировать коммерческие предложения и оценивать их эффективность для проведения переговоров и заключения международных контрактов с учетом требований законодательства Российской

Код и наименование индикатора* достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (<i>знает, умеет, навык (владеет, может осуществить трудовое действие)</i>)
	Федерации и требований международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности
	Владеет инструментами планирования и организации коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности. Может осуществлять анализ предложений и выбор потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта
ИПК-2.2 Разрабатывает план внешнеэкономической деятельности организации и осуществляет контроль его выполнения	Знает правила оформления международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности. Знает современную организацию международных коммерческих сделок в сфере координации и планирования работ по внешнеэкономической деятельности Умеет обосновывать выбор форм и условий заключения международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков в сфере внешнеэкономической деятельности. Умеет анализировать коммерческие предложения и оценивать их эффективность для проведения переговоров и заключения международных контрактов с учетом требований законодательства Российской Федерации и требований международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности Владеет инструментами планирования и организации коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности. Может осуществлять анализ предложений и выбор потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта

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 3 зачетных единиц (108 часов), их распределение по видам работ представлено в таблице

Виды работ	Всего часов	Форма обучения			
		очная		очно-заочная	заочная
		3 семестр (часы)	4 семестр (часы)	4 семестр (часы)	2 курс (часы)
Контактная работа, в том числе:	30,3	30,3			16,3
Аудиторные занятия (всего):	30	30			16
занятия лекционного типа	6	6			4
лабораторные занятия					
практические занятия	24	24			12
семинарские занятия					
Иная контактная работа:	0,3	0,3			0,3
Контроль самостоятельной работы (КСР)					

Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3	0,3			0,3
Самостоятельная работа, в том числе:	51	51			83
Курсовая работа/проект (КР/КП) (подготовка)	-	-			
Контрольная работа	10	10			20
Подготовка к деловой игре (подготовка)	10	10			20
Реферат/эссе (подготовка)	10	10			20
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.)	21	21			23
Подготовка к текущему контролю	-	-			
Контроль:	26,7	26,7			8,7
Подготовка к экзамену	26,7	26,7			8,7
Общая трудоемкость	час.	108	108		108
	в том числе контактная работа	30,3	30,3		16,3
	зач. ед	3	3		3

2.2 Содержание дисциплины

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре на 2 курсе (*очная форма обучения*)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1.	Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок	27	2	8		17
2.	Технология организации и проведения международных коммерческих сделок	27	2	8		17
3.	Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок	27	2	8		17
	ИТОГО по разделам дисциплины	81	6	24		51
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3				
	Подготовка к текущему контролю	26,7				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

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

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 3 семестре на 2 курсе (*заочная форма обучения*)

№	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	

1.	Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок	30	1	4		25
2.	Технология организации и проведения международных коммерческих сделок	39	2	4		33
3.	Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок	30	1	4		25
	ИТОГО по разделам дисциплины	99	4	12		83
	Контроль самостоятельной работы (КСР)	-				
	Промежуточная аттестация (ИКР)	0,3				
	Подготовка к текущему контролю	8,7				
	Общая трудоемкость по дисциплине	108				

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.	Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой деятельности. Роль и значение международного торгового права в регулировании международных коммерческих сделок. Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции. Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров. Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИДРУА). Правила оформления международных коммерческих сделок. Сущность, виды и механизмы действия внешнеторговых контрактов. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Условия внешнеторгового контракта. Виды международных коммерческих сделок. Международные коммерческие сделки в сфере торговли товарами. Международные коммерческие сделки в сфере услуг. Международные коммерческие сделки на мировом финансовом рынке. Международные коммерческие сделки с интеллектуальной собственностью. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников.	<i>Контрольные вопросы</i>
2.	Технология организации и проведения международных коммерческих сделок	Методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок. Подготовка внешнеторгового контракта. Ведение деловой переписки с иностранными партнерами. Анализ запросов участников внешнеэкономической деятельности по международным коммерческим сделкам. Оценка эффективности и соответствия документации коммерческих предложений требованиям законодательства РФ и требованиям международных соглашений. Организация работы с информационными системами и базами данных по внешнеэкономической деятельности в процессе организации, планирования и проведения международной коммерческой сделки. Управление процессами организации и проведения международной коммерческой сделки.	<i>Контрольные вопросы</i>
3.	Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок	Проведение окончательного анализа предложений потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта. Осуществление выбора потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта. Обеспечение процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Подготовка к проведению переговоров по	<i>Контрольные вопросы</i>

		заключению международной коммерческой сделки.	
--	--	---	--

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

№	Наименование раздела (темы)	Тематика занятий/работ	Форма текущего контроля
1.	Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок	Организационно-правовое регулирование международной коммерческой деятельности. Роль и значение международного торгового права в регулировании международных коммерческих сделок. Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции. Конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров. Принципы международных коммерческих договоров (принципы УНИДРУА). Правила оформления международных коммерческих сделок. Сущность, виды и механизмы действия внешнеторговых контрактов. Правила оформления документации по внешнеторговому контракту. Условия внешнеторгового контракта. Виды международных коммерческих сделок. Международные коммерческие сделки в сфере торговли товарами. Международные коммерческие сделки в сфере услуг. Международные коммерческие сделки на мировом финансовом рынке. Международные коммерческие сделки с интеллектуальной собственностью. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников.	<i>Контрольная работа (КР) Реферат (Р), Деловая игра (ДИ)</i>
2.	Технология организации и проведения международных коммерческих сделок	Методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок. Подготовка внешнеторгового контракта. Особенности контрактов международной купли-продажи товаров, особенности контрактов на комплектное оборудование, особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты. Ведение деловой переписки с иностранными партнерами. Анализ запросов участников внешнеэкономической деятельности по международным коммерческим сделкам. Оценка эффективности и соответствия документации коммерческих предложений требованиям законодательства РФ и требованиям международных соглашений. Организация работы с информационными системами и базами данных по внешнеэкономической деятельности в процессе организации, планирования и проведения международной коммерческой сделки. Управление процессами организации и проведения международной коммерческой сделки.	<i>Контрольная работа (КР) Реферат (Р), Деловая игра (ДИ)</i>
3.	Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок	Проведение окончательного анализа предложений потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта. Осуществление выбора потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта. Обеспечение процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом. Подготовка к проведению переговоров по заключению международной коммерческой сделки.	<i>Контрольная работа (КР) Реферат (Р), Деловая игра (ДИ)</i>

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

При изучении дисциплины могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в соответствии с ФГОС ВО.

2.3.3 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены по данной дисциплине

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

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы <i>(выбрать в соответствии с видом СРС)</i>
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	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, модульная технология, 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, анализа педагогических задач, педагогического эксперимента, 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.

4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

Оценочные средства предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины «Международные коммерческие сделки».

Оценочные средства включает контрольные материалы для проведения **текущего контроля** в форме *реферата по проблемным вопросам, контрольных заданий, деловой игры* и **промежуточной аттестации** в форме вопросов и заданий к 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-2.1 Демонстрирует способность к координации работ по ведению внешнеэкономической деятельности	Знает правила оформления международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности. Знает современную организацию международных коммерческих сделок в сфере координации и планирования работ по внешнеэкономической деятельности	<i>Контрольная работа Контрольные вопросы Реферат Деловая игра</i>	<i>Вопрос на экзамене 1-10</i>
2		Умеет обосновывать выбор форм и условий заключения международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков в сфере внешнеэкономической деятельности. Умеет анализировать коммерческие предложения и оценивать их эффективность для проведения переговоров и заключения международных контрактов с учетом требований законодательства Российской Федерации и требований международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности	<i>Контрольная работа Контрольные вопросы Реферат Деловая игра</i>	<i>Вопрос на экзамене 11-20</i>

3		Владеет инструментами планирования и организации коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности. Может осуществлять анализ предложений и выбор потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта	<i>Контрольная работа Контрольные вопросы Реферат Деловая игра</i>	<i>Вопрос на экзамене 21-30</i>
4	ИПК-2.2 Разрабатывает план внешнеэкономической деятельности организации и осуществляет контроль его выполнения	Знает правила оформления международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности. Знает современную организацию международных коммерческих сделок в сфере координации и планирования работ по внешнеэкономической деятельности	<i>Контрольная работа Контрольные вопросы Реферат Деловая игра</i>	<i>Вопрос на экзамене 1-10</i>
5		Умеет обосновывать выбор форм и условий заключения международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков в сфере внешнеэкономической деятельности. Умеет анализировать коммерческие предложения и оценивать их эффективность для проведения переговоров и заключения международных контрактов с учетом требований законодательства Российской Федерации и требований международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности	<i>Контрольная работа Контрольные вопросы Реферат Деловая игра</i>	<i>Вопрос на экзамене 11-20</i>
6		Владеет инструментами планирования и организации коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности.	<i>Контрольная работа Контрольные вопросы Реферат Деловая игра</i>	<i>Вопрос на экзамене 21-30</i>

		Может осуществлять анализ предложений и выбор потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеэкономического контракта		
--	--	--	--	--

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

Примерный перечень вопросов и заданий

Контрольные вопросы

Тема №1 «Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок»

1. В чем заключается экономическая сущность международных коммерческих сделок?
2. Перечислите особенности международных коммерческих сделок в сфере торговли.
3. В чем заключается организация работ по подготовке международной коммерческой сделки?
4. Перечислите основных участников международной коммерческой сделки.
5. Для чего необходимо проводить анализ организационно-правового регулирования международных коммерческих сделок?
6. Перечислите и раскройте принципы организации и проведения международных коммерческих сделок.
7. В чем заключается роль и значение международного торгового права в сфере регулирования международных коммерческих сделок?
8. Перечислите виды международных коммерческих сделок.
9. Какие существуют правовые обычаи в международной коммерческой деятельности?
10. Раскройте основное назначение и содержание внешнеэкономического контракта.

Тема №2 «Технология организации и проведения международных коммерческих сделок»

11. В чем заключается методология организации международной коммерческой деятельности?
12. Перечислите методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок.
13. Охарактеризуйте бизнес-процессы по подготовке, планированию и организации международной коммерческой сделки.
14. Как должна быть организована деловая переписка с иностранными партнерами?
15. В чем заключается анализ запросов участников внешнеэкономической деятельности по международным коммерческим сделкам?
16. Раскройте содержание процесса планирования международной коммерческой сделки.
17. Как проводят анализ и оценку эффективности и соответствия документации коммерческих предложений требованиям законодательства РФ и требованиям международных соглашений?
18. Перечислите современные методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок.
19. Как должна быть организована работа с информационными системами и базами данных по внешнеэкономической деятельности в процессе организации, планирования и проведения международной коммерческой сделки?
20. В чем заключается принятие решений в процессе планирования, организации и проведения международной коммерческой сделки?

21. Какие вы знаете информационные ресурсы для поиска и сбора данных для подготовки документации по организации международной коммерческой сделки?
22. В чем заключаются особенности подготовки международного контракта по различным видам сделок?

Тема №3 «Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок»

23. В чем заключается мониторинг и контроль бизнес-процессов по организации и проведению международной коммерческой сделки?
24. Как осуществляют окончательного анализа предложений потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта?
25. Как современные компании осуществляют выбор потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта?
26. В чем заключается оценка рисков международной коммерческой сделки?
27. В чем заключается процедура подписания внешнеторгового контракта с контрагентом?
28. Перечислите основные правила подготовки и проведения деловых переговоров для заключения международной коммерческой сделки.

Контрольная работа

Тема №1 «Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок»

Вариант 1

1. Дать определение понятий «коммерческая деятельность» и «внешнеэкономическая деятельность», «международная коммерческая сделка».
2. Перечислить основные виды международных коммерческих сделок.

Вариант 2

1. Дать характеристику правовому регулированию международных коммерческих сделок.
2. Раскрыть содержание международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности предприятия.

Тема №2 «Технология организации и проведения международных коммерческих сделок»

Вариант 1

1. Раскрыть методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок.
2. Охарактеризовать выбор информационных источников для сбора и анализа данных на этапе планирования работ по организации международной коммерческой сделки.

Вариант 2

1. Определить инструментарий проведения международной коммерческой сделки в сфере торговли товарами.
2. Раскрыть планирование международной коммерческой сделки с интеллектуальной собственностью.

Тема №3 «Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок»

Вариант 1

1. Перечислить виды рисков в процессе проведения международной коммерческой сделки.
2. Раскрыть особенности осуществления международной коммерческой сделки на мировом финансовом рынке с участием посредников.

Вариант 2

1. *Определить суть и содержание мониторинга и контроля процесса проведения международной коммерческой сделки.*
2. *Раскрыть особенности подготовки к проведению переговоров с иностранными партнерами.*

Реферат

Тематика рефератов

1. Содержание и виды международных коммерческих сделок.
2. Методы осуществления международных коммерческих сделок.
3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Подготовка к заключению международной коммерческой сделки по торговле товарами.
5. Особенности ведения деловых переговоров в процессе осуществления международных коммерческих сделок.
6. Правила оформления международных коммерческих сделок на различных рынках и торговых площадках.
7. Правовое регулирование международных коммерческих сделок.
8. Особенности организации и проведения международных коммерческих сделок при участии посредников на мировом рынке.
9. Принятие решений по выбору форм и инструментов международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков.
10. Содержание и характер международных торговых сделок в современных условиях (на конкретные виды или группы товаров по выбору).
11. Особенности деловых переговоров при организации международных коммерческих сделок. Стадии подготовки и проведения переговоров.
12. Деловое общение на зарубежных выставках и ярмарках. Подготовка тематического и экспозиционного плана и рекламных материалов организаторами выставки.
13. Изучение международной коммерческой практики торговли на конкретном рынке (рынок по выбору).
14. Торговые обычаи и их значение в международной торговле при заключении международных коммерческих сделок.
15. Анализ коммерческих условий в международных контрактах купли-продажи.
16. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм (страны и фирмы по выбору).
17. Организация и деятельность международных товарных бирж (одной из бирж или бирж одной страны по выбору).
18. Организация и деятельность международных аукционов (одного из крупнейших аукционов или аукционов в торговле конкретными товарами по выбору).
19. Организация и техника проведения международных торгов (торгов на конкретные виды оборудования или торгов в отдельной стране по выбору).
20. Осуществление выбора потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта.
21. Координация работ по организации международных коммерческих сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

Подготовка и проведение деловой игры (ДИ)

Данное задание является комплексным, охватывает все три темы и формирует знания, умения и навыки на каждом этапе изучения дисциплины.

Целью игры является:

- 1) Углубление знаний современной организации международных коммерческих сделок в сфере координации и планирования работ по внешнеэкономической деятельности и возможности практического применения знаний по реализации правил оформления международных коммерческих сделок;

2) приобретение практических навыков в определении исходных данных для организации и проведения международных коммерческих сделок предприятия в сфере развития внешнеэкономической деятельности;

3) получение практических навыков обоснования выбора форм и условий заключения международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков в сфере внешнеэкономической деятельности.

4) развитие навыков анализировать коммерческие предложения и оценивать их эффективность для проведения переговоров и заключения международных контрактов с учетом требований законодательства Российской Федерации и требований международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности;

5) реализация навыков применения инструментов планирования и организации коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности.

6) Приобретение практических навыков осуществления анализа предложений и выбора потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта

Тема №1 «Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок»

1. На первом этапе руководитель игры доводит до сведения участников, что есть решение вышестоящего руководства о выходе российской компании с новым продуктом на зарубежные рынки. Перед командами ставится задача провести исследование зарубежных товарных рынков с целью определения критериев для организации международной коммерческой деятельности.

Получив задание, руководитель фирмы знакомит с ним своих главных специалистов. Поскольку разработка технико-экономических обоснований требует получения большого количества данных, принимается решение провести с этой целью необходимые исследования товарных рынков. Составляется следующий перечень предстоящих исследований:

1. Общие условия организации международной коммерческой деятельности и его исходные данные с описанием бизнес-процессов.

- Участники международной коммерческой деятельности.

- Исходные данные по организации международной коммерческой деятельности на новых зарубежных рынках (провести исследование и обосновать выбор рынков).

- Результаты предварительных маркетинговых исследований представить в виде отчета и презентации.

2. Оценить рынок и мощность предприятия.

3. Оценить материальные факторы производства (приблизительные потребности в факторах производства, положение с их поставками в настоящем и будущем и приблизительный расчет годовых издержек на местные и иностранные материальные факторы производства).

4. Оценить возможности предприятия для выхода на зарубежный рынок, составить расчет затрат.

5. Обосновать выбор формы выхода российской компании на зарубежный рынок (экспорт, создание филиала, франчайзинг и др.).

6. Поиск партнеров на зарубежном рынке для организации международной коммерческой деятельности.

7. Бизнес-процессы по организации и проведению коммерчески сделок с потенциальными контрагентами.

8. Рассмотреть варианты привлечения посредников для организации международной коммерческой деятельности.

Для разработки плана исследований необходимо определить примерную продолжительность и трудоемкость работ, определить ответственность исполнителей, их

функциональные обязанности. Президент фирмы поручает эту задачу главным специалистам, отвечающим за соответствующие направления деятельности фирмы.

На основе полученных временных оценок разрабатывается календарный план исследований по выводу нового продукта российской компании на зарубежный рынок. По завершении этой работы проводится рассмотрение и оценка материалов, представленных фирмами. Руководитель игры подводит итоги первого этапа.

Тема №2 «Технология организации и проведения международных коммерческих сделок»

На втором этапе игры команды по заданию руководителя разрабатывают мероприятия по проведению международной коммерческой сделки. Главные специалисты фирмы в пределах своей компетенции готовят предложения (в письменном виде) с необходимыми обоснованиями. Особое внимание следует уделить реализации представительских функций предприятия и рассмотреть возможность посещения и участия в выставках, форумах, конгрессах, аукционах, торгах на бирже и т.д. Затем команды проводят коллективное обсуждение и анализ этих предложений и вырабатывают решения, оптимизирующие условия проведения международной коммерческой сделки, составляют календарный план по критерию времени и равномерного использования ресурсов исполнителями работ, формируют политику ценообразования коммерческого предприятия на выбранном зарубежном рынке, планируют объемы реализации и финансовые результаты. Планы представляются руководителю игры.

Тема №3 «Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок»

На третьем этапе команды готовят план проведения деловых переговоров с контрагентами по всем направлениям международной коммерческой деятельности предприятия на выбранном зарубежном рынке. Проводят анализ коммерческих предложений и оценивают их эффективность для проведения переговоров и заключения международных контрактов с учетом требований законодательства Российской Федерации и требований международных соглашений и договоров к внешнеэкономической деятельности. Особое внимание следует уделить выбору инструментов планирования и организации коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности и выбору потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта на основе анализа их предложений и оценки рисков при заключении международных коммерческих сделок. Провести переговоры, заключить международные коммерческие сделки и подписать контракты. Представить полный комплект документов, обосновать выбор условий международных расчетов в контрактах.

Результаты деловой игры:

1. Подготовлены необходимые отчеты по результатам исследования рынка.
2. Представлены международные контракты для проведения переговоров и заключения сделок.
3. Обоснованы виды международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности и стратегические цели и задачи предприятия на выбранном зарубежном рынке.
4. Представлены конкретные данные по распределению ответственности и обязанностей между участниками международной коммерческой сделки.
5. Сформированы направления организации и развития коммерческой деятельности предприятия в рамках реализации проекта.
6. Представлена информация о возможных вариантах корректировки международной коммерческой деятельности предприятия.

Обработку данных необходимо провести с использованием специальных программ: Excel, MS Project, можно использовать специальные программы Tableau -

www.tableau.com, SAP Business Objects - <https://www.sap.com/index.html>, Loginom - <https://loginom.ru/>, 1С Управление нашей фирмой - <https://1c.ru/>

Представление и обсуждение материалов для подготовки международных коммерческих сделок рекомендовано провести с использованием виртуальной доски Miro - <https://miro.com>.

Ссылка на доску

Миро <https://miro.com/welcomeonboard/DVgamEZCXfu1xRJvvgqdenTFkCHn6OBKK7eJfApTy7CGRvinFrJcqlygMlvEDQjb>

Инструкция для работы с

Miro: <https://youtu.be/OHJiX3aC0OY>, <https://youtu.be/beQQo0soXy8>.

Презентацию по результатам подготовки аналитических материалов и рекомендаций предложено подготовить с использованием программ MS Word и MS PowerPoint.

Для совместной (командной) работы и представления результатов игры в дистанционном формате рекомендовано использовать конференц-решения MS Teams, Zoom, Skype.

Для сбора информации можно использовать информационные ресурсы:

- Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ - <http://www.ved.gov.ru>

- Сайт журнала «Эксперт» - <https://expert.ru>

Критерии оценки

Результат подготовки, проведения и презентации деловой игры оценивается по уровню обоснованности предлагаемых мероприятий и содержательности внесенных предложений и рекомендаций по организации и планированию международных коммерческих сделок. В качестве экспертов для оценки могут быть приглашены ведущие преподаватели или представители работодателей и государственных органов власти. В конце преподаватель подводит итоги и оценивает работу каждой из команд с точки зрения характера выполняемых функций каждой группой участников, полноты и обоснованности всех предложений и рекомендаций, реализуемости и значимости предложенных мероприятий для проведения международных коммерческих сделок в сфере внешнеэкономической деятельности предприятия.

Зачетно-экзаменационные материалы для промежуточной аттестации (экзамен)

Тема 1 «Экономическая сущность и содержание международных коммерческих сделок»

1. Правовое регулирование международных коммерческих сделок.
2. Основные виды международных коммерческих сделок.
3. Правила оформления международных коммерческих сделок.
4. Международные договоры в сфере стандартов и требований к продукции.
5. Сущность, виды и механизмы действия международных контрактов.
6. Международные коммерческие сделки на мировом финансовом рынке.
7. Международные коммерческие сделки в сфере торговли товарами.
8. Международные коммерческие сделки в сфере услуг.
9. Международные коммерческие сделки с интеллектуальной собственностью.
10. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников.

Тема 2 «Технология организации и проведения международных коммерческих сделок»

11. Методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок.
12. Подготовка внешнеторгового контракта.

13. Ведение деловой переписки с иностранными партнерами в процессе подготовки международной коммерческой сделки.
14. Анализ запросов участников внешнеэкономической деятельности по международным коммерческим сделкам.
15. Оценка эффективности и соответствия документации коммерческих предложений требованиям законодательства РФ и требованиям международных соглашений к внешнеэкономической деятельности.
16. Организация работы с информационными системами и базами данных по внешнеэкономической деятельности в процессе организации, планирования и проведения международной коммерческой сделки.
17. Управление процессами организации и проведения международной коммерческой сделки.
18. Принятие решений по выбору форм и условий международных коммерческих сделок с учетом связанных с ними рисков.
19. Выбор и согласование валютно-финансовых условий международных контрактов.
20. Особенности контрактов международной купли-продажи товаров, особенности контрактов на комплектное оборудование, особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.

Тема 3 «Контроль и координация работ по организации и проведению международных коммерческих сделок»

21. Проведение окончательного анализа предложений потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта.
22. Осуществление выбора потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта.
23. Обеспечение процедуры подписания внешнеторгового контракта с контрагентом.
24. Подготовка к проведению переговоров по заключению международной коммерческой сделки.
25. Координация работ по организации международных коммерческих сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах.
26. Подготовка коммерческих предложений и запросов.
27. Подписание и исполнение международных контрактов.
28. Особенности проведения деловых переговоров при заключении международных коммерческих сделок.
29. Контроль исполнения обязательств сторон по реализации условий международных коммерческих сделок.
30. Разработка целевых планов мероприятий по исполнению условий международных коммерческих сделок.

Пример экзаменационного билета

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»
Экономический факультет
Дисциплина «Международные коммерческие сделки»
ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Основные виды международных коммерческих сделок.
2. Методы и инструменты организации и проведения международных коммерческих сделок.
3. Проведение окончательного анализа предложений потенциальных партнеров по условиям сотрудничества для заключения внешнеторгового контракта.

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Критерии оценивания по экзамену
Высокий уровень «5» (отлично)	оценку «отлично» заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	оценку «хорошо» заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно)	оценку «неудовлетворительно» заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

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). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468105>
2. Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебное пособие для вузов / Е. В. Мирошников. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 162 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12037-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476215>
3. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 198 с. — (Высшее образование). Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477938>
4. 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. Международное коммерческое право : учебник для вузов / В. Ф. Попондопуло [и др.] ; под общей редакцией В. Ф. Попондопуло. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 476 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10496-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468989>
6. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина, В. В. Емельянов, С. В. Молева. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476130>

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/>
3. Журнал «Проблемы теории и практики управления»
4. Журнал «Экономические стратегии»
5. Журнал «Экономика и управление»
6. Журнал «Экономика: теория и практика»

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. Scopus <http://www.scopus.com/>
2. ScienceDirect www.sciencedirect.com

3. Журналы издательства Wiley <https://onlinelibrary.wiley.com/>
4. Научная электронная библиотека (НЭБ) <http://www.elibrary.ru/>
5. Полнотекстовые архивы ведущих западных научных журналов на Российской платформе научных журналов НЭИКОН <http://archive.neicon.ru>
6. Национальная электронная библиотека (доступ к Электронной библиотеке диссертаций Российской государственной библиотеки (РГБ) <https://rusneb.ru/>
7. Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина <https://www.prilib.ru/>
8. Электронная коллекция Оксфордского Российского Фонда <https://ebookcentral.proquest.com/lib/kubanstate/home.action>
9. Springer Journals <https://link.springer.com/>
10. Nature Journals <https://www.nature.com/siteindex/index.html>
11. Springer Nature Protocols and Methods <https://experiments.springernature.com/sources/springer-protocols>
12. Springer Materials <http://materials.springer.com/>
13. zbMath <https://zbmath.org/>
14. Nano Database <https://nano.nature.com/>
15. Springer eBooks: <https://link.springer.com/>
16. "Лекториум ТВ" <http://www.lektorium.tv/>
17. 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. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru/>);
3. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации <https://www.minobrnauki.gov.ru/>;
4. Федеральный портал "Российское образование" <http://www.edu.ru/>;
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" <http://window.edu.ru/>;
6. Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов <http://school-collection.edu.ru/> .
7. Проект Государственного института русского языка имени А.С. Пушкина "Образование на русском" <https://pushkininstitute.ru/>;
8. Справочно-информационный портал "Русский язык" <http://gramota.ru/>;
9. Служба тематических толковых словарей <http://www.glossary.ru/>;
10. Словари и энциклопедии <http://dic.academic.ru/>;
11. Образовательный портал "Учеба" <http://www.ucheba.com/>;
12. Законопроект "Об образовании в Российской Федерации". Вопросы и ответы http://xn--273--84d1f.xn--plai/voprosy_i_otvety

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

1. Электронный каталог Научной библиотеки КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/Web>
2. Электронная библиотека трудов ученых КубГУ <http://megapro.kubsu.ru/MegaPro/UserEntry?Action=ToDb&idb=6>
3. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
4. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>

5. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru>;
6. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
7. Электронные образовательные ресурсы кафедры информационных систем и технологий в образовании КубГУ и научно-методического журнала "ШКОЛЬНЫЕ ГОДЫ" <http://icdau.kubsu.ru/>

Собственные электронные образовательные и информационные ресурсы КубГУ:

8. Среда модульного динамического обучения <http://moodle.kubsu.ru>
9. База учебных планов, учебно-методических комплексов, публикаций и конференций <http://mschool.kubsu.ru/>
10. Библиотека информационных ресурсов кафедры информационных образовательных технологий <http://mschool.kubsu.ru>;
11. Электронный архив документов КубГУ <http://docspace.kubsu.ru/>
12. 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)

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и в целом предусмотренные учебным планом компетенции по дисциплине «Международные коммерческие сделки» при выполнении следующих условий:

- 1) систематическая работа в аудитории и вне аудитории под руководством преподавателя, а также самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
- 2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях и в процессе самостоятельной подготовки;
- 3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности;
- 4) уяснение и сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление дискуссионных вопросов и неточностей в материалах, опубликованных периодической и специальной литературе;
- 5) в случае возникновения трудностей в освоении теоретических и практических положений дисциплины проработка теоретических вопросов на основе анализа практических примеров из деятельности конкретных компаний;
- 6) выступление на научно-практических конференциях, подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столах и диспутах.

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
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного, семинарского типа, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации 515а	Посадочных мест: 32. Учебная мебель, доска меловая, доска магнитно-меловая	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного, семинарского типа, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации 515а	Посадочных мест: 32. Учебная мебель, доска меловая, доска магнитно-меловая	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 доступ к сети интернет (проводное соединение и беспроводное соединение по технологии Wi-Fi)	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus
Помещение для самостоятельной работы обучающихся (ауд.213 А, 218 А)	Учебная мебель, МФУ – 1 шт., принтер – 2 шт., терминальные станции – 31 шт., терминальные станции с наушниками – 5 шт., терминальные станции с колонками – 1 шт. терминальные станции с накладками Брайля на клавиатуру – 2 шт.	Microsoft Windows 8, 10, Microsoft Office Professional Plus