

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт управления и регионального развития
Факультет маркетинга и международного сотрудничества
(наименование структурного подразделения (института/факультета))

кафедра «Финансы и страхование»
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА

решением Ученого совета факультета
«Институт менеджмента и маркетинга»

Протокол от «05» сентября 2018 г.

№ 4

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.08.02 Организация и техника внешнеторговых операций
(индекс, наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

38.03.01 Экономика

(код, наименование направления подготовки)

Торговая политика

(направленность (профиль))

Бакалавр

(квалификация)

очная

(форма обучения)

Год набора - 2019

Москва, 2018 г.

Автор(ы)–составитель(и):

К.Э.Н., доцент, доцент
(ученая степень и(или) ученое звание, должность)

(наименование кафедры)

И.С.Яценко
(Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой:

Зав. кафедрой «Финансы и страхование»
(наименование кафедры)

доктор экон.наук
(ученая степень и(или) ученое звание)

А.С.Миллерман
(Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы.....	4
2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО.....	4
3. Содержание и структура дисциплины (модуля).....	5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и.....	6
фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	9
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	13
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	16
6.1. Основная литература.....	16
6.2. Дополнительная литература.....	16
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	16
6.4. Нормативные правовые документы.....	16
6.5. Интернет-ресурсы.....	16
6.6. Иные источники.....	16
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы	16

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

1.1. Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 Организация и техника внешнеторговых операций обеспечивает овладение следующей компетенцией:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОПК - 3	способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	ОПК -3.2	Закрепление умения находить и использовать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ОПК – 3.2	на уровне навыков: основы функционирования финансовых рынков; условия функционирования национальной экономики, понятия и факторы экономического роста
	на уровне умений: анализировать и интерпретировать результаты, полученные после построения теоретических и эконометрических моделей; решать типичные задачи, связанные с профессиональным и личным финансовым планированием; искать и собирать финансовую и экономическую информацию
	на уровне навыков: методами финансового планирования профессиональной деятельности, использования экономических знаний в профессиональной практике

2. Объем и место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины – 6 з.е.

72 часа выделены на контактную работу с преподавателем и 108 часов на самостоятельную работу обучающихся.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.ДВ.08.02 Организация и техника внешнеторговых операций изучается на 4 курсе в 7 семестре.

Освоение дисциплины Организация и техника внешнеторговых операций базируется на сумме знаний и навыков, полученных студентами в ходе изучения таких дисциплин, как Макроэкономика, Экономическая география и регионалистика, Мировая экономика и международные экономические отношения.

Форма промежуточной аттестации – экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Сфера осуществления внешнеэкономических операций	12	2		-		10	Н
Тема 2	Участники ВЭД в России, направленность их операций	19	2		6	1	10	О,ДЗ
Тема 3	Организация и характер работы внешнеторговой фирмы	15	-		4	1	10	О,Д
Тема 4	Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности	12	2		-		10	Н
Тема 5	Процессы подготовки международной коммерческой сделки.	16	2		4		10	О,ДЗ
Тема 6	Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание	17	4		2	1	10	О
Тема 7	Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности	17	2		4	1	10	О,Д
Тема 8	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность	17	2		4	1	10	О,ДЗ
Тема 9	Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке	21	6		4	1	10	О,ДЗ
Тема 10	Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговым и услугами	16	4		2	1	9	О
Тема 11	Особенности международной торговли	20	6		4	1	9	О,ДЗ

№ п/п	Наименование тем (разделов),	Объем дисциплины (модуля), час.						Форма текущего контроля успеваемости **, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
	сырьевой продукцией							
Промежуточная аттестация		36	-	-	-	-	-	экзамен
Всего:		216	32	-	32	8	108	36

Примечания: О – опрос, ДЗ – домашнее задание, Д – доклад.

Содержание дисциплины (модуля)

Тема 1. Сфера осуществления внешнеэкономических операций.

Внешнеэкономическая деятельность как исходные предпосылки совершения внешнеэкономических операций. Объективная основа ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Направленность их внешнеэкономических операций

Виды ВЭД как способы продвижения на внешние рынки и расширения объемов экспортного производства. Принципы выбора формы ВЭД и степень их развитости в международной торгово-экономической системе.

Состав внешнеэкономических функций в рамках деятельности экспортоориентированных производственных предприятий, компаний и внешнеторговых посреднических организаций.

Тема 2. Участники ВЭД в России, направленность их операций.

Основные группы участников ВЭД в России. Их состав и критерии универсализации. Экспортеры-производители, их товарно-отраслевая специализация и внешнеэкономические функции. Комплекс организационно-экономических и оперативно-коммерческих операций в составе субъектов ВЭД.

Представительство и роль внешнеторговых посредников в сфере ВЭД России. Состав функциональной деятельности и совокупность внешнеэкономических операций.

Содействующие организации и их предназначение в сфере ВЭД. Профиль их деятельности и состав вспомогательных операций специализированных содействующих организаций.

Тема 3. Организация и характер работы внешнеторговой фирмы.

Предназначение внешнеторговых фирм. Характер и принципы деятельности внешнеторговых фирм, действующих в составе экспортоориентированных предприятий, компаний и внешнеэкономических объединений.

Организация работы на ВТФ по обеспечению внешнеэкономических операций – экономические и оперативно-коммерческие процессы.

Основные службы в составе ВТФ, их компетентность.

Тема 4. Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности.

Многообразие внешнеэкономических операций в системе международной торговли и торгово-экономического сотрудничества. Их классификационные признаки и содержательные позиции.

Сущность и принципиальные отличия внешнеторговых операций от внешнеторговых сделок. Основные и вспомогательные внешнеэкономические операции. Содержание и степень необходимости их осуществления. Разновидности внешнеторговых сделок и критерии их классификации в международной торговле продукцией и услугами.

Традиционные международные коммерческие сделки купли-продажи: их основа,

способ оформления и международный статус. Правовая база сделок купли-продажи.

Тема 5. Процессы подготовки международной коммерческой сделки.

Основные этапы подготовки типовой международной коммерческой сделки купли-продажи. Унификация процедур, документарного сопровождения и методологических подходов.

Конъюнктурно-ценовая работа и ее информационная составляющая в процессе подготовки внешнеторговых сделок. Цены в системе международной торговли различными видами продукции и ценовые показатели. Анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной (экспортной) цены.

Конкурентный лист, его роль в процессе расчета экспортных цен. Содержание и подготовка конкурентного листа.

Выбор иностранного контрагента: обоснование и методологические подходы. Источники информации о потенциальных иностранных партнерах.

Платежеспособность контрагента и методы ее оценки. Использование информационной карты на фирму – потенциального партнера. Ее разделы и содержание.

Способы установления делового контакта с иностранным партнером. Организация процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.

Тема 6. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание.

Контракт (договор) купли-продажи, его унифицированная структура. Содержание основных позиций контракта. Правовая основа, процедура заключения и исполнения. Коммерческие условия контракта купли-продажи. Базис поставки и основа его выбора. Роль международных торговых обычаев. Система ИНКОТЕРМС, ее значение, классификация и толкование инкотерминов.

Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Состав основных позиций. Условия и формы расчетов между контрагентами. Средства платежа по экспортно-импортным сделкам предпосылки их выбора. Валюта цены и валюта платежа в составе внешнеторгового контракта.

Страхование базисных и финансовых условий сделки в составе контракта. Документарное обеспечение содержания внешнеторгового контракта.

Тема 7. Внешнеторговые сделки с готовой продукцией, их особенности.

Состав внешнеторговых сделок в системе международной торговли готовой продукцией. Их характеристика, отличительные позиции и условия заключения.

Арендные сделки, сфера их распространения в международной торговле оборудованием и специфика оформления. Содержание арендных договоров и лизинговых соглашений. Характер взаимных обязательств сторон сделки.

Рамочное соглашение о встречной торговле и его содержание. Условия использования.

Бартерные и компенсационные сделки с продукцией и услугами, условия и предпосылки их заключения в международной системе товарообмена. Разновидности компенсационных сделок с готовой продукцией и особенности содержания компенсационных соглашений.

Сделки подряда в области оказания инжиниринговых услуг. Особенность подрядных контрактов и исходные документы для их подготовки в системе экспортных поставок промышленной продукции.

Лицензионные сделки в сфере обмена промышленными технологиями. Лицензионные соглашения, их формы и состав условий.

Сделки на передачу продукции «ноу-хау». Основное содержание соглашения и его специфика. Обязательства сторон.

Тема 8. Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность.

Необходимость использования внешнеторговых посредников и условия их работы на внешних рынках.

Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле. Особенности договорных отношений с посредниками.

Состав соглашений о посреднических услугах. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов.

Консигнационные соглашения, их содержание и условия их заключения. Система платежей при частично возвратной и полностью безвозвратной консигнации. Поверенные и их функции.

Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон. Условия вознаграждения.

Соглашения с дистрибьюторами, состав условий и система обязательств сторон.

Вознаграждение посредников.

Тема 9. Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке.

Товарная структура мирового рынка готовой продукции. Принципы классификации товаров в составе международных классификационных схем.

Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке в современных конкурентных условиях. Состав операций и виды договоров.

Предпродажные виды услуг и гарантийное техническое обслуживание в составе торговли готовой продукцией.

Аренда как форма реализации готовой продукции. Предмет и виды аренды. Арендные ставки. Формы лизинговых операций и состав участников.

Торговля комплектным оборудованием, ее особенности и методы. Международные торги и их преимущество в системе закупок оборудования. Организация международных торгов, способы их проведения.

Международная встречная торговля: особенности и разновидности. Бартерные операции и встречные закупки. Операции с давальческим сырьем и выкуп продукции.

Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.

Тема 10. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами.

Торговля инжиниринговыми услугами и ее участники. Комплексный инжиниринг и его состав. Стоимость инжиниринговых услуг и ее составляющие. Виды и содержание договоров.

Торговля лицензиями и продукцией «ноу-хау» в современной международной практике. Лицензия как предмет внешнеторговых сделок, ее содержание и стоимость. Виды лицензий и лицензионных договоров. Каналы лицензионного обмена и его участники. Лицензионные платежи.

Обмен продукцией «ноу-хау» на международном рынке. Ее состав и потребительские свойства. Особенности соглашений о передаче «ноу-хау».

Посреднические функции в торговле лицензиями и «ноу-хау».

Тема 11. Особенности международной торговли сырьевой продукцией.

Характер и формы торговли сырьевой продукцией и ее состав. Внутрикорпорационная торговля сырьевыми товарами.

Международные товарные соглашения как способ регулирования торговли сырьевой продукцией. Их виды: стабилизационные, административные, по мерам развития.

Международная биржевая торговля сырьевой продукцией. Организованные мировые рынки биржевой продукцией. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок. Участники международных товарных бирж. Международные биржевые центры.

Международная аукционная торговля, ее особенности. Центры аукционной торговли. Формы организации и техника проведения аукционной торговли.

Организация оптовых продаж на отдельных международных рынках сырьевой продукции. Основные принципы и процедуры.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.ДВ.08.02 Организация и техника внешнеторговых операций используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

При проведении занятий лекционного типа:
устное изложение преподавателем учебного материала.

при проведении занятий семинарского (практического) типа:
подготовка к практическим занятиям, опрос, доклады, их обсуждение, разбор домашнего задания.

при контроле результатов самостоятельной работы студентов:
изучение вопросов, которые не излагались преподавателем на лекциях и практических (семинарских) занятиях, написание доклада, выполнение домашнего задания.

4.1.2. Экзамен проводится в форме подведения итогов по результатам работы на лекционных, практических занятиях, по итогам выполнения домашних заданий и ответа на вопросы преподавателя из списка предложенных.

4. 2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Темы домашнего задания:

1. Проблемы поиска иностранного партнера на внешнем рынке и оценка его платежеспособности.
2. Проблемы создания внешнеторговой фирмы экспортоориентированными предприятиями.
3. Проблемы поиска и формирования информационной базы о внешних рынках.
4. Проблемы расчета экспортной цены.
5. Проблемы выбора форм и методы работы на внешних рынках.
6. Проблемы экспортеров по оценке конъюнктуры внешних рынков.
7. Проблемы выбора типа внешнеторговой сделки при экспортных поставках
8. Система взаимодействия различных групп участников ВЭД при подготовке внешнеторговых сделок.
9. Проблемы по установлению контактов с потенциальными контрагентами.
10. Представительство экспортеров-производителей в сфере ВЭД России и их товарно-отраслевая специализация.
11. Направления функциональной деятельности внешнеторговых посредников в сфере ВЭД России.

12. Содействующие организации, их роль и характер их помощи экспортерам и импортерам.
13. Внешнеторговые сделки и их классификационные признаки.
14. Совокупность критериев осуществления ВЭД и ВЭС.
15. Функции, направления и компетентность деятельности внешнеторговых фирм.
16. Проблемы подготовки и оформления внешнеторгового контракта.
17. Проблемы выбора базисных условий внешнеторговых сделок.
18. Система взаимодействия основных и вспомогательных операций в составе ВЭД предприятий.
19. Состав внешнеэкономических функций экспортоориентированных предприятий и характер их взаимодействия.
20. Состав пакета документов в рамках исполнения заказа экспортером и их назначение.
21. Способы торговли сырьевой продукцией и характер внешнеторговых сделок.
22. Формы торговли и заключения экспортных сделок с готовой продукцией.
23. Способы обмена и характер внешнеторговых сделок с интеллектуальными продуктами.
24. Проблемы в системе торговли инжиниринговыми услугами.
25. Проблема и система условий лицензионных соглашений.
26. Проблемы заключения сделок в системе встречной торговли.
27. Проблемы в рамках заключения арендных сделок.
28. Проблемы заключения сделок в рамках международных товарных бирж.
29. Проблемы заключения сделок на международных аукционах.
30. Проблемы заключения сделок в системе организации международных торгов.

Тематика докладов

1. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах. Организация и техника проведения международных товарных аукционов.
2. Организация и техника проведения международных торгов.
3. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.
4. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.
5. Основные условия международных договоров по предоставлению инженерно-консультационных услуг.
6. Понятие и содержание инжиниринговых внешнеторговых сделок «под ключ» в составе международной торговли готовой продукцией.
7. Международные арендные операции во внешнеторговой деятельности.
8. Финансовый лизинг и его роль в условиях жесткой конкуренции при реализации готовой продукции на мировом рынке.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОПК - 3	способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в	ОПК -3.2	Закрепление умения находить и использовать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с

	соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы		поставленной задачей.
--	--	--	-----------------------

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы к экзамену

1. Виды международных сделок по обмену интеллектуальной продукцией и их особенности.
2. Характеристика основных категорий системы ИНКОТЕРМС.
3. Основные виды внешнеэкономических операций и их классификационные признаки.
4. Условия сделок финансового лизинга и практика их использования.
5. Область применения реэкспортных и реимпортных операций.
6. Виды внешнеторговых сделок в системе обмена услугами и их характеристика.
7. Арендные сделки в системе торговли готовой продукцией.
8. Условия и содержание арендных соглашений между иностранными контрагентами.
9. Виды аренды в области торговли готовой продукцией, их отличительные характеристики.
10. Формы международной встречной торговли, их принципиальные отличия.
11. Классификационные товарные схемы в международной торговле и их предназначение.
12. Виды цен во внешнеторговых контрактах и условия их применения.
13. Обязательства сторон в составе лицензионных соглашений.
14. Разновидности бартерных операций, их основа.
15. Базисные условия внешнеторговых контрактов, принципы выбора и оформления.
16. Компенсационные сделки на коммерческой основе, их содержание и оформление.
17. Лизинговые платежи в составе арендных сделок, составляющие их расчета.
18. Компенсационные сделки, условия их применения и их содержания.
19. Международные торги, как способ закупки готовой продукции и услуг.
20. Венская конвенция 1980 г. о порядке использования оферты.
21. Организационные формы в современной международной торговле, их характеристика.
22. Типовой контракт купли-продажи, его структура и правовая основа.
23. Процедура подготовки международной коммерческой сделки.
24. Основные этапы в процессе подготовки внешнеторговых сделок и их содержание.
25. Международные товарные соглашения по сырью, их виды и значение.
26. Внешнеторговые посредники и посреднические соглашения.
27. Объекты международной биржевой торговли и особенности сделок.
28. Хеджевые сделки, техника их исполнения.
29. Виды внешнеторговых посредников, обеспечивающих операции от своего имени.
30. Формы торговли готовой машино-технической продукцией на мировом рынке.
31. Сделки в области предоставления инжиниринговых услуг.
32. Виды лицензионных договоров, их содержание и условия исполнения.
33. Международные платежи и способы выплаты вознаграждения.
34. Состав вспомогательных международных коммерческих операций.
35. Транспортные документы в системе внешнеторговых сделок.
36. Содержание транспортных условий контракта купли-продажи.
37. Страхование внешнеторговых сделок и отражение в составе контракта купли-продажи.

38. Консигнационные сделки, их содержание и условия исполнения.
39. Взаимные обязательства контрагентов в составе внешнеторгового контракта.
40. Базисные условия внешнеторговой поставки водным транспортом.
41. Базисные условия внешнеторговой поставки железнодорожным транспортом.
42. Международная регламентация соглашения (контракта) о купле-продаже.
43. Цена и общая стоимость контракта купли-продажи, ее валютная составляющая.
44. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта, его позиций.
45. Сроки и условия поставки в составе внешнеторгового контракта.
46. Арбитражные условия внешнеторговых контрактов.
47. Организации-посредники в сфере ВЭД России, их характеристика.
48. Содействующие организации и состав их вспомогательных услуг для ВЭД.
49. Представительство российских экспортеров-производителей, их товарная специализация.
50. Конъюнктурно-ценовая работа в процессе подготовки внешнеторговых сделок.
51. Поиск иностранного партнера и принципы его выбора и установления контактов.
52. Внешнеторговая фирма и ее функциональная деятельность в обеспечении внешнеэкономических сделок.
53. Агентские соглашения в системе внешнеторговых посредников, их разновидности.
54. Формы и участники лизинговых операций.

Шкала оценивания.

Оценочным средством промежуточной аттестации является накопительная оценка результатов выполнения текущего контроля по дисциплине.

Максимальный накопленный балл, который может быть достигнут студентом по дисциплине (включая зачет), **составляет 100 баллов**. Конечный балл, набранный студентом в течение семестра, определяется суммированием полученных баллов по следующим позициям:

	Вид работы	максимально возможный набранный балл
1.	работа на лекциях - посещение	0,5б.*16л.=8б.
2.	работа на практических занятиях - посещение - опрос	0,5б.*16пр.=8б. 2б.*16пр.=32б.
3.	доклад	0-12б.
4.	домашнее задание	0-10б.
5.	экзамен	0-30б.

Для определения конечной оценки по дисциплине набранные студентом баллы переводятся из 100-бальной шкалы в 5-бальную по следующей схеме:

от 0 до 50 включительно	от 51 до 69 включительно	от 70 до 84 включительно	от 85 до 100 включительно
«неудовлетворительно»- 2	«удовлетворительно»- 3	«хорошо» - 4	«отлично» - 5

4.4. Методические материалы

Устный опрос является одним из основных способов проверки усвоения знаний обучающимися. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на определенную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях. Основные критерии оценки

устного ответа: правильность ответа по содержанию; полнота и глубина ответа; логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией); использование дополнительного материала.

Целью самостоятельной работы является повторение, закрепление и расширение пройденного материала.

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

В рамках освоения дисциплины предусмотрены следующие формы работы бакалавра: посещение лекций, практических занятий, написание реферата.

Дисциплина разбита на темы, которые представляют собой логически завершенные блоки и являются комплексом знаний и умений, которые подлежат контролю.

Контроль освоения тем включает в себя проведение выборочного опрос-контроля предусмотренного рабочей программой дисциплины.

В курсе используются классические аудиторные методы проведения занятий.

Прежде чем приступить к освоению научной литературы, рекомендуется чтение учебников и учебных пособий.

Серьезная и методически грамотно организованная работа студента значительно облегчит подготовку к зачету. Основными функциями зачета являются: обучающая и оценочная. При подготовке к зачету студент повторяет, как правило, ранее изученный материал. В этот период сыграют большую роль правильно подготовленные заранее записи и конспекты. Студенту останется лишь повторить пройденное, учесть, что было пропущено, восполнить пробелы при подготовке к семинарам, закрепить ранее изученный материал.

Методические указания по изучению рекомендованной литературы

Студентам рекомендуется получить в библиотеке учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Вся рекомендуемая для изучения курса литература подразделяется на основную и дополнительную. К основной литературе относятся источники, необходимые для полного и твердого усвоения учебного материала (учебники и учебные пособия). Дополнительная литература рекомендуется для более углубленного изучения программного материала.

Работу с литературой рекомендуется выполнять в следующей последовательности: беглый просмотр (для выбора глав, статей, которые необходимы по изучаемой теме); беглый просмотр содержания и выбор конкретных страниц, отрезков текста с пометкой их расположения по перечню литературы, номеру страницы и номеру абзаца, конспектирование прочитанного. Рекомендуется регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, рекомендуется сформулировать вопросы и обратиться за помощью к преподавателю на консультации. Осмысление литературы требует системного подхода к освоению материала. В работе с литературой системный подход предусматривает не только тщательное (при необходимости – многократное) чтение текста и изучение специальной литературы, но и обращение к дополнительным источникам – справочникам, энциклопедиям, словарям. Эти источники – важное подспорье в самостоятельной работе студента, поскольку глубокое изучение именно их материалов позволяет студенту уверенно оперировать теоретическими категориями, понятиями и освоить новейшую научную терминологию. Такого рода работа с литературой обеспечивает решение студентом поставленной перед ним задачи (подготовка к практической работе, выполнение самостоятельной и контрольной работы и др.). Выбор литературы для изучения может быть сделан из списка рекомендованной литературы, который выдал

преподаватель, либо путем самостоятельного отбора материалов. Содержание (оглавление) дает представление о системе изложения ключевых положений всей публикации. Во введении или предисловии разъясняются цели издания, его значение, содержится краткая информация о содержании глав работы. Иногда полезно после этого посмотреть послесловие или заключение.

При изучении материалов глав и параграфов необходимо обращать внимание на комментарии и примечания, которыми сопровождается текст. Они разъясняют отдельные места текста, дополняют изложенный материал, указывают ссылки на цитируемые источники, исторические сведения о лицах, фактах, объясняют малоизвестные или иностранные слова.

Во время изучения литературы необходимо конспектировать и составлять рабочие записи прочитанного. Такие записи удлиняют процесс проработки, изучения книги, но способствуют ее лучшему осмыслению и усвоению, выработке навыков кратко и точно излагать материал. В идеале каждая подобная запись должна быть сделана в виде самостоятельных ответов на вопросы, которые задаются в конце параграфов и глав изучаемой книги. Однако такие записи могут быть сделаны и в виде простого и развернутого плана, цитирования, тезисов, резюме, аннотации, конспекта.

При изучении литературы особое внимание следует обращать на новые термины и понятия. Понимание сущности и значения терминов способствует формированию способности логического мышления, приучает мыслить абстракциями, что важно при усвоении дисциплины. Поэтому при изучении темы курса студенту следует активно использовать универсальные и специализированные энциклопедии, словари, иную справочную литературу.

Рекомендации по выполнению домашних заданий

Цель домашнего задания – выявления уровня полученных студентами знаний и отражение индивидуального подхода при рассмотрении поставленных перед ними вопросов и проблем.

Домашнее задание выполняется на одном листе формата А4 в виде схемы, где отражается комплекс систематизированных показателей, критериев, позиций, их взаимосвязь и уровни оптимальной реализации процессов (проблем) для достижения заданной в формулировке темы цели.

Комплексная структура позиций, указанных в схеме, должна быть представлена с учетом их приоритетности отражения и степени значимости в рамках каждой конкретной темы.

Общее число позиций в схеме должно быть не менее 30 с обязательным отражением характера их взаимосвязи – прямой или обратной.

При построении схемы рекомендуется использовать цифровое обозначение позиций с приложением их пояснения на отдельных листах формата А4. Домашнее задание представляется в печатном виде, с пронумерованными страницами, списком использованных источников информации и титульным листом.

Выбор номера темы домашнего задания студентами осуществляется в соответствии с начальной буквой фамилии в рамках каждой группы. Дифференциация номеров тем домашнего задания по группам и фамилиям производится преподавателем. Каждая из тем рассчитана не более, чем для 3-4 человек. Присутствие в домашнем задании плагиата или самовольное изменение формулировки темы домашнего задания студентом означает выставление неудовлетворительной оценки.

Домашние задания представляются преподавателю для оценки не позднее, чем за 14 дней до даты последней лекции учебного курса.

Домашнее задание студента оценивается по десятибалльной системе. Оценка домашнего задания на уровне трех баллов означает, что студент не справился с поставленной в рамках темы задачей и не освоил учебную программу курса. В этом

случае он может представить новый или дополненный вариант домашнего задания или отработать тему в устной форме в часы консультаций преподавателя.

Итоговый контроль осуществляется по окончании учебной дисциплины в устной форме во время приема экзамена у студентов. Ответ на вопросы экзаменационного билета оценивается преподавателем в момент сдачи экзамена с выставлением итоговой оценки, в составе которой учитывается результат по домашнему заданию. Долевая часть оценки за домашнее задание в составе итоговой экзаменационной оценки составляет 1/3. Высокая положительная оценка за домашнее задание позволяет преподавателю учесть ее во время экзамена и повысить балл итоговой экзаменационной оценки.

Методические рекомендации для написания доклада

Доклад, как вид самостоятельной работы в учебном процессе, способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, учит критически мыслить. При написании доклада по заданной теме обучающийся составляет план, подбирает основные источники. В процессе работы с источниками систематизирует полученные сведения, делает выводы и обобщения.

Тематика доклада обычно определяется преподавателем, но в определении темы инициативу может проявить и обучающийся.

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц. Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения. Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу. Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата.

Структура и содержание доклада.

Введение - это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада. Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов. В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показываются позиции автора.

В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента. В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов приводятся в алфавитном порядке, при этом все источники даются под общей нумерацией литературы. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Методические рекомендации по подготовке к зачету

Подготовка студентов к сдаче зачета включает в себя:

- просмотр программы учебного курса;
- определение необходимых для подготовки источников и их изучение;
- использование методических пособий;
- консультирование у преподавателя.

Подготовка к зачету начинается с первого занятия по дисциплине, на котором студенты получают общую установку преподавателя и перечень основных требований к текущей и итоговой отчетности. При этом важно с самого начала планомерно осваивать материал, руководствуясь, прежде всего перечнем вопросов к зачету, конспектировать

важные для решения учебных задач источники. В течение семестра происходит пополнение, систематизация и корректировка студенческих работ, освоение нового и закрепление уже изученного материала.

Зачет преследует цель оценить работу студента, его теоретические знания и практические навыки, их прочность, развитие творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умения синтезировать полученные знания и применять на практике при решении практических задач.

Самостоятельная работа студентов является важным этапом подготовки к зачету, поскольку студент имеет возможность оценить уровень собственных знаний и своевременно восполнить имеющиеся пробелы.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Основная литература.

1. Михайлов Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практ.пособие — 3-е изд.М. : Издательство Юрайт, 2016. - <https://www.biblio-online.ru/book/AD059864-67D7-4863-9346-C2FE9DBCC0F8>
2. Кузнецова Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник для бакалавриата и магистратуры. М. : Издательство Юрайт, 2016. - <https://www.biblio-online.ru/book/ED2C3937-FA5D-4CD9-AD10-034DD0A828BD>

6.2. Дополнительная литература.

1. Грачев. Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и техника внешнеторговых операций. Учеб. Пособие. - М.: Интелсинтез, 2010. - 592 с.

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.

6.4. Нормативные правовые документы.

6.5. Интернет-ресурсы.

6.6. Иные источники.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Учебная аудитория должна быть оснащена наглядными учебными пособиями, экраном, мультимедийным проектором с ноутбуками (ПК) для презентации учебного материала, с выходом в сеть Интернет, программные продукты Microsoft Office (Excel, Word, PowerPoint).