

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина»
Институт экономики, управления и сервиса
Кафедра стратегического развития и экономической безопасности

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института



Е. Ю. Меркулова
«04» июля 2022 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.08.2 Внешнеторговые операции и международные контракты

Направление подготовки/специальность: 38.04.01 - Экономика

Профиль/направленность/специализация: Международный бизнес

Уровень высшего образования: магистратура

Квалификация: Магистр

год набора: 2022

Тамбов, 2022

Автор программы:

Кандидат экономических наук, доцент Климова Дина Николаевна

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.01 - Экономика (уровень магистратуры) (приказ Министерства образования и науки РФ от «11» августа 2020 г. № 939).

Рабочая программа принята на заседании Кафедры стратегического развития и экономической безопасности «28» июня 2022 г. Протокол № 9

Рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета Института экономики, управления и сервиса, Протокол от «04» июля 2022 г. № 11.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре ОП Магистра.....	5
3. Объем и содержание дисциплины.....	5
4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства.....	10
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	21
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	22
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы.....	23

1. Цели и задачи дисциплины

1.1 Цель дисциплины – формирование компетенций:

ПК-5 Способен управлять экономическими рисками, инвестициями, финансовыми потоками на основе интеграции знаний из смежных областей, нести ответственность за принятые организационно-экономические решения

1.2 Типы задач профессиональной деятельности, к которым готовятся обучающиеся в рамках освоения дисциплины:

- проектно-экономический

1.3 Дисциплина ориентирована на подготовку обучающихся к профессиональной деятельности в сфере: 08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; кредитования; страхования, включая пенсионное и социальное; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования; консалтинга)

1.4 В результате освоения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы:

Обобщенные трудовые функции / трудовые функции / трудовые или профессиональные действия (при наличии профстандарта)	Код и наименование компетенции ФГОС ВО, необходимой для формирования трудового или профессионального действия	Индикаторы достижения компетенций
	ПК-5 Способен управлять экономическими рисками, инвестициями, финансовыми потоками на основе интеграции знаний из смежных областей, нести ответственность за принятые организационно-экономические решения	Корректно применяет технику проведения внешнеторговых операций и заключения международных контрактов на международных рынках с различными товарами и услугами

1.5 Согласование междисциплинарных связей дисциплин, обеспечивающих освоение компетенций:

ПК-5 Способен управлять экономическими рисками, инвестициями, финансовыми потоками на основе интеграции знаний из смежных областей, нести ответственность за принятые организационно-экономические решения

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Форма обучения	
		Очная (семестр)	
		3	4
1	Международный инвестиционный менеджмент	+	

2	Ознакомительная практика		+
3	Практика по профилю профессиональной деятельности		+
4	Стандартизация и управление качеством в международном бизнесе	+	
5	Финансовые рынки и финансовые институты	+	
6	Экономика международных отраслевых рынков	+	

2. Место дисциплины в структуре ОП магистратуры:

Дисциплина «Внешнеторговые операции и международные контракты» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана ОП по направлению подготовки 38.04.01 - Экономика.

Дисциплина «Внешнеторговые операции и международные контракты» изучается в 3 семестре.

3.Объем и содержание дисциплины

3.1.Объем дисциплины: 4 з.е.

Очная: 4 з.е.

Вид учебной работы	Очная (всего часов)
Общая трудоёмкость дисциплины	144
Контактная работа	32
Лекции (Лекции)	16
Практические (Практ. раб.)	16
Самостоятельная работа (СР)	76
Экзамен	36

3.2.Содержание курса:

№ темы	Название раздела/темы	Вид учебной работы, час.			Формы текущего контроля
		Лек ции	Пра кт. раб.	СР	
		О	О	О	
3 семестр					
1	Внешнеторговые операции, их сущность и содержание.	2	2	11	Собеседование

2	Национальный уровень регулирования внешнеторговых операций.	2	2	11	Собеседование; Реферат
3	Международные соглашения и правила во внешнеторговых операциях	2	2	11	Собеседование
4	Процедуры и техника подготовки внешнеторговой сделки между контрагентами.	2	2	11	Собеседование; Тестирование
5	Заключение, сопровождение внешнеторговых контрактов.	2	2	11	Собеседование; Решение практических задач
6	Исполнение внешнеторговых контрактов.	4	4	10	Собеседование
7	Встречные операции во внешней торговле.	2	2	11	Собеседование; Тестирование

Тема 1. Внешнеторговые операции, их сущность и содержание. (ПК-5)

Лекция.

Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм. Сущность внешнеторговых операций и принципы их классификации.

Критерии классификации внешнеторговых операций. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.

Содержание, методы и средства регулирования внешнеторговых операций.

Практическое занятие.

1. Понятие внешнеторговых операций.
2. Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм.
3. Сущность внешнеторговых операций.
4. Принципы классификации внешнеторговых операций.
5. Критерии классификации внешнеторговых операций.
6. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
7. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.
8. Содержание регулирования внешнеторговых операций.
9. Методы регулирования внешнеторговых операций.
10. Средства регулирования внешнеторговых операций.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;
- изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;
- изучение основной и дополнительной литературы по теме;
- работа с электронными учебными ресурсами;

– изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов.

1. Представить сравнительную характеристику видов внешнеторговых сделок.
2. Составить сопоставительную таблицу выбора средств и методов регулирования внешнеторговых операций.

Тема 2. Национальный уровень регулирования внешнеторговых операций. (ПК-5)

Лекция.

Внешнеэкономический комплекс России. Субъекты и объекты управления внешнеэкономической деятельностью. Контролирующие, обслуживающие и содействующие организации внешней торговли.

Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговых операций в РФ. Методы государственного регулирования внешнеторговых операций в России: таможенные пошлины, налогообложение участников внешнеторговых операций, валютное регулирование.

Государственная поддержка производителей экспортной и импортозамещающей продукции: формы и нетарифные методы, такие как квотирование и лицензирование, сертификация качества, сертификация страны происхождения, санитарные, ветеринарные и карантинные правила.

Межгосударственное регулирование внешней торговли в России. Двусторонние соглашения РФ с другими государствами в сфере внешней торговли.

Практическое занятие.

1. Внешнеэкономический комплекс России.
2. Субъекты и объекты управления внешнеэкономической деятельностью.
3. Контролирующие, обслуживающие и содействующие организации внешней торговли.
4. Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговых операций в РФ.
5. Методы государственного регулирования внешнеторговых операций в России: таможенные пошлины, налогообложение участников внешнеторговых операций, валютное регулирование.
6. Государственная поддержка производителей экспортной и импортозамещающей продукции: формы и нетарифные методы, такие как квотирование и лицензирование, сертификация качества, сертификация страны происхождения, санитарные, ветеринарные и карантинные правила.
7. Межгосударственное регулирование внешней торговли в России.
8. Двусторонние соглашения РФ с другими государствами в сфере внешней торговли.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;

- изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;

– изучение основной и дополнительной литературы по теме;

– работа с электронными учебными ресурсами;

– изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов.

1. Представить результаты проведенного анализа мер государственной поддержки производителей экспортной и импортозамещающей продукции в России и зарубежных странах (на выбор студента).
2. Изучить роль и значение контролирующих, обслуживающих и содействующих внешней торговле организаций.

Тема 3. Международные соглашения и правила во внешнеторговых операциях (ПК-5)

Лекция.

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: сущность и содержание. Правила применения положений Венской конвенции.

Значение Конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.

Содержание, цели и структура «Инкотермс-2010». Включение Инкотермс в договор купли-продажи. Классификация базисных условий по виду транспортировки. Права и обязанности сторон при различных базисных условиях.

Базисные условия поставки, применяемые российскими участниками внешней торговли.

Практическое занятие.

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: сущность и содержание.
2. Правила применения положений Венской конвенции.
3. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.
4. Содержание, цели и структура «Инкотермс-2010».
5. Включение Инкотермс в договор купли-продажи.
6. Классификация базисных условий по виду транспортировки.
7. Права и обязанности сторон при различных базисных условиях.
8. Базисные условия поставки, применяемые российскими участниками внешней торговли.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;
 - изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;
 - изучение основной и дополнительной литературы по теме;
 - работа с электронными учебными ресурсами;
 - изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов.
1. Составить сравнительную характеристику базисных условий поставки, применяемых в международных договорах.
 2. Определить значение Конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.

Тема 4. Процедуры и техника подготовки внешнеторговой сделки между контрагентами. (ПК-5)

Лекция.

Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. Факторы выбора внешнеторгового партнёра. Процедура подготовки экспортной сделки. Документация по подготовке экспортной сделки. Оферта. Классификация и особенности оферт.

Запрос. Заказ во внешней торговле. Документация по подготовке экспортной сделки.

Процедура подготовки импортной сделки. Документация по подготовке импортной сделки.

Практическое занятие.

1. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
2. Факторы выбора внешнеторгового партнёра.
3. Процедура подготовки экспортной сделки.
4. Документация по подготовке экспортной сделки.
5. Оферта.
6. Классификация и особенности оферт.
7. Запрос.
8. Заказ во внешней торговле.
9. Документация по подготовке экспортной сделки.
10. Процедура подготовки импортной сделки.
11. Документация по подготовке импортной сделки.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;
 - изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;
 - изучение основной и дополнительной литературы по теме;
 - работа с электронными учебными ресурсами;
 - изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов;
1. Представить порядок подготовки экспортной и импортной сделки.

2. Определить различие документации при подготовке экспортной и импортной сделок.

Тема 5. Заключение, сопровождение внешнеторговых контрактов. (ПК-5)

Лекция.

Проведение предварительных переговоров. Способы заключения контрактов купли-продажи. Форма контракта купли-продажи. Торговые обычаи и их значение в международной торговле. Типовые контракты.

Виды и особенности контрактов международной купли-продажи. Контракты разовые и с периодической поставкой. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме. Внешнеторговые контракты на комплектное оборудование и их особенности. Долгосрочные внешнеторговые контракты на сырье и полуфабрикаты, их специфика.

Практическое занятие.

1. Проведение предварительных переговоров.
2. Способы заключения контрактов купли-продажи.
3. Форма контракта купли-продажи.
4. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
5. Типовые контракты.
6. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.
7. Контракты разовые и с периодической поставкой.
8. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме.
9. Внешнеторговые контракты на комплектное оборудование и их особенности.
10. Долгосрочные внешнеторговые контракты на сырье и полуфабрикаты, их специфика.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;
 - изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;
 - изучение основной и дополнительной литературы по теме;
 - работа с электронными учебными ресурсами;
 - изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов.
1. Представить характеристику торговых обычаев, применяемых в международных контрактах.
 2. Изучить специфические различия типовых контрактов.

Тема 6. Исполнение внешнеторговых контрактов. (ПК-5)

Лекция.

Исполнение контрактов международной купли продажи. Подготовка товара к отгрузке. Требования к упаковке. Требования к маркировке. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.

Специфика исполнения внешнеторговых контрактов с участием российских экспортеров.

Практическое занятие.

1. Исполнение контрактов международной купли продажи.
2. Подготовка товара к отгрузке.
3. Требования к упаковке.
4. Требования к маркировке.
5. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
6. Специфика исполнения внешнеторговых контрактов с участием российских экспортеров.
7. Нормативно-правовая база по исполнению внешнеторговых сделок в России.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;
- изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;

- изучение основной и дополнительной литературы по теме;
 - работа с электронными учебными ресурсами;
 - изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов.
1. Систематизировать требования к упаковке и маркировке товаров в зависимости от вида внешнеторговых операций.
 2. Выявить специфику исполнения внешнеторговых контрактов с участием российских экспортеров.

Тема 7. Встречные операции во внешней торговле. (ПК-5)

Лекция.

Товарообменные сделки в современной внешней торговле. Встречная торговля, ее сущность и особенности. Классификация встречных операций.

Бартерные, компенсационные операции, операции встречной закупки, с давальческим сырьем и их модели. Применение встречных операций российскими участниками внешней торговли.

Практическое занятие.

1. Товарообменные сделки в современной внешней торговле.
2. Встречная торговля, ее сущность и особенности.
3. Классификация встречных операций.
4. Бартерные, компенсационные операции, операции встречной закупки, с давальческим сырьем и их модели.
5. Применение встречных операций российскими участниками внешней торговли.

Задания для самостоятельной работы.

- проработка и повторение лекционного материала, материала учебной и научной литературы, подготовка к семинарским занятиям;
 - изучение дополнительного материала к лекционному материалу по теме;
 - изучение основной и дополнительной литературы по теме;
 - работа с электронными учебными ресурсами;
 - изучение материалов периодической печати, Интернет-ресурсов.
1. Изучить зарубежную практику применения встречных операций участниками внешней торговли.
 2. Составить классификацию встречных операций.

4. Контроль знаний обучающихся и типовые оценочные средства

4.1. Распределение баллов:

3 семестр

- текущий контроль – 50 баллов
- контрольные срезы – 2 среза по 10 баллов каждый
- премиальные баллы – 20 баллов
- ответ на экзамене: не более 30 баллов

Распределение баллов по заданиям:

№ те мы	Название темы / вид учебной работы	Формы текущего контроля / срезы	Мах. кол-во баллов	Методика проведения занятия и оценки

1.	Внешнеторговые операции, их сущность и содержание.	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
2.	Национальный уровень регулирования внешнеторговых операций.	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>

		Реферат	5	<p>Устное выступление автора по результатам доклада/реферата сосредоточено на принципиальных вопросах, таких как: актуальность темы исследования; методологический аппарат и основные научные подходы (школы), занимавшиеся решением вопросов; новизна работы и основные выводы, сформулированные в ходе изучения материала.</p> <p>Индивидуальная защита предполагает раскрытие личностного аспекта автора доклада/реферата в ходе работы над темой. Необходимо обосновать выбор темы и привести собственные методы и способы работы над проблемой, вынесенной в заглавие. Приведены оригинальные находки, собственные суждения, интересные факты и идеи, полученные в ходе разработки материала. В докладе должна быть отражена личностная значимость проделанной работы и намечены перспективы продолжения исследования. Возможны презентации, раздаточный материал, слайды и т.д.</p> <p>5 баллов – студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических и эмпирических исследований последних 3-5 лет, демонстрирует оригинальные находки в решении проблемы, намечены перспективы исследования, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Грамотные ответы на дополнительные вопросы</p> <p>4 балла - студент грамотно выстраивает логику своего доклада по материалам реферата, раскрывает тему исследования, опираясь на результаты теоретических или эмпирических исследований последних 5 лет, демонстрирует отдельные оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены отдельными штрихами, продемонстрированы хорошие ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов. Даны грамотные ответы на отдельные дополнительные вопросы</p> <p>3 балла - логика выступления в отдельных местах нарушается, тема исследования раскрывается, опираясь на результаты теоретических исследований последних 10 лет, отсутствуют оригинальные находки в решении проблемы, перспективы исследования намечены пунктирно, продемонстрированы средние ораторские способности, выступление сопровождается презентацией полученных результатов, ответы на вопросы требуют уточнения.</p> <p>2 балла – представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, отдельные ответы на дополнительные вопросы требуют уточнения</p> <p>1 балл - представленные результаты в массе своей не новы, ответ представляет собой простое зачитывание текста, студент не может дать ответы на дополнительные вопросы</p>
--	--	---------	---	---

3.	Международные соглашения и правила во внешнеэкономических операциях	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
4.	Процедуры и техника подготовки внешнеэкономической сделки между контрагентами.	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>

		Тестирование(контрольный срез)	10	<p>10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте</p> <p>7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте</p> <p>3 балла – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте.</p> <p>Менее 25% правильных ответов баллов не дает</p>
5.	Заклучение, сопровождение внешнеторговых контрактов.	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определенное понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
		Решение практических задач	10	<p>Тема работы связана с темой занятия, которая известна заранее, конкретные задания преподаватель задает на самом занятии.</p> <p>Работа по решению задач может быть сведена:</p> <ul style="list-style-type: none"> - к изложению решений на сформулированные задачи, условия которых непосредственно связаны со сложными и запутанными ситуациями в конкретной сфере; - к подробному ответу на проблемные контрольные вопросы, которых может быть задано несколько для самостоятельного осмысления. <p>9-10 баллов – студент выполнил работу без ошибок и недочетов, допустил не более одного недочета.</p> <p>7-8 баллов – студент выполнил не менее половины работы.</p> <p>5-6 балла – студент правильно выполнил не менее половины работы, но не продвинулся в решении задачи.</p> <p>3-4 балла– студент правильно выполнил более 25%, но менее 50% работы, имеет продвижение в решении задач.</p> <p>1-2 балл – студент правильно выполнил менее 25% работы.</p>

6.	Исполнение внешнеэкономических контрактов.	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>
7.	Встречные операции во внешней торговле.	Собеседование	5	<p>Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.</p> <p>Устный опрос оценивается следующим образом:</p> <p>5 баллов - полно излагает изученный материал, даёт правильное определение понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка;</p> <p>4 балла - студент даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки "отлично", но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого;</p> <p>3 балла - излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке теорий; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого;</p> <p>2 -1 балла - студент обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке определений и теорий, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.</p> <p>Если студент не владеет проблематикой практического занятия, не может отвечать на вопросы, зачитывает ответ по напечатанному тексту – ответ баллами не оценивается.</p>

		Тестирование(контрольный срез)	10	10 баллов – студент правильно отвечает на 75-100% вопросов в тесте 7 баллов – студент правильно отвечает на 50-74% вопросов в тесте 3 балла – студент правильно отвечает на 25-50% вопросов в тесте. Менее 25% правильных ответов баллов не дает
8.	Премияльные баллы		20	Дополнительные премиальные баллы могут быть начислены: - за проект, выполненный по заказу работодателя и реализованный на практике – 20 баллов; - постоянная активность во время практических занятий – 10 баллов; - полностью подготовленная к публикации статья по тематике в рамках дисциплины – 10 баллов; - участие с докладом во всероссийской олимпиаде по тематике изучаемой дисциплины – 20 баллов; - публикация статьи по тематике изучаемой дисциплины в сборнике студенческих работ / материалах всероссийской конференции / журнале из перечня ВАК – 10 / 15 / 20
9.	Ответ на экзамене		30	25-30 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «отлично». 18-24 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «хорошо», 10-17 баллов – студент раскрыл основные вопросы и задания билета на оценку «удовлетворительно»
10.	Индивидуальные задания, с помощью которых можно набрать дополнительные баллы		100	Добор: студент может предоставить все задания текущего контроля и контрольные срезы
11.	Итого за семестр		100	

Итоговая оценка по экзамену выставляется в 100-балльной шкале и в традиционной четырехбалльной шкале. Перевод 100-балльной рейтинговой оценки по дисциплине в традиционную четырехбалльную осуществляется следующим образом:

100-балльная система	Традиционная система
85 - 100 баллов	Отлично
70 - 84 баллов	Хорошо
50 - 69 баллов	Удовлетворительно
Менее 50	Неудовлетворительно

4.2 Типовые оценочные средства текущего контроля

Реферат

Тема 2. Национальный уровень регулирования внешнеторговых операций.

1. Источники правового регулирования внешнеэкономической деятельности: понятие, виды, особенности.
2. Ответственность сторон внешнеэкономического контракта. Правовое регулирование рассмотрения коммерческих споров: органы, способы, процедура. МКАС при ТПП РФ. Исполнение решений.
3. Правовое регулирование поставок и рассмотрения хозяйственных споров в рамках СНГ.

Решение практических задач

Тема 5. Заключение, сопровождение внешнеторговых контрактов.

Задание 1. Между российской организацией и польской фирмой был заключен договор поставки. Стороны выбрали в качестве применимого права российское право. В соответствии с условиями договора польская сторона обязалась поставить партию овощей. Ассортимент и количество товара был определен протоколом, являвшимся неотъемлемой частью договора, и отступления от согласованного перечня в одностороннем порядке не допускались. Оплата товара должна была быть произведена после его приемки по количеству и качеству покупателем. Актом приемки товара было установлено, что польская сторона нарушила условия протокола, в одностороннем порядке изменив ассортимент овощной продукции. На требование покупателя заменить поступивший товар на ранее согласованный в протоколе, продавец ответил отказом. Истец, излагая обстоятельства дела, ссылаясь на нормы Гражданского кодекса Российской Федерации. Ответчик же обосновывал свои возражения на основе положений Конвенции ООН о договорах международной купли — продажи товаров (1980). Россия и Польша — участники названной Конвенции. Проанализируйте ситуацию и ответьте на следующие вопросы:

1. Какие признаки позволяют отнести данный договор к внешнеэкономической сделке?
2. Возможно ли внесение изменений во внешнеэкономический договор в устной форме? Имеются ли юридические последствия устного изменения условий договора?

Изменится ли ответ, если они внесены в устной форме по обоюдному согласию?

3. Имеет ли арбитражный суд право на применении норм международного договора?

4. Изменится ли ответ, если:

- стороной договора будет украинская, белорусская организация?
- стороны оговорили, что все споры между ними подлежат разрешению в российском арбитражном суде, но не было оговорено применимое право.
- какие международные договоры могут быть применены в данном случае?

Задание 2. ООО «Банк Восток» 19 сентября 2014 года получило от ООО «Банк «Запад» средства на отдельный банковский счет «Аккредитивы» на 20 000 тыс. руб. для расчетов с Volkswagen Konzern. 2 октября 2014 года Volkswagen Konzern отгрузил продукцию ОАО «Автоваз» в счет выставленного аккредитива и на следующий день передал ООО «Банк Восток» документы об отгрузке продукции на 18 500 тыс. руб., от использования остальной суммы аккредитива поставщик отказался.

Предоставленные документы соответствовали условиям аккредитива. Проанализируйте ситуацию и выполните следующие задания: 1. Подготовьте от имени ОАО «Автоваз» заявление на открытие аккредитива. Укажите обязательные реквизиты заявления, количество экземпляров в комплекте и их назначение. 2. Назовите сроки аккредитива в кредитных организациях плательщика. 3. Назовите вид, количество и назначение отдельных экземпляров, полученных кредитным учреждением от плательщика документов. 4. Охарактеризуйте документы, которые должен предоставить плательщик за отгруженную продукцию и каким условиям они должны соответствовать. В чем состоит контроль при их оплате? 5. Укажите сроки, в которые плательщик обязан предоставить расчетные документы в кредитную организацию. 6. Объясните действия кредитных организаций, если ОАО «Автоваз» отозвал аккредитив. В каких случаях можно отозвать аккредитив?

Собеседование

Тема 1. Внешнеторговые операции, их сущность и содержание.

1. Понятие внешнеторговых операций.
2. Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм.
3. Сущность внешнеторговых операций.
4. Принципы классификации внешнеторговых операций.
5. Критерии классификации внешнеторговых операций.
6. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
7. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.
8. Содержание регулирования внешнеторговых операций.

9. Методы регулирования внешнеторговых операций.
10. Средства регулирования внешнеторговых операций.
11. Сравнительная характеристика видов внешнеторговых сделок.
12. Сопоставительная таблица выбора средств и методов регулирования внешнеторговых операций.

Тестирование

Тема 4. Процедуры и техника подготовки внешнеторговой сделки между контрагентами.

1. Внешнеторговая операция это:
 - а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны.
 - б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
 - *в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
2. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:
 - *а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом.
 - б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
 - в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций
3. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:
 - а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.
 - б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
 - *в) по страхованию грузов
4. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:
 - а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.
 - *б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.
 - в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.
5. Что вы понимаете под словом «акцепт»:
 - *а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
 - б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
 - в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов
6. Что вы понимаете под словом «оферта»:
 - а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
 - *б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
 - в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов
7. Закупочный ордер это:

а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.

*б) предписание по исполнению поставки.

в) поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара

8. Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:

а) агентские фирмы.

б) торговые фирмы.

*в) страховые фирмы

9. Договор поручения - это документ, на основании которого:

а) агент совершает от имени и за счет принципала действия различного характера.

б) устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.

*в) определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору

10. Какие из условий не включаются в Базисные условия поставки:

а) те, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара *б) те, которые действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки.

в) те, которые устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

4.3 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена

Типовые вопросы экзамена (ПК-5)

1. Понятие внешнеторговых операций.
2. Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм.
3. Сущность внешнеторговых операций.
4. Принципы классификации внешнеторговых операций.
5. Критерии классификации внешнеторговых операций.
6. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
7. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.
8. Содержание регулирования внешнеторговых операций.
9. Методы регулирования внешнеторговых операций.
10. Средства регулирования внешнеторговых операций.
11. Сравнительная характеристика видов внешнеторговых сделок.
12. Внешнеэкономический комплекс России.
13. Субъекты и объекты управления внешнеэкономической деятельностью.
14. Контролирующие, обслуживающие и содействующие организации внешней торговли.
15. Нормативно-правовая база регулирования внешнеторговых операций в РФ.

Типовые задания для экзамена (ПК-5)

не предусмотрено

4.4. Шкала оценивания промежуточной аттестации

Оценка	Компетенции	Дескрипторы (уровни) – основные признаки освоения (показатели достижения результата)
--------	-------------	--

<p>«отлично» (85 - 100 баллов)</p>	<p>ПК-5</p>	<p>Отлично знает виды и технологии внешнеторговых операций, последовательность их осуществления; методы организации внешнеторговых переговоров и сделок; содержание и структуру международного контракта купли-продажи, порядок согласования, утверждения и мониторинга его исполнения. Умеет применять действующее законодательство РФ во внешнеэкономической деятельности, работать с нормативными актами иностранных государств и международных организаций; выбирать иностранных поставщиков и торговых посредников, формировать каналы распределения с возможным их участием. Владеет навыками международных деловых коммуникаций, умением вести международные переговоры, заключать международные контракты, контролировать их исполнение; умением применять методы и принципы международного менеджмента, маркетинга и логистики при осуществлении внешнеторговой деятельности</p>
<p>«хорошо» (70 - 84 баллов)</p>	<p>ПК-5</p>	<p>Хорошо знает виды и технологии внешнеторговых операций, последовательность их осуществления; методы организации внешнеторговых переговоров и сделок; содержание и структуру международного контракта купли-продажи, порядок согласования, утверждения и мониторинга его исполнения. Умеет применять действующее законодательство РФ во внешнеэкономической деятельности, работать с нормативными актами иностранных государств и международных организаций; выбирать иностранных поставщиков и торговых посредников, формировать каналы распределения с возможным их участием. Частично владеет навыками международных деловых коммуникаций, умением вести международные переговоры, заключать международные контракты, контролировать их исполнение; умением применять методы и принципы международного менеджмента, маркетинга и логистики при осуществлении внешнеторговой деятельности</p>
<p>«удовлетворительно» (50 - 69 баллов)</p>	<p>ПК-5</p>	<p>Удовлетворительно знает виды и технологии внешнеторговых операций, последовательность их осуществления; методы организации внешнеторговых переговоров и сделок; содержание и структуру международного контракта купли-продажи, порядок согласования, утверждения и мониторинга его исполнения. Частично умеет применять действующее законодательство РФ во внешнеэкономической деятельности, работать с нормативными актами иностранных государств и международных организаций; выбирать иностранных поставщиков и торговых посредников, формировать каналы распределения с возможным их участием. Частично владеет навыками международных деловых коммуникаций, умением вести международные переговоры, заключать международные контракты, контролировать их исполнение; умением применять методы и принципы международного менеджмента, маркетинга и логистики при осуществлении внешнеторговой деятельности</p>

«неудовлетворительно» (менее 50 баллов)	ПК-5	Не знает виды и технологии внешнеторговых операций, последовательность их осуществления; методы организации внешнеторговых переговоров и сделок; содержание и структуру международного контракта купли-продажи, порядок согласования, утверждения и мониторинга его исполнения.¶Не умеет применять действующее законодательство РФ во внешнеэкономической деятельности, работать с нормативными актами иностранных государств и международных организаций; выбирать иностранных поставщиков и торговых посредников, формировать каналы распределения с возможным их участием.¶Не владеет навыками международных деловых коммуникаций, умением вести международные переговоры, заключать международные контракты, контролировать их исполнение; умением применять методы и принципы международного менеджмента, маркетинга и логистики при осуществлении внешнеторговой деятельности.¶
--	------	---

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

5.1 Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся:

Приступая к изучению дисциплины, в первую очередь обучающимся необходимо ознакомиться содержанием рабочей программы дисциплины (РПД), которая определяет содержание, объем, а также порядок изучения и преподавания учебной дисциплины, ее раздела, части.

Для самостоятельной работы важное значение имеют разделы «Объем и содержание дисциплины», «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» и «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы».

В разделе «Объем и содержание дисциплины» указываются все разделы и темы изучаемой дисциплины, а также виды занятий и планируемый объем в академических часах.

В разделе «Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины» указана рекомендуемая основная и дополнительная литература.

В разделе «Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы» содержится перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем, необходимых для освоения дисциплины.

5.2 Рекомендации обучающимся по работе с теоретическими материалами по дисциплине

При изучении и проработке теоретического материала необходимо:

- просмотреть еще раз презентацию лекции в системе MOODLe, повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной дополнительной литературы;
- при самостоятельном изучении теоретической темы сделать конспект, используя рекомендованные в РПД источники, профессиональные базы данных и информационные справочные системы;
- ответить на вопросы для самостоятельной работы, по теме представленные в пункте 3.2 РПД.
- при подготовке к текущему контролю использовать материалы фонда оценочных средств (ФОС).

5.3 Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Работа с основной и дополнительной литературой является главной формой самостоятельной работы и необходима при подготовке к устному опросу на семинарских занятиях, к дебатам, тестированию, экзамену. Она включает проработку лекционного материала и рекомендованных источников и литературы по тематике лекций.

Конспект лекции должен содержать реферативную запись основных вопросов лекции, в том числе с опорой на размещенные в системе MOODLe презентации, основных источников и литературы по темам, выводы по каждому вопросу. Конспект может быть выполнен в рамках распечатки выдачи презентаций лекций или в отдельной тетради по предмету. Он должен быть аккуратным, хорошо читаемым, не содержать не относящуюся к теме информацию или рисунки.

Конспекты научной литературы при самостоятельной подготовке к занятиям должны содержать ответы на каждый поставленный в теме вопрос, иметь ссылку на источник информации с обязательным указанием автора, названия и года издания используемой научной литературы. Конспект может быть опорным (содержать лишь основные ключевые позиции), но при этом позволяющим дать полный ответ по вопросу, может быть подробным. Объем конспекта определяется самим студентом.

В процессе работы с основной и дополнительной литературой студент может:

- делать записи по ходу чтения в виде простого или развернутого плана (создавать перечень основных вопросов, рассмотренных в источнике);
- составлять тезисы (цитирование наиболее важных мест статьи или монографии, короткое изложение основных мыслей автора);
- готовить аннотации (краткое обобщение основных вопросов работы);
- создавать конспекты (развернутые тезисы).

5.4. Рекомендации по подготовке к отдельным заданиям текущего контроля

Собеседование предполагает организацию беседы преподавателя со студентами по вопросам практического занятия с целью более обстоятельного выявления их знаний по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Все члены группы могут участвовать в обсуждении, добавлять информацию, дискутировать, задавать вопросы и т.д.

Устный опрос может применяться в различных формах: фронтальный, индивидуальный, комбинированный. Основные качества устного ответа подлежащего оценке:

- правильность ответа по содержанию;
- полнота и глубина ответа;
- сознательность ответа;
- логика изложения материала;
- рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи;
- своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе;
- использование дополнительного материала;
- рациональность использования времени, отведенного на задание.

Устный опрос может сопровождаться презентацией, которая подготавливается по одному из вопросов практического занятия. При выступлении с презентацией необходимо обращать внимание на такие моменты как:

- содержание презентации: актуальность темы, полнота ее раскрытия, смысловое содержание, соответствие заявленной темы содержанию, соответствие методическим требованиям (цели, ссылки на ресурсы, соответствие содержания и литературы), практическая направленность, соответствие содержания заявленной форме, адекватность использования технических средств учебным задачам, последовательность и логичность презентуемого материала;
- оформление презентации: объем (оптимальное количество), дизайн (читаемость, наличие и соответствие графики и анимации, звуковое оформление, структурирование информации, соответствие заявленным требованиям), оригинальность оформления, эстетика, использование возможности программной среды, соответствие стандартам оформления;
- личностные качества: ораторские способности, соблюдение регламента, эмоциональность, умение ответить на вопросы, систематизированные, глубокие и полные знания по всем разделам программы;
- содержание выступления: логичность изложения материала, раскрытие темы, доступность изложения, эффективность применения средств ИКТ, способы и условия достижения результативности и эффективности для выполнения задач своей профессиональной или учебной деятельности, доказательность принимаемых решений, умение аргументировать свои заключения, выводы.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература:

1. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : Учебник для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 376 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/451970>
2. Покровская В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : Учебник для вузов. - пер. и доп; 2-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 369 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/451971>

6.2 Дополнительная литература:

1. Пантелеева, Ю. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие. - 2026-09-20; Внешнеэкономическая деятельность предприятия. - Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. - 75 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/105007.html>
2. Прокушев Е. Ф., Костин А. А. Внешнеэкономическая деятельность : Учебник и практикум для вузов. - пер. и доп; 10-е изд.. - Москва: Юрайт, 2020. - 450 с. - Текст : электронный // ЭБС «ЮРАЙТ» [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/449856>
3. Стровский, Л. Е., Казанцев, С. К., Неткачев, А. Б., Гордеев, Г. Д., Шаблова, Е. Г., Пономарева, Е. С., Дистергефт, Ю. И., Хмельницкая, З. Б., Ковалева, В. Е., Паршина, Е. А., Захаров, С. Ю., Беляева, Ж. С., Тургель, И. Д., Кузнецова, Е. Ю., Журавская, М. А., Фролова, Е. Д., Пичурин, И. И., Паршин, С. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. - 2022-03-26; Внешнеэкономическая деятельность предприятия. - Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 503 с. - Текст : электронный // IPR BOOKS [сайт]. - URL: <http://www.iprbookshop.ru/81751.html>

6.3 Иные источники:

1. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - <http://www.mavriz.ru/articles/rubric/?rubric=16>
2. Журнал «Реальный бизнес» - <http://www.real-business.ru> - <http://www.real-business.ru>
3. Журнал «Российский экономический журнал» - <https://re-j.ru/> - <https://re-j.ru/>
4. Журнал «Справочник экономиста» - <http://www.profiz.ru/se>
5. Журнал «Эксперт» - <http://www.expert.ru> - <http://www.expert.ru>
6. Журнал Финансовый директор - <https://www.fd.ru/>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины, программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Учебные аудитории и помещения для самостоятельной работы укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы укомплектованы компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Университета.

Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования, обеспечивающие тематические иллюстрации (проектор, ноутбук, экран/ интерактивная доска).

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение:

7-Zip 9.20

Adobe Reader X (10.1.0) - Russian Adobe Systems Incorporated 25.07.2017 117,00 MB 10.1.0

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition. 1500-2499 Node 1 year Educational Renewal Licence

Microsoft Office Профессиональный плюс 2007

Профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

1. Цифровой образовательный ресурс IPR SMART. – URL: <http://www.iprbookshop.ru>
2. Scopus: база данных . – URL: <https://www.scopus.com>
3. Web of Science: политематическая реферативно-библиографическая и наукометрическая база данных . – URL: <https://apps.webofknowledge.com>
4. Государственная информационная система «Национальная электронная библиотека» . – URL: <https://rusneb.ru>
5. Архив научных журналов зарубежных издательств. – URL: <https://arch.neicon.ru>
6. Научная электронная библиотека «КиберЛенинка». – URL: <https://cyberleninka.ru>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru. – URL: <https://elibrary.ru>
8. Справочная правовая система "Консультант плюс". – URL: <http://www.consultant.ru>
9. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» . – URL: <http://www.biblioclub.ru>
10. Электронная библиотека ТГУ. – URL: <https://elibrary.tsutmb.ru/>
11. Юрайт: электронно-библиотечная система. – URL: <https://urait.ru>
12. Электронный каталог Фундаментальной библиотеки ТГУ. – URL: <http://biblio.tsutmb.ru/elektronnyij-katalog>

Электронная информационно-образовательная среда

https://auth.tsutmb.ru/authorize?response_type=code&client_id=moodle&state=xyz

Взаимодействие преподавателя и студента в процессе обучения осуществляется посредством мультимедийных, гипертекстовых, сетевых, телекоммуникационных технологий, используемых в электронной информационно-образовательной среде университета.