

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Бойко Валерий Леонидович
Должность: Ректор
Дата подписания: 16.01.2025 18:59:23
Уникальный программный ключ:
1ae60504b2c916e8fb686192f29d3bf1653db777



**Высшая Школа
Управления**

Негосударственное образовательное частное учреждение высшего образования

«Высшая школа управления» (ЦКО)

(НОЧУ ВО «Высшая школа управления» (ЦКО))

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Направленность (специализация) подготовки

Таможенные платежи и валютное регулирование

Квалификация выпускника

Специалист таможенного дела

Форма обучения

Очная, заочная

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры
таможенного дела, внешнеэкономической деятельности и туризма
«29» августа 2024, протокол №1

Заведующий кафедрой
Радченко М.Ю. к. ю. н. доцент

Москва
2024

1. Цель, задачи и перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Цель: обеспечение достижения планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций выпускников) на этапе изучения дисциплины.

Задачами изучения дисциплины являются:

– формирование базовых теоретических знаний, раскрывающих теорию и практику внешнеэкономической деятельности: содержание внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности, организацию внешнеэкономической деятельности на уровне государства и хозяйствующих субъектов, систему государственного регулирования внешнеэкономической деятельности;

– формирование у студентов целостной системы знаний о сущности, закономерностях, принципах, направлениях, формах и видах внешнеэкономической деятельности, многоуровневом характере внешнеэкономической деятельности, факторах и тенденциях её развития;

– формирование у студентов практических навыков, необходимых для работы в сфере внешнеэкономической деятельности, самостоятельной работы с источниками международного и национального права, научной и информационно-справочной литературой по внешнеэкономической деятельности.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

Наименование компетенции	Показатели (планируемые) результаты обучения	Код результата обучения
ПК-5 Способен определять виды и составлять документы для оформления определенных сделок по внешнеторговым операциям; составлять и оформлять основные и обеспечивающие внешнеторговые контракты	Знает виды порядок составления документов для оформления сделок по внешнеторговым операциям;	ПК-5.1.
	Умеет составлять основные внешнеторговые контракты	ПК-5.2.
	Владеет навыками оформления основных и обеспечивающих внешнеторговых контрактов	ПК-5.3.
ПК-6 Способен осуществлять деятельность в сфере таможенного дела, основанную на таможенном законодательстве Евразийского экономического союза и законодательстве Российской Федерации при совершении таможенных операций	Знает нормы международного и таможенного законодательства при осуществлении таможенных процедур	ПК-6.1
	Умеет применять нормы законодательства Евразийского экономического союза и законодательства Российской Федерации при совершении таможенных операций	ПК-6.2
	Владеет навыками применения норм международного и таможенного законодательства в международных цепях поставок	ПК-6.3

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО специалитета

Для специальности 38.05.02 «Таможенное дело» дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» (Б1.В.ДЭ.03.02) относится к элективным дисциплинам.

Изучение учебной дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» базируется на сумме знаний, полученных студентами в ходе освоения дисциплин «Экономическая теория», «Мировая экономика», «Финансы».

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» имеет логические и содержательно-методические связи с дисциплинами «Ценообразование во внешней торговле», «Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности», «Контракты и внешнеторговая документация», «Торгово-экономические отношения России в современных условиях».

Студенты, освоившие содержание дисциплины, должны достаточно уверенно ориентироваться в вопросах организации внешнеэкономической деятельности, ее информационном обеспечении для последующей самостоятельной работы в этой области на профессиональном уровне. При этом особое внимание уделяется освоению комплекса вопросов, касающихся анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия, защите защиты гражданских прав участников ВЭД, осуществления внешнеторговых операций, заключению и исполнению внешнеторговых сделок. Знания, умения и навыки, полученные в процессе изучения дисциплины «ВЭД предприятия» будут использованы студентами при написании выпускной квалификационной работы.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 часов)

№ п/п	Объём дисциплины	Всего часов	
		для очной формы обучения	для очно-заочной формы обучения
1	Общая трудоемкость дисциплины¹	108	108
2	Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)²:	34,25	18,25
2.1	Контактная работа при проведении аттестации ³	0,25	0,25
3	Аудиторная работа (всего)⁴:	34	18
3.1	Занятия лекционного типа	10	8
3.2	Занятия практического типа	24	10
4	Самостоятельная работа обучающихся (всего)⁵	73,75	89,75
4.1	Курсовая работа ⁶	-	-
5	Вид промежуточной аттестации обучающегося⁷ (зачет)	-	-

¹ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Всего» учебного плана и должно быть равно сумме строк 2, 4, 5

² для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Контакт.» учебного плана

³ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «КрАт» учебного плана

⁴ сумма строк 3.1, 3.2, где строка 3.1. - для каждой формы обучения соответствует

количеству часов из графы «Лек.» учебного плана, строка 3.2. - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Лаб /Пр.» учебного плана

⁵ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «СР» учебного плана

⁶ - для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «КуР» учебного плана

⁷ для каждой формы обучения соответствует количеству часов из графы «Контроль» учебного плана

4. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Разделы дисциплины (модуля) и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

Очная форма обучения (срок обучения 5 лет)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоемкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятельная Работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Организация внешнеэкономической службы на предприятии.	11,75	3	1	2		8,75	
2.	Тема 2. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок, особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности	11	3	1	2		8	
3.	Тема 3. Организация ВЭД предприятия	12	4	2	2		8	
4.	Тема 4. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления	13	4	2	2/2		9	
5.	Тема 5. Подготовка и проведение деловых переговоров при осуществлении ВЭД.	16	6	2	4/2		10	
6.	Тема 6. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия	16	6	2	4/2		10	

7.	Тема 7. Риски во внешнеэкономической деятельности	14	4		4/2		10	
8.	Тема 8. Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	14	4		4/2		10	
	Форма промежуточной аттестации (зачет) ⁷	0,25	0,25					
	Всего ⁸ :	108	34,25	10	24/10		73,75	

¹ по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины, количество часов в графе 3 равно сумме граф 4 и 8

² по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины, количество часов контактной работы равно сумме граф 5 и 6

³ в том числе – занятия, проводимые в интерактивных формах (И), количество часов в соответствии с учебным планом

⁴ в графе 7 указываются часы только в строках «Форма промежуточной аттестации» и «Всего» в соответствии с количеством часов в графе «КуР» учебного плана

⁵ количество часов в графе 8, указанных по строке «Всего» распределяется по строкам, соответствующим разделам (темам) дисциплины

⁶ в графе 9 указываются часы только в строках «Форма промежуточной аттестации» и «Всего» в соответствии с количеством часов в графе «Контроль» учебного плана

⁷ в графе 3 указывается сумма граф 4,7,9, где в графе 4 – количество часов из графы «КрАт» учебного плана, в графе 7 – количество часов из графы «КуР» учебного плана, в графе 9 – количество часов из графы «Контроль» учебного плана

⁸ количество часов по графам 3-9 в соответствии с графами в учебном плане, где графа 3 – «Всего», графа 4 – «Контакт.», графа 5 – «Лек», графа 6 – «Лаб»/«Пр», графа 7 – КуР», графа 8 – «СР», графа 9 – «Контроль»

Заочная форма обучения (срок обучения 5 лет 6 мес.)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Общая трудоёмкость (в часах) всего ¹	Контактная работа ²	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся по всем видам учебных занятий и трудоёмкость (в часах)				
				Занятия лекционного типа/ И ³	Занятия практического типа/ И ³	Курсовая работа ⁴	Самостоятельная Работа ⁵	Контроль ⁶
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Тема 1. Организация внешнеэкономической службы на предприятии.	13,75	2	1	1/1		11,75	
2.	Тема 2. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок, особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности	13	2	1	1/1		11	
3.	Тема 3. Организация ВЭД предприятия	13	2	1	1/1		11	
4.	Тема 4. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления	13	2	1	1/1		11	
5.	Тема 5. Подготовка и проведение деловых переговоров при осуществлении ВЭД.	13	2	1	1/1		11	
6.	Тема 6. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия	13	2	1	1/1		11	
7.	Тема 7. Риски во внешнеэкономической деятельности	14	3	1	2/2		11	
8.	Тема 8. Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	14	3	1	2/2		12	
	Форма промежуточной аттестации (зачет) ⁷	0,25	0,25					
	Всего ⁸ :	108	18,25	8	10/10		89,75	

Все сноски те же.

4.2. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
1	Тема 1. Организация внешнеэкономической службы на предприятии.	<p>Целевая функция внешнеэкономической деятельности предприятия. Принципы построения внешнеэкономических служб на фирме. Оценка целесообразности внешнеторговой фирмы (ВТФ) в составе предприятий экспортеров-производителей. Цели, задачи и функции ВТФ, профиль деятельности в процессе экспортной ориентации предприятий-производителей экспортной продукции. Построение организационно-функциональной структуры предприятия и критерии ее выбора. Принципы управления ВТФ: линейный, функциональный, комбинированный и их значимость в процессе реализации стратегии ВЭД. Оперативно-коммерческая работа ВТФ и ее направление в процессе планирования внешнеторговых операций. Основные этапы оперативно-коммерческой работы: предконтрактный, контрактация, исполнение и контроль внешнеторговых сделок.</p>
2	Тема 2. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок, особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности	<p>Обоснование решения выхода российского предприятия на внешние рынки. Стратегические решения во внешнеэкономической деятельности. Основные причины выхода на внешние рынки или расширения внешнеэкономической деятельности. Технологический процесс выхода предприятия на внешний рынок. Планирование внешнеэкономической деятельности на предприятии.</p> <p>Трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности. Основные внешнеторговые стратегии, применяемые предприятием. Стратегии поиска зарубежного рынка (стратегия концентрированного и дисперсионного поиска). Основные стратегии проникновения на внешние рынки и его сохранения. Стратегии лидерства, применяемые при осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятия.</p> <p>Основные объекты изучения внешних рынков. Изучение рыночной, предпринимательской среды на внешних рынках. Определение требований потребителей к товару на мировых рынках и его конкурентоспособности.</p> <p>Сегментирование рынка и позиционирование компании, ее товаров и услуг. Факторы привлекательности зарубежного рынка. Организация проведения маркетингового исследования рынка. Изучение емкости внешнего рынка и спроса. Изучение цен. Анализ характера конкуренции и рыночных действий конкурентов. Выбор и изучение партнеров при выходе на внешний рынок. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов. Критерии выбора и надежности партнера. Оценка его деловой репутации, формирование информационной карты на фирму-партнера, содержание ее разделов.</p> <p>Изучение форм и методов торговли на внешнем рынке. Обзор и прогноз развития внешнего рынка. Основные методы изучения внешних рынков. Изучение мотиваций и покупательских предпочтений потребителей на внешних рынках.</p>
3	Тема 3. Организация ВЭД предприятия	<p>Средства формирования спроса и стимулирования сбыта. Роль рекламы в формировании спроса. Способы коммуникации с потенциальными потребителями. Разновидности рекламы и стратегии применения рекламы. Рекламные агентства и их функции.</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>PR – Public Relations: принципы существования и применения на практике. Методы формирования позитивного имиджа предприятия.</p> <p>Особенности современного использования рекламной практики и повышение ее эффективности. Директ-маркетинг и особенности его применения при экспортно-импортных операциях.</p> <p>Взаимовыгодное сотрудничество с внешнеторговыми деловыми партнерами и средствами массовой информации. Условия эффективного проведения пресс-конференций, презентаций и выставок.</p> <p>Стимулирование сбыта и разработка программ по его совершенствованию. Организация информационного взаимодействия с участниками рынка. Особенности организации продаж в рамках программ по электронной коммерции.</p> <p>Основные каналы распределения на мировых рынках. Функции и стратегии современной дистрибуции. Новые технологии продвижения товаров на внешний рынок.</p> <p>Торгово-посреднические операции: понятие, виды, организационные формы. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях. Нормативно-правовая база внешнеторговой посреднической деятельности в РФ и за рубежом.</p> <p>Экономическая целесообразность использования посредников. Виды посредников. Структура и содержание посреднических соглашений.</p> <p>Положение посредников на рынке. Принципы вознаграждения посредников. Объем прав посредников на рынках.</p> <p>Особенности соглашений с отдельными видами посредников при осуществлении ВЭД.</p> <p>Комиссионные и консигнационные сделки. Агентские, дилерские и дистрибьюторские соглашения. Оценка деятельности внешнеторговых сбытовых посредников.</p>
4	<p>Тема 4. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления</p>	<p>Понятие и общие положения внешнеэкономической сделки. Правовая основа внешнеэкономических сделок. Односторонние и многосторонние сделки. Основные условия внешнеэкономических сделок. Критерии “международности” сделки. Внешнеэкономические сделки и международные торговые обычаи. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок.</p> <p>Формы внешнеэкономических сделок. Основные способы заключения международных коммерческих сделок. Протоколы о намерениях. Предварительные контракты. Оферта, акцепт. Запросы и заказы.</p> <p>Внешнеэкономические сделки с коммерческим финансированием (лизинг, факторинг, форфейтинг). Товарообменные и компенсационные сделки. Посреднические операции.</p> <p>Процедура и техника подготовки международных торговых сделок. Толкование и исполнение внешнеэкономических сделок.</p>
5	<p>Тема 5. Подготовка и проведение деловых переговоров при осуществлении ВЭД.</p>	<p>Основные принципы и практика ведения переговоров. Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера. Общие нормы протокольной практики. Методика ведения переговоров. Деловой протокол.</p> <p>Телефонные переговоры и личные встречи, их виды. Язык переговоров и язык для подготовки документов.</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		<p>Стратегия и тактика личных переговоров, основные этапы деловых переговоров. Ограничительные условия в деловой практике. Некоторые психологические аспекты ведения деловой беседы. Финансовое обеспечение приема и переговоров. Протокольные приемы во внешнеэкономической деятельности. Деловой этикет. Работа протокольной службы фирмы (предприятия).</p>
6	<p>Тема 6. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия</p>	<p>Выбор вида транспорта и перевозчика. Техничко-экономические особенности доставки товаров различными видами транспорта. Виды сообщений. Логистические характеристики видов транспорта. Организация перевозки товаров различного видами транспорта. Транспортная характеристика грузов и грузовых перевозок. Характеристика затрат на перевозку грузов. Затраты по доставке различными видами транспорта. Транспортные тарифы. Транспортная документация. Международные правила толкования торговых терминов (ИНКОТЕРМС). Использование ИНКОТЕРМС в практике контрактной работы. Базисные условия контрактов международной купли-продажи. Основные обязанности сторон по базисам поставки. Переход риска по ИНКОТЕРМС. Условия поставок при морской перевозке грузов. Условия поставок при перевозке грузов наземными видами транспорта (автомобильный и железнодорожный транспорт). Условия поставок при воздушной перевозке грузов. Условия поставок при смешанных перевозках грузов. Транспортные условия внешнеторговых сделок. Сроки поставки и грузовые характеристика товаров при перевозке различными видами транспорта. Определение места и порядка сдачи товара покупателю по внешнеторговому контракту. Условия обработки транспортных грузов в пункте получения внешнеторговым партнером. Распределение транспортных расходов между продавцом и покупателем. Порядок расчетов по договору перевозки при осуществлении ВЭД. Транспортно-экспедиторское обслуживание международных перевозок грузов. Основные транспортно-экспедиторские операции. Национальные и международные организации, регулирующие деятельность фирм, занимающихся транспортно-экспедиторским обслуживанием. Особенности заключения и исполнения договора на экспедиторское обслуживание в сфере внешнеэкономической деятельности.</p>
7	<p>Тема 7. Риски во внешнеэкономической деятельности</p>	<p>Проблема рисков в международном бизнесе. Понятие и сущность риска. Основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности. Организация риск-менеджмента на предприятии-участнике ВЭД: основные методы и схема. Страновые риски. Риск выбора и надежности партнера. Пути минимизации риска. Маркетинговые и транспортные риски. Риски, связанные с основными положениями внешнеэкономического контракта (поставка, выбор формы расчета и т.д.). Практические аспекты анализа рисков внешнеэкономической деятельности. Методика определения риска конкретной внешнеэкономической операции. Анализ фирменной структуры риска.</p>

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
		Информационное обеспечение при управлении рисками во внешнеэкономической деятельности. Торгово-промышленная палата (ТПП), специализированные фирмы и информационно-поисковые системы.
8	Тема 8. Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	Экономическое обоснование принимаемых решений по выходу предприятия на внешний рынок. Факторы, влияющие на эффективность внешнеторговой сделки. Оценка эффективности сбыта продукции. Основные показатели, характеризующие эффективность внешнеторговой операции. Методика определения эффекта и экономической эффективности экспортной (импортной) операции. Прогнозирование эффективности внешнеторговой операции. Расчеты эффективности в условиях неопределенности.

5. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем (при необходимости)

Для реализации предусмотренных видов учебной работы в качестве образовательных технологий используются информационные и коммуникационные образовательные технологии:

- мультимедийное обучение (презентации, мультимедийные курсы);
- сетевые компьютерные технологии (Интернет, локальная сеть);
- при организации образовательного процесса с применением ДОТ лекции проводятся в режиме онлайн.

Перечень лицензионного программного обеспечения, необходимого для освоения дисциплины

1. Операционная система Microsoft Win 7,
2. LibreOffice,
3. Adobe Acrobat Reader DC,
4. 7-zip,

Профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- Правовая информационная база данных Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>
- Сайт Федеральной службы государственной статистики – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Электронно-библиотечные системы:

- Научная электронная библиотека elibrary.ru – Режим доступа: <https://elibrary.ru/>
- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <https://www.iprbookshop.ru/>

6. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю), текущего контроля и промежуточной аттестации

6.1. Содержание и трудоемкость самостоятельной работы по темам дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид самостоятельной работы	Трудоемкость (в академических часах) очная форма обучения	Трудоемкость (в академических часах) очно-заочная форма обучения
1	Тема 1. Организация внешнеэкономической службы на предприятии.	Конспектирование периодических изданий, изучение сайтов компаний, осуществляющих ВЭД	8,75	
2	Тема 2. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок, особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности	Конспектирование периодических изданий, изучение сайтов компаний, осуществляющих ВЭД	8	11
3	Тема 3. Организация ВЭД предприятия	Анализ публикаций в периодической печати по теме, конспектирование учебной литературы	8	11
4	Тема 4. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления	Анализ публикаций в периодической печати по теме, конспектирование учебной литературы	9	
5	Тема 5. Подготовка и проведение деловых переговоров при осуществлении ВЭД.	Анализ публикаций в периодической печати по теме, конспектирование учебной литературы	10	
6	Тема 6. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия	Подготовка к устному ответу на теоретический вопрос, анализ публикаций в периодической печати по теме, решение практических задач	10	11
7	Тема 7. Риски во внешнеэкономической деятельности	Ответ на теоретический вопрос, решение практических задач	10	11
8	Тема 8. Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	Ответ на теоретический вопрос, решение практических задач Решение практических задач участие в научно-исследовательской работе	10	12

6.2 Перечень учебно-методического обеспечения для текущего контроля успеваемости

Примерная тематика и планы семинарских и/или практических занятий для очной и очно-заочной форм обучения

Тема 1. Организация внешнеэкономической службы на предприятии.

I. Задания для самостоятельной работы

На примере российских и зарубежных компаний проанализировать особенности организационной структуры управления внешнеэкономической деятельности конкретной компании с точки зрения ее типологии (линейно-функциональная, региональная, товарная или матричная) и проблем функционирования.

II. План практического занятия

1. Классификация субъектов ВЭД в РФ, ее принципы и нормативно-правовое регулирование.

2. Принципы и особенности построения и функционирования внешнеэкономических служб на фирме (предприятии).

3. Целевые задачи и функции внешнеторговой фирмы в составе предприятий экспортеров-производителей.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

Проведенный анализ необходимо оформить в виде отчета в письменной форме объемом не более 2-3 стр. печатного текста. Для поиска необходимой информации желательно воспользоваться указанными ниже периодическими изданиями, а также публикациями в СМИ, Интернете. В отчете информация должна быть представлена по следующему плану:

1. Общая характеристика выбранной компании.

2. Организационная структура внешнеэкономической деятельности компании (в виде схемы).

3. Анализ основных достоинств и недостатков применяемой организационной структуры.

При подготовке к практическому занятию по указанной теме провести ФЗ РФ № 164 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ» 2003 г.

Тема 2. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок, особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности

I. Задания для самостоятельной работы

1. Обоснование решения выхода российского предприятия на внешний рынок.

2. На примере российских и зарубежных компаний проанализировать особенности разработки и реализации стратегии выхода предприятия на внешний рынок, рассмотреть трудности и опасности осуществления внешнеторговой деятельности

3. По выбранной товарной группе (машины, сельскохозяйственная продукция, бытовая техника и т.д.) определить требования потребителей к товару, его конкурентоспособности, проранжировать отобранные требования по значимости.

4. Составить блок-схему маркетингового исследования внешнего рынка по выбранной товарной группе.

5. Определить потенциально привлекательный внешний рынок для реализации выбранного товара, аргументировать сделанный выбор.

II. Рекомендации по выполнению заданий

Проведенный анализ необходимо оформить в виде отчета в письменной форме объемом не более 4-5 стр. печатного текста. Для поиска необходимой информации желательно воспользоваться указанными ниже периодическими изданиями, а также публикациями в СМИ, Интернете. В отчете информация должна быть представлена по следующему плану:

1. Общая характеристика компании и ее рыночной ниши.
2. Особенности выхода компании на российский или зарубежный рынок.
3. Основные типы внешнеторговых стратегий, применяемых компанией.
4. Характеристика конкурентной стратегии компании в занимаемой рыночной нише.
5. Сегментирование рынка и позиционирование компании, ее товаров и услуг.
6. Анализ характера конкуренции и рыночных действий конкурентов при сбыте товаров на зарубежный рынок.
7. Выбор и изучение партнеров при выходе на внешний рынок. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов. Критерии выбора и надежности партнера.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к практическому занятию студентам следует:

1. Составить письменный конспект ответа на вопросы, подлежащие обсуждению;
2. Подготовить устные выступления на практическом занятии.

Практические занятия предполагают обсуждение докладов по следующим темам: «Уровень и характер конкуренции при организации внешнеэкономической деятельности российских и зарубежных компаний»; «Определение целевого рынка сбыта по выбранному товару».

Подготовка к семинарским занятиям, самостоятельная работа включают обязательное предварительное ознакомление с основными и дополнительными источниками, рекомендуемыми как к конкретной теме, так и в перечне литературы для подготовки к зачету, указанных в настоящих Учебно-методических указаниях и в Программе дисциплины.

При подготовке к обсуждению доклада студент должен составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию, активно участвовать в обсуждении.

Основные требования к докладу:

- 1) тема доклада; краткое введение в проблематику доклада;
- 2) доклад проводится в виде презентации при помощи программного продукта Microsoft Power Point либо с использованием раздаточных и иных наглядных материалов (плакатов, рисунков и т.д.);
- 3) продолжительность доклада не превышает 10 мин.;
- 4) подводятся итоги выступления в сжатом виде;
- 5) в заключении доклада студент отвечает на вопросы коллег и преподавателя.

Теоретические вопросы, выносимы для обсуждения на занятиях, должны быть аргументированы и подтверждены практическими примерами и статистическими данными.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка научного доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

Тема 3. Организация ВЭД предприятия

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучение рекомендованной литературы по указанной проблематике.
2. Подготовить письменные ответы на вопросы в соответствии с формулированными заданиями.
3. Рассмотреть особенности применения рекламы во внешнеэкономической деятельности и возможности повышения ее эффективности.
4. Провести сравнительный анализ директ-маркетинга и рекламы при осуществлении внешнеэкономической деятельности.
5. На примере российских и зарубежных компаний проанализировать особенности организации продаж в рамках программ по электронной коммерции товарами или примеры ребрендинга, его причины и последствия. (выбор задания на усмотрение студента).
6. Выявить экономическую целесообразность использования посредников при сбыте различных видов товаров (напр., автомобили, бытовая техника, текстиль, сырье и т.д.) на внешние рынки.
7. На примере конкретных российских и зарубежных компаний проанализировать особенности организации внешнеэкономической деятельности через посредника.
8. Провести сравнительную классификацию внешнеторговых посредников в приведенной в раздаточном материале таблице.
9. Определить виды торгово-посреднических операций и особенности заключения внешнеторговых посреднических соглашений.

II. План практического занятия

1. Реклама как метод формирования спроса на импортируемые и экспортируемые товары.
2. Разновидности рекламы и стратегии ее применения.
3. PR как метод формирования позитивного имиджа предприятия в сфере ВЭД.
4. Экономическая целесообразность использования посредников при сбыте различных видов товаров на территории РФ и за рубежом.
5. Положение посредников на рынке. Принципы вознаграждения внешнеторговых посредников.
6. Особенности соглашений с отдельными видами внешнеторговых посредников (комиссионные, дистрибьюторские, дилерские и франчайзинговые соглашения)

III. Рекомендации по выполнению заданий

Проведенный анализ необходимо оформить в виде отчета в письменной форме объемом не более 2-3 стр. печатного текста. Для поиска необходимой информации желательно воспользоваться указанными ниже периодическими изданиями, а также публикациями в СМИ, Интернете.

В итоге изучения данной темы студенты должны свободно ориентироваться в терминологии современных методов продаж (дистрибуция, электронная коммерция, брендинг).

При подготовке к практическому занятию студентам следует:

1. Составить письменный конспект ответа на вопросы, подлежащие обсуждению;
2. Подготовить устные выступления на практическом занятии.

Практические занятия предполагают обсуждение докладов по теме: «Особенности деятельности торгово-посреднических компаний на российской рынке при осуществлении ВЭД».

Подготовка к семинарским занятиям, самостоятельная работа включают обязательное предварительное ознакомление с основными и дополнительными

источниками, рекомендуемыми как к конкретной теме, так и в перечне литературы для подготовки к зачету, указанных в настоящих Учебно-методических указаниях и в Программе дисциплины.

При подготовке к обсуждению доклада студент должен составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию, активно участвовать в обсуждении.

Теоретические вопросы, выносимы для обсуждения на занятиях, должны быть аргументированы и подтверждены практическими примерами и статистическими данными.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка научного доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

По итогам изучения данной темы студент должен уметь определять вид коммерческого посредника в зависимости от типа планируемой операции и самостоятельно формировать условия соответствующих посреднических соглашений.

При подготовке к практическому занятию студентам следует 1. Составить письменный конспект ответа на вопросы, подлежащие обсуждению;

Подготовить устные выступления на практическом занятии.

Практические занятия предполагают обсуждение докладов по следующим темам: «Примеры эффективных и неэффективных рекламных стратегий российских и зарубежных компаний»; «Показатели эффективности рекламных и PR компаний в сфере ВЭД»

При подготовке к обсуждению доклада студент должен составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию, активно участвовать в обсуждении.

Теоретические вопросы, выносимы для обсуждения на занятиях, должны быть аргументированы и подтверждены практическими примерами и статистическими данными.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка научного доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

Тема 4. Внешнеэкономическая сделка: этапы и способы оформления

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу по указанной проблематике.
2. Подготовить письменные ответы на кейсы в соответствии с сформулированными заданиями по подготовке коммерческих предложений (оферт и запросов).
3. Определить пределы использования международных торговых обычаев во внешнеторговой практике РФ.
4. Составить алгоритм процедуры подготовки заключения внешнеэкономической сделки.

II. План практического занятия

1. Процедура подготовки внешнеэкономической сделки. Основные этапы и информационное взаимодействие сторон.
2. Особенности оформления коммерческих писем (оферты, запроса, заказа, инициативных предложений, акцепта и т.д.).

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

При подготовке к практическому занятию студентам следует:

1. Составить письменный конспект ответа на вопросы, подлежащие обсуждению;

2. Подготовить устные выступления на практическом занятии.

Практические занятия предполагают обсуждение докладов по сделанным кейсам для самостоятельной работы.

При подготовке к обсуждению доклада студент должен составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию, активно участвовать в обсуждении.

Теоретические вопросы, выносимы для обсуждения на занятиях, должны быть аргументированы и подтверждены практическими примерами и статистическими данными.

Участие в обсуждении вопросов практического занятия, подготовка научного доклада и участие в его обсуждении является основанием для оценки качества самостоятельной работы студента.

Тема 5. Подготовка и проведение деловых переговоров при осуществлении ВЭД.

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу по указанной проблематике.
2. Рассмотреть представленный кейс на тему «Проведение деловых переговоров по подготовке внешнеторгового договора купли-продажи товаров». Подготовить ответы на вопросы кейса и выступление на деловой игре.
3. Изучить порядок осуществления деловой ролевой игры по указанной теме, определить статус игрока и основные задачи в команде.

II. План практического занятия

1. Проведение деловой ролевой игры на тему «Проведение деловых переговоров по подготовке внешнеторгового договора купли-продажи товаров».
2. Разбор типичных ошибок сторон деловой игры и выработка рекомендаций по достижению поставленных целей командами.

III. Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

Необходимо внимательно ознакомиться с документами и описанием кейса по деловой игре, обращая особенное внимание на следующие позиции:

- наименование и характеристики товара
- каналы сбыта
- позиционирование контрагентов на территории рынка сбыта
- уровень и характер конкуренции
- география сбыта
- национальная принадлежность контрагентов

При подготовке к обсуждению студент должен составить перечень дискуссионных вопросов, подготовить аргументацию, активно участвовать в обсуждении команды.

Теоретические вопросы, выносимые для обсуждения должны быть аргументированы и подтверждены практическими примерами и статистическими данными.

Тема 6. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу по указанной теме.

2. Провести сравнительный анализа видов транспорта при организации международной перевозки грузов.
3. Выделить факторы, определяющие выбор канала распределения внешнеторговых грузов, и ответить на вопросы практических заданий по теме.
4. Определить виды внешнеторговых грузов и возможности их перевозки различными видами транспорта.
5. Изучить базисные условия поставки ИНКОТЕРМС-2010, особенности их применения во внешнеэкономической деятельности в целом, и в международных договорах в частности.
6. Провести сравнительный анализ ИНКОТЕРМС-1990, ИНКОТЕРМС-2000. ИНКОТЕРМС-2010.
7. Составить сводную таблицу распределения обязанностей продавца и покупателя, переход риска случайной гибели или порчи товара по 13 условиям поставки.
8. Решить практические задачи по формированию базисного условия поставки по внешнеторговых договорах купли-продажи.
9. Ответить на вопросы практических заданий по данной теме.

II. План практического занятия

1. Использование ИНКОТЕРМС в практике контрактной торговли.
2. Особенности применения базисных условий поставки при перевозке внешнеторговых грузов различными видами транспорта.
3. Распределение транспортных расходов между продавцом и покупателем по внешнеторговому контракту.

III. Рекомендации по выполнению заданий

При выполнении самостоятельной работы необходимо обратить внимание на тщательное изучение материала по указанной проблематике. Для поиска необходимой информации желательно воспользоваться указанными ниже периодическими изданиями, а также публикациями в СМИ, Интернете.

По итогам изучения данной темы студент должен знать основные характеристики грузов в международном сообщении, возможности применения того или иного вида транспорта, определять затраты по доставке грузов на основе транспортной документации. Также студент обязан уметь разрабатывать и обосновывать алгоритм организации транспортировки грузов с целью повышения эффективности внешнеэкономических операций.

По итогам изучения данной темы студент должен знать особенности применения базисных условий поставки во внешнеторговых договорах, уметь их формулировать в тексте соглашений исходя из конкретной практической ситуации. Также студент обязан уметь разрабатывать и обосновывать алгоритм организации транспортировки грузов с учетом транспортных и базисных условий поставки международных договоров.

Тема 7. Риски по внешнеэкономической деятельности. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу по указанной теме.
2. Определить факторы, влияющие на эффективность внешнеторговой сделки.
3. Провести классификацию рисков в сфере внешнеэкономической деятельности по различным основаниям (возможность управления, поле деятельности, отношение к сделке, функциональные и т.д.)

II. План практического занятия

1. Понятие и сущность риска. Основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности.
2. Организация риск-менеджмента на предприятии-участнике ВЭД: основные методы и схема.
3. Страновые риски. Маркетинговые и транспортные риски. Риск выбора и надежности партнера.
4. Пути минимизации риска. Методика определения риска конкретной внешнеэкономической операции. Анализ фирменной структуры риска.

III. Рекомендации по выполнению заданий

При выполнении самостоятельной работы необходимо обратить внимание на тщательное изучение материала по указанной проблематике. Для поиска необходимой информации желательно воспользоваться указанными ниже периодическими изданиями, а также публикациями в СМИ, Интернете.

По итогам изучения данной темы студент должен знать основные виды рисков при осуществлении внешнеторговой сделки, показатели, используемые для оценки различных рисков; уметь пользоваться методикой определения уровня риска конкретных практических внешнеэкономических операций.

Необходимо обратить особое внимание на определение рисков, связанных с основными положениями внешнеторгового контракта и возможности их минимизации.

Тема 8. Определение эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

I. Задания для самостоятельной работы

1. Изучить рекомендуемую литературу по указанной теме.
2. Определить факторы эффективности внешнеторговой деятельности
3. Проанализировать основные показатели, характеризующие эффективность внешнеторговой сделки.

II. План практического занятия

1. Экономическое обоснование принимаемых решений по выходу предприятия на внешний рынок.
2. Основные показатели, характеризующие эффективность внешнеторговой операции. Методика определения эффекта и экономической эффективности экспортной (импортной) операции.
3. Прогнозирование эффективности внешнеторговой операции. Расчеты эффективности в условиях неопределенности.

III. Рекомендации по выполнению заданий

При выполнении самостоятельной работы необходимо обратить внимание на тщательное изучение материала по указанной проблематике. Для поиска необходимой информации желательно воспользоваться указанными ниже периодическими изданиями, а также публикациями в СМИ, Интернете.

Методические материалы по процедуре оценивания в течение семестра

1. Опрос

Опрос является репродуктивным методом обучения и проводится с целью определения уровня теоретической подготовки студентов, выявления слабых мест в знаниях по изучаемой теме для оптимального построения учебного процесса. А также учит основам публичного выступления.

Уровень ответа	Критерии оценивания
повышенный	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил материал темы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
базовый	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал темы, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
пороговый	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала темы, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопрос.
ниже порогового	Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута).

2. Кейс-задание

Кейс-задание - это краткое описание проблемной ситуации на каком-либо реальном, либо вымышленном объекте, требующая от обучаемого оценки и/или предложений по выходу из данной ситуации, опираясь на предложенные вопросы.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
базовый	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
пороговый	Затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации; неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; затруднения в формулировке выводов.
ниже порогового	Неправильная оценка предложенной ситуации; отсутствие теоретического обоснования выполнения задания.

3. Задача

Задача – оценочное средство, позволяющее оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Задание выполнено полностью: - продемонстрирована способность анализировать и обобщать информацию; - продемонстрирована способность применять стандартные формулы для вычисления; - сделаны обоснованные выводы на основе интерпретации информации, разъяснения
базовый	Задание выполнено с незначительными погрешностями
пороговый	Обнаруживает знания и понимание большей части задания
ниже порогового	Задание не выполнено

4. Дискуссия

Дискуссия является репродуктивным методом обучения и представляет собой всестороннее коллективное обсуждение вопросов, проблем или сопоставление информации, идей, предложений (в интерактивной форме) обсуждение рефератов, подготовленных заранее. Дискуссия учит основам публичного выступления и позволяет оценить уровень освоения компетенций обучающимся.

Уровень ответа	Критерии оценивания
повышенный	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил материал темы, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение.
базовый	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал темы, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
пороговый	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала темы, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при ответе на вопрос.
ниже порогового	Полученные результаты не соответствуют поставленной цели (цель работы не достигнута).

5. Творческое задание

Творческое задание - частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
базовый	Дается комплексная оценка ситуации; демонстрируются глубокие знания теоретического материала и умение их применять; последовательное, правильное выполнение всех заданий; возможны единичные ошибки, исправляемые самим студентом после замечания преподавателя; умение обоснованно излагать свои мысли, делать необходимые выводы.
пороговый	Затруднения с комплексной оценкой предложенной ситуации; неполное теоретическое обоснование, требующее наводящих вопросов преподавателя; затруднения в формулировке выводов.
ниже порогового	Неправильная оценка ситуации; отсутствие теоретического обоснования выполнения задания.

6. Тестирование

Тестирование - система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

Уровень выполнения задания	Критерии оценивания
повышенный	Правильно выполнено 90 – 100 % тестовых заданий.
базовый	Правильно выполнено 70 – 89 % тестовых заданий.
пороговый	Правильно выполнено 51 – 69% тестовых заданий.
ниже порогового	Правильно выполнено 0 – 50% тестовых заданий.

Примерный перечень рефератов, эссе, докладов

Освоение данной дисциплины предполагает выполнение творческой работы (реферата, презентации и пр.) следующей примерной тематики:

1. Основные функции и координация органов управления ВЭД в Российской Федерации.
2. Основные функции внешнеэкономических служб предприятий и их организационная структура.
3. Этапы маркетингового исследования рынка при импорте товаров.
4. Этапы маркетингового исследования рынка при экспорте товаров.
5. Параметры конкурентоспособности экспортного товара и ее оценка.
6. Факторы, влияющие на уровень конкурентоспособности фирмы.
7. Оценка экономической эффективности экспортной операции.
8. Оценка экономической эффективности импортной операции.
9. Деловое общение в практических ситуациях.
10. Особенности проведения деловых переговоров в зависимости от различных факторов (национальная принадлежность, предмет сделки, товар и др.)
11. Методика анализа основных показателей деятельности контрагента.
12. Показатели конкурентоспособности фирмы.
13. Механизм сбора коммерческой информации об участнике внешнеторговой сделки (контрагенте, посреднике, конкуренте – на выбор слушателя)
14. Источники коммерческой информации в России и за рубежом.
15. Методы повышения эффективности деятельности совместных предприятий.
16. Основные риски, возникающие в рамках внешнеэкономической деятельности СП.
17. Методические подходы к минимизации рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности СП.
18. Классификация рисков в ВЭД.
19. Транспортные риски: понятие, виды.
20. Методы управления риском при транспортных операциях.
21. Методы обеспечения информационной безопасности фирмы.
22. Организация рекламной деятельности на предприятии и повышение ее эффективности.
23. Основные риски при лизинговых операциях и методы их минимизации.
24. Методы формирования позитивного имиджа предприятия.
25. Технология доставки товара при импортных поставках в целях снижения транспортных рисков (выбор транспорта, маршрута транспортировки и т.д.)
26. Выбор посредника при осуществлении экспортной (импортной) операции.
27. Практика урегулирования споров по доставке товаров.
28. Критерии выбора контрагента в коммерческой практике.
29. Применение информационных технологий в целях повышения эффективности ВЭД предприятия.
30. Критерии выбора транспортной компании при осуществлении перевозки внешнеторговых грузов.
31. Анализ типичных ошибок при подготовке и оформлении внешнеторговой документации.
32. Риски, возникающие при таможенном оформлении товаров и методы их минимизации.
33. Особенности формирования информационной карты на участников внешнеторговой сделки.
34. Анализ ошибок при составлении внешнеторгового контракта.

35. Характеристика деятельности менеджеров по ВЭД и основные проблемы, возникающие при осуществлении проектов.
36. Основные риски, возникающие при импортных операциях.
37. Основные риски, возникающие при экспортных операциях.
38. Организация управления ВЭД на предприятии.
39. Особенности налогообложения предприятий, осуществляющих ВЭД.
40. Порядок расчетов при осуществлении внешнеторговой операции.
41. Составление бизнес-плана предприятия-субъекта ВЭД.
42. Методика расчета времени на проведение внешнеторговой сделки.
43. Алгоритм оценки конъюнктуры рынка.
44. Формирование списка конкурентов и оценка интенсивности конкуренции.
45. Диагностика целей и намерений конкурентов.
46. Построение конкурентной карты рынка.
47. Стратегии вытеснения конкурентов с рынка.
48. Формирование бюджета рекламы фирмы – субъекта ВЭД.
49. Особенности осуществления ВЭД предприятий в различных рыночных ситуациях.
50. Организация внешнеторговой операции в области услуг.
51. Факторы, влияющие на эффективность внешнеторговой операции.
52. Прогнозирование эффективности внешнеторговой операции.
53. Анализ страновых рисков при осуществлении ВЭД.
54. Маркетинговые риски в ВЭД.
55. Риски, связанные с основными положениями контракта.
56. Схема взаимодействия участников ВЭД при осуществлении внешнеторговой операции.
57. Функции участников ВЭД (на примере конкретной внешнеторговой сделки).

Примерные тестовые задания для текущего контроля

Понятие "договорная территория" в посредническом соглашении представляет собой:

- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника
- б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера
- в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

Какой метод поиска оптимального рынка за рубежом требует больше времени:

- а) метод «муравья»
- б) метод «стрекозы»

Если предприятие знает, что потенциальная емкость данного рынка 1 млн. единиц продукции в год, может ли оно оценить свою долю на нем в 1 млн. ед.?

- а) да
- б) нет

От имени кого заключает договор купли-продажи агент с покупателем в соответствии ГК РФ?

- а) от своего имени
- б) от имени принципала
- в) от своего имени и от имени принципала

Под емкостью рынка следует понимать:

- а) совокупное предложение всех продавцов конкретного продукта на данном товарном рынке в заданный период времени
- б) эффективный рыночный потенциал
- в) платежеспособный спрос населения за текущий период
- г) поток импорта в страну в заданный период времени
- д) поставки продукции на условиях встречной торговли

Первым шагом в разработке рекламной компании для внешнего рынка является:

- а) разработка бюджета рекламы
- б) поиск рекламного агентства
- в) выбор целевой аудитории
- г) поиск креативной идеи рекламного обращения

Принятие решения об использовании марочного подхода в товарной политике фирмы – это:

- а) бренд-строительство
- б) бренд-менеджмент
- в) брендинг

Может ли марочный капитал снижать стоимость марки?

- а) да
- б) нет

Выпуск дополнительных товарных единиц, в той же категории товаров, под тем же брендом, но с новыми характеристиками: ароматами, формами, цветами, дополнительными ингредиентами и размерами упаковки предполагается при:

- а) линейном расширении марки
- б) марочном расширении

Укажите виды репозиционирования марки:

- а) физическое
- б) реальное
- в) моральное
- г) конкурентное
- д) производственное
- е) психологическое
- ж) технологическое

Количество различных вариантов, которых предлагается каждый бренд в товарной линии – это:

- а) ширина товарной номенклатуры
- б) длина
- в) глубина
- г) согласованность

Под «товарной номенклатурой» понимается:

- а) совокупность всех товарных линий и брендов, предлагаемых покупателям конкретным продавцом
- б) совокупность всех товарных линий и брендов, предлагаемых покупателям конкретным производителем
- в) совокупность всех товарных линий, предлагаемых покупателям всеми продавцами на рынке
- г) «портфель брендов», предлагаемый покупателям конкретным продавцом.

Сокращение продаж основных брендов мультимарочной компании возможно при:

- а) удлинении товарной номенклатуры
- б) расширении товарной номенклатуры

При условии EXW (Инкотермс-2010) погрузка товара на складе продавца осуществляется:

- а) за счет продавца
- б) за счет покупателя
- в) Инкотермс-2010 не регулирует указанное условие
- г) по дополнительной договоренности в контракте

Мультимодальная перевозка – это:

- а) перевозка, в которой перевозчик, организующий всю перевозку груза (от двери до двери) принимает на себя ответственность только за ту часть перевозки, которую осуществляет он сам.
- б) перевозка, в которой перевозчик, организующий всю перевозку груза (от двери до двери) принимает на себя ответственность за всю перевозку груза в целом.
- в) перевозка груза в одном и том же перевозочном месте (контейнере), осуществляемая несколькими видами транспорта - дорожным, железнодорожным и водным.

При базисном условии CIF морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца
- б) на риск продавца, но за счет покупателя
- в) на риск покупателя, но за счет продавца
- г) на риск и за счет покупателя

При базисном условии FCA обязательства продавца считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней в порту погрузки
- б) при пересечении грузом поручней в порту выгрузки
- в) при передаче груза первому перевозчику в поименованном пункте
- г) после погрузки на транспортное средство в поименованном пункте

При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца
- б) на риск продавца, но за счет покупателя
- в) на риск покупателя, но за счет продавца
- г) на риск и за счет покупателя

Применяется ли Инкотермс 2010 для контейнерных мультимодальных перевозок?

- а) да
- б) нет

При базисном условии FAS морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца
- б) на риск продавца, но за счет покупателя
- в) на риск покупателя, но за счет продавца
- г) на риск и за счет покупателя

При заключении контракта на условиях СРТ обязанности продавца считаются выполненными:

- а) при передаче товара первому перевозчику
- б) в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте
- в) при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления

При базисном условии DES продавец обязан представить товар в распоряжение покупателю:

- а) на борту судна в порту назначения
- б) на борту судна в порту отправления
- в) экспедитору в пункте отправления

При закупке импортных товаров у российских покупателей возникают издержки по транспортировке за границей при базисных условиях:

- а) FAS
- б) DAF
- в) CIF
- г) CFR
- д) DES

Сегментарная перевозка – это:

а) перевозка, в которой перевозчик, организующий всю перевозку груза (от двери до двери) принимает на себя ответственность только за ту часть перевозки, которую осуществляет он сам.

б) перевозка, в которой перевозчик, организующий всю перевозку груза (от двери до двери) принимает на себя ответственность за всю перевозку груза в целом.

в) перевозка груза в одном и том же перевозочном месте (контейнере), осуществляемая несколькими видами транспорта - дорожным, железнодорожным и водным.

При линейных морских перевозках договором является:

- а) чартер
- б) коносамент
- в) генеральный акт
- г) манифест

Договором перевозки в трамповом судоходстве является:

- а) коносамент
- б) манифест
- в) чартер
- г) акт-извещение

Сторонами договора перевозки – чартер является:

- а) фрахтователь
- б) фрахтовщик
- в) экспедитор
- г) брокер

По чартеру диспач означает:

- а) штраф, который фрахтователь оплачивает порту
- б) премию, которую судовладелец выплачивает фрахтователю
- в) премию, которую перевозчик выплачивает фрахтователю

По чартеру демередж означает:

- а) штраф, который фрахтователь выплачивает порту
- б) премию, которую перевозчик выплачивает стивидорной компании
- в) штраф, который перевозчик выплачивает фрахтователю

Любая платная форма неличного предложения и представления идей, товаров и услуг от имени известного спонсора – это:

- а) продвижение товара
- б) коммуникативный микс
- в) реклама
- г) бренд
- д) медиа

Является ли обязательным наличие ссылки на ИНКОТЕРМС в договорах международной купли-продажи товаров в Российской Федерации?

- а) да
- б) нет

Является ли обязательным наличие ссылки на ИНКОТЕРМС в договорах международной купли-продажи товаров в Украине?

- а) да
- б) нет

Имеет ли право поверенный подписывать договор купли-продажи с внешнеторговым контрагентом от своего имени?

- а) да
- б) нет

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

- а) на продавце
- б) на покупателе
- в) по договоренности между контрагентами

Базисное условие CIF предполагает использование транспорта (в соответствии с положениями ИНКОТЕРМС 2010):

- а) железнодорожного
- б) речного
- в) воздушного
- г) морского
- д) автомобильного
- е) любого

На основе внутренней и внешней информации о состоянии процессов ВТД по каждому товару можно рассчитать качественные показатели эффективности внешнеторговой деятельности предприятия. Верно ли данное утверждение?

- а) верно
- б) неверно

Деятельность каких торгово-сбытовых посредников регламентируют положения ГК РФ?

- а) поверенные
- б) брокер
- в) комиссионеры
- г) консигнаторы
- д) дилеры
- е) дистрибьюторы
- ж) агенты
- з) коммерческие представители

При заключении и исполнении комиссионной сделки кто несет коммерческие риски по операции?

- а) комитент
- б) комиссионер
- в) покупатель
- г) страховая компания
- д) перевозчик

Что определяет ИНКОТЕРМС-2010?

- а) момент перехода риска случайной порчи товара
- б) момент перехода риска неоплаты по поставке товара покупателем
- в) момент перехода права собственности на товар от продавца к покупателю
- г) момент перехода риска недопоставки товара

Являются ли понятия «медиа» и «канал коммуникации» тождественными?

- а) да
- б) нет

Принцип «бильярдного шара» применим к:

- а) рекламе
- б) PR-деятельности
- в) стимулированию сбыта
- г) продвижению товара
- д) международному маркетингу

Являются ли понятия «скрытая реклама» и «вирусная реклама» тождественными?

- а) да
- б) нет

Являются ли понятия «скрытая реклама» и «product placement» тождественными?

- а) да
- б) нет

Ссылки на ИНКОТЕРМС распространяются на контрактные отношения:

- а) грузовладельца и перевозчика
- б) грузовладельца и агента
- в) продавца и покупателя
- г) грузоотправителя и грузополучателя

Применяются ли условия ИНКОТЕРМС во внутренней торговле?

- а) да
- б) нет

Являются ли монопольное и исключительное право продажи посредника тождественными понятиями:

- а) да
- б) нет

При нарушении принципалом какого права продажи посредник вправе потребовать от продавца выплаты, установленного соглашением вознаграждения, как если бы сам посредник содействовал сбыту данного товара?

- а) исключительного права продажи
- б) преимущественного права продажи
- в) неисключительного права продажи

Консигнационные соглашения заключаются:

- а) только на сбыт
- б) на сбыт и закупку
- в) только на закупку

Комиссионные соглашения заключаются:

- а) только на сбыт
- б) на сбыт и закупку
- в) только на закупку

Платежи за реализованные на рынке товары переводятся консигнатором консигнанту после поручения выручки:

- а) за каждую реализованную партию
- б) по истечении срока консигнации
- в) по истечении срока действия договора консигнации

- г) один раз в год
- д) по требования консигнанта
- е) в установленные в консигнационном соглашении промежутки времени

РФ? Регулируются ли договорные отношения между консигнатором и консигнантом в ГК

- а) нет
- б) да, в главе 51, как разновидность договора «Комиссия»
- в) да, в главе 47
- г) да, в главе 49

К составляющим частям бренда относятся:

- а) марочное наименование
- б) геометрические фигуры
- в) марочный знак
- г) использование специальных шрифтов
- д) наличие определенного цвета

Деятельность, направленная на формирование имиджа – это:

- а) брендинг
- б) реклама
- в) PR

PR-деятельность ориентирована главным образом на:

- а) конкурентов
- б) общественность
- в) потребителя
- г) посредников

Назовите основные виды контейнеров:

- а) единичные
- б) однородные
- в) универсальные
- г) количественные
- д) специальные
- е) мультимодальные
- ж) комбинированные

При международных перевозках грузов клиент (грузовладелец) несет ответственность за направление груза не по адресу или переадресация без согласования с экспедитором. Верно ли это утверждение?

- а) верно
- б) неверно

Кто несет ответственность за непредъявление груза к международной перевозке?

- а) перевозчик
- б) грузовладелец
- в) экспедитор
- г) агент

По договору экспедиции экспедитор не несет ответственности за убытки от хищения при международных перевозках грузов. Верно ли это утверждение?

- а) верно
- б) неверно

По договору экспедиции экспедитор несет ответственность за внутритарную недостачу содержимого груза при международных перевозках грузов. Верно ли это утверждение?

- а) верно
- б) неверно

К международным морским организациям относится:

- а) ИЧКА
- б) ИАТА
- в) ФИАТА
- г) БИМКО
- д) ИКАО

6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для промежуточной аттестации

Примерные вопросы для подготовки к зачету

1. Стратегии выхода предприятия на внешний рынок.
2. Планирование внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия.
3. Выбор и изучение партнеров при выходе на внешний рынок.
4. Классификация субъектов ВЭД по правовому положению в РФ.
5. Классификация субъектов ВЭД в зарубежной практике.
6. Взаимодействие субъектов ВЭД при осуществлении внешнеторговой сделки.
7. Основные правила делового этикета.
8. Основные требования к проведению переговоров.
9. Протокольная служба предприятия.
10. Построение внешнеэкономической службы на предприятии.
11. Изучение зарубежных рынков и оценка их привлекательности.
12. Коммуникационная политика на предприятии.
13. Роль рекламы в осуществлении ВЭД предприятия.
14. Основные методы государственного регулирования ВЭД.
15. Правовая основа внешнеэкономической сделки.
16. Формы внешнеэкономических сделок.
17. Процедура и техника подготовки международных торговых сделок.
18. Внешнеэкономические сделки с коммерческим финансированием.
19. Контракт как основной элемент внешнеторговой операции и подготовка к его заключению.
20. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение контракта.
21. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта.
22. Транспортная специфика контрактов купли-продажи товаров.
23. Экономическое обоснование принимаемых решений по выходу предприятия на внешний рынок.
24. Факторы, влияющие на эффективность внешнеторговой сделки.
25. Оценка экономической эффективности внешнеторговой операции.
26. Основные виды рисков во внешнеэкономической деятельности.

27. Организация риск-менеджмента на предприятии.
28. Риск выбора и надежности партнера.
29. Риски, связанное с основными условиями контракта купли-продажи.
30. Пути минимизации рисков во внешнеэкономической сделке.
31. Прямые и косвенные методы ведения международных коммерческих операций.
32. Основные направления торгово-посреднических операций.
33. Способы торговли сырьевой продукцией.
34. Организация торговли готовой продукцией.
35. Международная встречная торговля.
36. Формы совместного предпринимательства с иностранными партнерами.
37. Концепция логистической системы внешнеэкономической деятельности.
38. Логистические системы внешнеэкономических сделок: понятие, классификация и основные параметры.
39. Взаимодействие логистических систем внешнеэкономических операций.
40. Оптимизация логистических систем как основное условие повышения эффективности внешнеторговой операции.
41. Основные направления транспортной логистики.
42. Сравнительная характеристика видов транспорта при осуществлении внешнеторговой сделки.
43. Система управления запасами внешнеторговой операции.
44. Стратегии ценообразования в логистике ВЭД.
45. Особенности «ценовых войн» с конкурентами.
46. Формирование таможенных логистических систем.
47. Информационное обеспечение таможенных логистических систем.
48. Организация доставки товаров морским транспортом.
49. Организация доставки товаров железнодорожным транспортом.
50. Классификация и характеристика грузовых перевозок.
51. Организация доставки товаров автомобильным транспортом и управление ею.
52. Транспортно-экспедиторские операции с грузами.
53. Организация перевозок собственным транспортом предприятия.
54. Правовое регулирование транспортных услуг.
55. Организация доставки при воздушных перевозках.
56. Базисные условия поставки: общая характеристика терминов.
57. Группировка базисов поставки по видам транспортных средств.
58. Распределение рисков между продавцом и покупателем по терминам группы E
59. Распределение рисков между продавцом и покупателем по терминам группы F
60. Распределение рисков между продавцом и покупателем по терминам группы C
61. Распределение рисков между продавцом и покупателем по терминам группы D.
62. Транспортные условия внешнеторговых контрактов.
63. Распределение транспортных расходов между продавцом и покупателем.
64. Порядок расчетов по договору перевозки.
65. Информационные системы логистики: понятие и место.
66. Объекты и субъекты управления логистическими информационными системами.
67. Функции и элементы логистической информационной системы.

7. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (См. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине)

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Нормативно-правовые акты

1. «Договор о Евразийском экономическом союзе» (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017).
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза
3. Международные правила толкования ИНКОТЕРМС 2010.
4. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ (в ред. от 13.07.2015).
5. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 г. №173-ФЗ (в ред. от 03.08.2018).
6. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 N 289-ФЗ
7. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях" от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 03.08.2018).
8. Федеральный закон «Об экспортном контроле» от 18.07.1999 №-183-ФЗ (в ред. от 13.07.2015).

Основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов. Учебник Издательство: Инфра-Инженерия Авторы: Бутко Г.П., Безрукова Т.Л., Яковлева Е.А. Год издания: 2022 ISBN:978-5-9729-1073-1 <https://www.iprbookshop.ru/124013.html>
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебное пособие Издательство: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ Сведения об ответственности: сост. Пантелеева Ю.А. Год издания: 2020 ISSN:2227-8397 <https://www.iprbookshop.ru/105007.html>
3. Теоретические и практические аспекты бизнес-планирования в сфере развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Учебное пособие Издательство: АГРУС Авторы: Вайцеховская С.С., Байчерова А.Р., Орел Ю.В., Тельнова Н.Н., Воробьева Н.В. Год издания: 2023 ISSN: 2227-8397 <https://www.iprbookshop.ru/138993.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины (модуля)

Профессиональные базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс
Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
Доступ в компьютерных классах, учебном зале судебных заседаний, читальном зале библиотеки.
2. Федеральный информационный фонд стандартов (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://www.gostinfo.ru/pages/Maintask/fund/>
Доступ свободный
3. Портал открытых данных Российской Федерации (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://data.gov.ru/>
Доступ свободный
4. Федеральная государственная информационная система территориального планирования (профессиональная база данных)
Режим доступа: <https://fgistp.economy.gov.ru/>
Доступ свободный
5. База предприятий, компаний и организаций РФ по различным областям деятельности
Режим доступа: <http://www.baza-r.ru/enterprises/>
Доступ свободный
6. База данных показателей муниципальных образований (профессиональная база данных)
Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/>
Доступ свободный
7. Информационно-справочная система Федерального образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент»
Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/docs/27572260/>
Доступ свободный
8. Информационно-справочная система Университетской информационной системы «Россия» (УИС Россия)
Режим доступа: <https://uisrussia.msu.ru/>
Доступ свободный
9. Сайт Федеральной службы государственной статистики
Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
Доступ свободный
10. Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru>

11. Виртуальная таможня <http://www.vch.ru/>
12. Официальный сайт Федеральной таможенной службы <http://www.customs.ru/>
13. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org/ru/>
14. Сервер органов государственной власти РФ www.gov.ru
15. Всемирная торговая организация www.wto.org
16. Организация экономического сотрудничества и развития www.oecd.org
17. Международный валютный фонд www.imf.org
18. Всемирный банк www.worldbank.org
19. Конференция ООН по торговле и развитию www.unctad.org
20. Международная Торговая Палата www.iccwbo.org
21. Аналитический центр при Правительстве РФ <http://ac.gov.ru>
22. Внешняя торговля России <http://ru-stat.com/analytics>

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

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся
Занятия лекционного типа	<p>В процессе занятия лекционного типа студент должен усвоить и законспектировать название темы, учебных вопросов и основные блоки теоретического материала, то есть, сделанные преподавателем теоретические посылки (гипотезы), их аргументацию и выводы. В случае, если какое – либо положение не совсем понятно студенту или представляется недостаточно убедительным целесообразно задавать преподавателю уточняющие вопросы. Наличие у студента конспекта лекции обязательно. Материалы лекции являются основой для подготовки к семинарским занятиям. Для эффективности обучения в ходе участия в занятии лекционного типа следует писать конспект лекций. Написание конспекта лекций требует соблюдения ряда правил: краткость, схематичность, последовательность фиксации основных положений, выводов, формулировок, обобщений; необходимо помечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Важно проверять термины, понятия с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Необходимо обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, выделить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на занятии практического типа.</p>
Занятия практического типа	<p>Основной целью семинарских занятий является контроль усвоения пройденного материала, хода выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению, заслушиваются на семинарских занятиях в форме подготовленных студентами докладов и сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы.</p> <p>Проработка рабочей программы, уделяя особое внимание целям и задачам структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, изучение рекомендуемой литературы, работа с текстом. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.</p>
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа преследует цель закрепить, углубить и расширить знания, полученные студентами в ходе аудиторных занятий, а

Вид учебных занятий	Методические указания для обучающихся
/индивидуальные задания	<p>также сформировать навыки работы с научной, учебной и учебно-методической литературой, развивать творческое, продуктивное мышление обучающихся, их креативные качества.</p> <p>Изучение основной и дополнительной литературы является наиболее распространённой формой самостоятельной работы студентов применяется при рассмотрении всех тем. Результаты анализа основной и дополнительной литературы в виде короткого конспекта основных положений той или иной работы отражаются в рабочей тетради, что даёт основания в отдельных источниках называть эту форму самостоятельной работы «заполнением рабочей тетради». Следует учитывать, что в ряде случаев изучение литературы осуществляется в процессе подготовки студентов к занятиям практического типа, в ходе выполнения курсовых работ и написания эссе, подготовки реферативного обзора. В данном случае самостоятельный отчёт о проделанной работе не требуется. В случае, если изучение конкретной темы не предусматривает перечисленных форм, то результаты изучения литературы отражаются в рабочей тетради и представляются преподавателю для проверки.</p> <p>При выполнении заданий практического характера необходимо следовать предложенному алгоритму выполнения задания. При необходимости (в ходе решения проблемных, поисковых и исследовательских задач) на основе имеющихся знаний и учений самостоятельно разрабатывать алгоритм решения поставленной задачи.</p>
Реферат/курсовая работа	<p><i>Реферат:</i> Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомиться с требованиями к структуре и оформлению реферата.</p> <p><i>Структура и содержание реферативного обзора.</i></p> <p>Реферативный обзор на выбранную тему выполняется, как правило, по следующим периодическим изданиям за последние 1-2 года, а также с использованием аналитической информации, публикуемой на специализированных интернет-сайтах.</p> <p>По каждой статье оформляется реферативная справка по следующему плану:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Автор (Ф.И.О.), сведения об авторе (место работы, должность, ученая степень); 2. Название статьи или материала; 3. Проблема, которую рассмотрел автор в статье; 4. Актуальность проблемы; 5. Содержание проблемы; 6. Какое решение проблемы предлагает автор; 7. Прогнозируемые автором результаты; 8. Выходные данные источника (периодическое издание: название, год, месяц, страницы; адрес электронного ресурса). 9. Отношение студента к предложению автора. <p>Объем справки по одной статье с точным указанием названия статьи и источника составляет 1–2 страницы.</p> <p>В заключительной части обзора студент дает короткое (0,5–1 страница) резюме обо всех отреферированных статьях.</p>
Подготовка к зачету	<p>При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, рекомендуемую литературу.</p>

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, для проведения групповых и индивидуальных консультаций, для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, специализированная учебная мебель, переносное видеопроекторное оборудование, презентационный учебный материал.

Экран. Доска. Наглядные учебные пособия.

Помещение для самостоятельной работы. Автоматизированные рабочие места обучающихся с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть Интернет.

12. Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Программа может быть адаптирована для обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья различных нозологий по личному заявлению обучающегося (законного представителя) на основании рекомендаций заключения психолого-медико-педагогической комиссии.

Обучающимся инвалидам и лицам с ОВЗ по заявлению предоставляются специальные технические средства, услуги ассистента (помощника), оказывающего необходимую техническую помощь.