

Документ подписан в Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаренко Елена Николаевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 24.08.2023 22:04:59  
Уникальный программный ключ:  
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ  
Начальник отдела лицензирования и  
аккредитации  
\_\_\_\_\_ Чаленко К.Н.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочая программа дисциплины  
Внешнеэкономические операции**

38.03.01 Экономика  
38.03.01.04 "Мировая экономика"

Для набора 2021,2022 гг.

Квалификация  
Бакалавр

КАФЕДРА **Мировая экономика и международные отношения****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>. <Семестр на курсе>)	7 (4.1)		Итого	
	16			
Неделя	уп	рп	уп	рп
Лекции	16	16	16	16
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	48	48	48	48
Контактная работа	48	48	48	48
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 26.04.2022 протокол № 9/1.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Шепель Т.С. \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент Исраилова Э.А. \_\_\_\_\_

Методическим советом направления: к.э.н., доц., Кислая И.А. \_\_\_\_\_

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у обучающихся на основе компетентностного подхода теоретических знаний и практических навыков совершения внешнеэкономических операций на каждом из их этапов, начиная с организации работы по сбору и обработке информации и выбору зарубежных контрагентов и заканчивая этапом исполнения международных сделок с учетом специфики предмета внешнеэкономических сделок.
-----	--

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ПК-3:Способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<b>Знать:</b>
формы, виды и этапы внешнеэкономических операций внешнеторговые документы, оформляемые в процессе подготовки, заключения и реализации внешнеторговых сделок
<b>Уметь:</b>
выявлять субъектов внешнеэкономических операций и их обязанности выявлять проблемы субъекта внешнеэкономической деятельности на каждом этапе внешнеэкономических операций
<b>Владеть:</b>
разработкой структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеторговых сделок и владеть методиками оптимизации основных этапов внешнеэкономических операций

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. Внешнеторговые операции: сущность, виды, этапы</b>				
1.1	Предмет и базовые понятия курса: Предмет курса. Внешнеэкономические сделки и внешнеэкономические операции как главные категории курса. Содержание понятий «организация» и «техника» внешнеэкономических операций. Классификация сделок и соответствующих им операций по критериям их предмета, формам внешнеэкономического сотрудничества и методам осуществления. Характеристика основных и обеспечивающих внешнеэкономических операций. /Лек/	7	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.2	Предмет и базовые понятия курса: Предмет курса. Внешнеэкономические сделки и внешнеэкономические операции как главные категории курса. Содержание понятий «организация» и «техника» внешнеэкономических операций. Классификация сделок и соответствующих им операций по критериям их предмета, формам внешнеэкономического сотрудничества и методам осуществления. Характеристика основных и обеспечивающих внешнеэкономических операций. /Пр/	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.3	Предмет и базовые понятия курса: Предмет курса. Внешнеэкономические сделки и внешнеэкономические операции как главные категории курса. Содержание понятий «организация» и «техника» внешнеэкономических операций. Классификация сделок и соответствующих им операций по критериям их предмета, формам внешнеэкономического сотрудничества и методам осуществления. Характеристика основных и обеспечивающих внешнеэкономических операций. /Ср/	7	10	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

1.4	<p>Основные этапы ВЭО и их документальное оформление</p> <p>Процедуры в рамках первого этапа подготовки к заключению внешнеэкономической сделки (комплексное исследование рынка, рекламная компания, установление контактов с зарубежным контрагентом) и документы, их оформляющие.</p> <p>Содержание этапа исполнения контрактов международной купли-продажи.</p> <p>Содержание второго этапа - заключения контракта. Основные рекомендации по проведению переговоров.</p> <p>Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.</p> <p>/Лек/</p>	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.5	<p>Основные этапы ВЭО и их документальное оформление</p> <p>Процедуры в рамках первого этапа подготовки к заключению внешнеэкономической сделки (комплексное исследование рынка, рекламная компания, установление контактов с зарубежным контрагентом) и документы, их оформляющие.</p> <p>Содержание этапа исполнения контрактов международной купли-продажи.</p> <p>Содержание второго этапа - заключения контракта. Основные рекомендации по проведению переговоров.</p> <p>Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.</p> <p>/Пр/</p>	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
1.6	<p>Основные этапы ВЭО и их документальное оформление</p> <p>Процедуры в рамках первого этапа подготовки к заключению внешнеэкономической сделки (комплексное исследование рынка, рекламная компания, установление контактов с зарубежным контрагентом) и документы, их оформляющие.</p> <p>Содержание этапа исполнения контрактов международной купли-продажи.</p> <p>Содержание второго этапа - заключения контракта. Основные рекомендации по проведению переговоров.</p> <p>Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.</p> <p>/Ср/</p>	7	10	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
	<b>Раздел 2. Особенности организации и техники внешнеторговых операций при различных способах их выхода на внешний рынок</b>				
2.1	<p>Особенности организация и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами:</p> <p>Особенности подготовки, заключения и исполнения экспортных сделок. Внешнеторговые документы, оформляемые экспортером.</p> <p>Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН.</p> <p>Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки.</p> <p>/Лек/</p>	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.2	<p>Особенности организация и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами:</p> <p>Особенности подготовки, заключения и исполнения экспортных сделок. Внешнеторговые документы, оформляемые экспортером.</p> <p>Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН.</p> <p>Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки.</p> <p>/Пр/</p>	7	6	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.3	Особенности организация и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами: Особенности подготовки, заключения и исполнения экспортных сделок. Внешнеторговые документы, оформляемые экспортером. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН. Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки. /Ср/	7	8	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.4	Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами: Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок. Специфические требования к контракту по импорту. Внешнеторговые документы, оформляемые импортером. Организация транспортировки, страхования международных расчетов Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки. /Лек/	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.5	Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами: Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок. Специфические требования к контракту по импорту. Внешнеторговые документы, оформляемые импортером. Организация транспортировки, страхования международных расчетов Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки. /Пр/	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.6	Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами: Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок. Специфические требования к контракту по импорту. Внешнеторговые документы, оформляемые импортером. Организация транспортировки, страхования международных расчетов Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки. /Ср/	7	8	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.7	Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника. Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической среде. Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров. Директива ЕС 86/635 об урегулировании основных принципов в отношении принципала и агента. ГК РФ о представительстве в торговых сделках. /Лек/	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.8	<p>Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности</p> <p>Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника.</p> <p>Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической среде. Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров. Директива ЕС 86/635 об урегулировании основных принципов в отношении принципала и агента. ГК РФ о представительстве в торговых сделках.</p> <p>/Пр/</p>	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.9	<p>Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности</p> <p>Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника.</p> <p>Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической среде. Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров. Директива ЕС 86/635 об урегулировании основных принципов в отношении принципала и агента. ГК РФ о представительстве в торговых сделках.</p> <p>/Ср/</p>	7	8	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.10	<p>Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников</p> <p>Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии.</p> <p>Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания.</p> <p>Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников</p> <p>Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии.</p> <p>Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания.</p> <p>/Лек/</p>	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.11	<p>Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников</p> <p>Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии.</p> <p>Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания.</p> <p>/Пр/</p>	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.12	<p>Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников</p> <p>Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии.</p> <p>Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания. /Ср/</p>	7	6	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

2.13	<p>Специфика организации внешнеторговых сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах</p> <p>Организационная структура и функции международных товарных бирж. Цели и виды биржевых сделок.</p> <p>Сущность и основные центры международной аукционной торговли.</p> <p>Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли.</p> <p>Сущность, преимущества, сферы применения международных торгов. Виды международных торгов. Порядок и условия проведения торгов. Этапы проведения международных торгов и их содержание.</p> <p>Основные виды и функции международных выставок и ярмарок.</p> <p>Основные этапы организации и проведения международных выставок и ярмарок.</p> <p>Схема организации импортных операций при заключении сделки на международной выставке.</p> <p>/Лек/</p>	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.14	<p>Специфика организации внешнеторговых сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах</p> <p>Организационная структура и функции международных товарных бирж. Цели и виды биржевых сделок.</p> <p>Сущность и основные центры международной аукционной торговли.</p> <p>Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли.</p> <p>Сущность, преимущества, сферы применения международных торгов. Виды международных торгов. Порядок и условия проведения торгов. Этапы проведения международных торгов и их содержание.</p> <p>Основные виды и функции международных выставок и ярмарок.</p> <p>Основные этапы организации и проведения международных выставок и ярмарок.</p> <p>Схема организации импортных операций при заключении сделки на международной выставке.</p> <p>/Пр/</p>	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
2.15	<p>Специфика организации внешнеторговых сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах</p> <p>Организационная структура и функции международных товарных бирж. Цели и виды биржевых сделок.</p> <p>Сущность и основные центры международной аукционной торговли.</p> <p>Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли.</p> <p>Сущность, преимущества, сферы применения международных торгов. Виды международных торгов. Порядок и условия проведения торгов. Этапы проведения международных торгов и их содержание.</p> <p>Основные виды и функции международных выставок и ярмарок.</p> <p>Основные этапы организации и проведения международных выставок и ярмарок.</p> <p>Схема организации импортных операций при заключении сделки на международной выставке.</p> <p>/Ср/</p>	7	6	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
	<p><b>Раздел 3. Специфика организации и техники внешнеторговых операций по основным товарным группам</b></p>				

3.1	<p>Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции Предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировых рынках. «Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанные ЕЭК ООН как нормативно- правовая основа заключаемых контрактов. Особенности содержания отдельных статей контрактов на поставку машинотехнической продукции. Схема организации и техники ВЭО по поставке машинотехнической продукции.</p> <p>Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам Основные способы торговли сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам. Типовые биржевые контракты. Сертификация товаров. Особенности содержания отдельных статей контракта купли- продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Схема организации и техники экспортной сделки по поставке семян подсолнечника. /Лек/</p>	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
3.2	<p>Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции Предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировых рынках. «Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанные ЕЭК ООН как нормативно- правовая основа заключаемых контрактов. Особенности содержания отдельных статей контрактов на поставку машинотехнической продукции. Схема организации и техники ВЭО по поставке машинотехнической продукции.</p> <p>Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам Основные способы торговли сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам. Типовые биржевые контракты. Сертификация товаров. Особенности содержания отдельных статей контракта купли- продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Схема организации и техники экспортной сделки по поставке семян подсолнечника. /Пр/</p>	7	2	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3



3.3	<p>Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции Предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировых рынках. «Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанные ЕЭК ООН как нормативно- правовая основа заключаемых контрактов. Особенности содержания отдельных статей контрактов на поставку машинотехнической продукции. Схема организации и техники ВЭО по поставке машинотехнической продукции.</p> <p>Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам Основные способы торговли сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам. Типовые биржевые контракты. Сертификация товаров. Особенности содержания отдельных статей контракта купли- продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Схема организации и техники экспортной сделки по поставке семян подсолнечника. /Ср/</p>	7	4	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3
3.4	Экзамен /Экзамен/	7	36	ПК-3	Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Афанасьева И. И., Евтодиева Т. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2016	63
Л1.2	Арустамов Э. А., Андреева Р. С.	Внешнеэкономическая деятельность: Сущность и основы организации ВЭД в России: [учеб. для сред. проф. образования]	М.: Интерэксперт, 2008	50
Л1.3	Щегорцов В.А.	Мировая экономика. Мировая финансовая система. Международный финансовый контроль: учебник / В.А. Щегорцов, В.А. Таран ; под ред. В.А. Щегорцова [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118332">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118332</a>	М. : Юнити-Дана, 2015	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118332">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118332</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Маслов М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=229131">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=229131</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

##### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Пашковская, М.В.	Мировая экономика: учебник [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=455431">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=455431</a>	М. : Университет «Синергия», 2017	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=455431">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=455431</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.2	Балашова А. Е.	Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД: монография	Москва: Лаборатория книги, 2011	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=140818">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=140818</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3		Финансовые исследования	, 2000	<a href="http://www.iprbookshop.ru/62035.html">http://www.iprbookshop.ru/62035.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Консультант +

Гарант <https://www.garant.ru/>

### 5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

### 5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### 1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-3: Способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий			
<i>Знать:</i> формы, виды и этапы внешнеэкономических операций; внешнеторговые документы, оформляемые в процессе подготовки, заключения и реализации внешнеторговых сделок	Написание реферата, составленный обзор, аннотация, поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов	соответствие проблеме исследования; полнота и содержательность ответа; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет.	КР – контрольное задание (вопрос 1-30), Р – реферат (темы 1-7)  Э - вопросы к экзамену (1-44)
<i>Уметь:</i> выявлять субъектов внешнеэкономических операций и их обязанности; выявлять проблемы субъекта внешнеэкономической деятельности на каждом этапе внешнеэкономических операций	Написание реферата, составленный обзор, аннотация, поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных	умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям.	ТПЗ – типовые-практико-ориентированные задания (вопрос 1-4)
<i>Владеть:</i> разработкой структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеторговых	Поиск и сбор необходимой информации по теме.	обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора; объем выполненных	СЗ - ситуационное задание (задание 1-3).

сделок и владеть методиками оптимизации основных этапов внешнеэкономических операций		работы (в полном, не полном объеме).	
--	--	--------------------------------------	--

## 1.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

### Вопросы к экзамену

1. Охарактеризуйте сущность и классификационные виды внешнеэкономических операций.
2. Раскройте термины «организация» и «техника» ВЭО.
3. Охарактеризуйте виды основных ВЭО.
4. Охарактеризуйте виды обеспечивающих ВЭО.
5. Систематизируйте унифицированные внешнеторговые документы ООН по областям применения и охарактеризуйте их основной набор.
6. Охарактеризуйте коммерческие документы во ВЭО.
7. Охарактеризуйте страховые документы во ВЭО.
8. Охарактеризуйте платёжно-расчётные документы во ВЭО.
9. Охарактеризуйте транспортные документы во ВЭО.
10. Охарактеризуйте таможенные документы во ВЭО.
11. Охарактеризуйте содержание основных этапов ВЭО в контексте организации и техники последних.
12. Охарактеризуйте этап подготовки внешнеторговой сделки и его содержание.
13. Охарактеризуйте содержание процедуры подготовки экспортной сделки.
14. Охарактеризуйте содержание процедуры подготовки импортной сделки.
15. Раскройте принципы составления и логику модели экспортной сделки, разработанной ЕЭК ООН.
16. Охарактеризуйте процесс организации и техники проведения импортных сделок при прямых связях между контрагентами.
17. Охарактеризуйте этап исполнения внешнеэкономической сделки и его документарное оформление.
18. Дайте содержательную характеристику этапа исполнения экспортной сделки.
19. Дайте содержательную характеристику этапа исполнения импортной сделки.
20. Охарактеризуйте процесс организации и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами.

21. Представьте структурно-логическую схему осуществления экспортных сделок при прямых связях между контрагентами.
22. Представьте структурно-логическую схему осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами.
23. Охарактеризуйте международные нормативно-правовые основы деятельности торговых посредников
24. Раскройте виды торгово-посреднических операций в международной торговле
25. Охарактеризуйте российскую нормативно-правовую базу деятельности торговых посредников.
26. Охарактеризуйте содержание международного агентского договора
27. Раскройте процесс организации и технику международных консигнационных операций.
28. Раскройте процесс организации и технику международных комиссионных операций.
29. Раскройте содержание договора о предоставлении права на продажу.
30. Представьте структурно-логическую схему осуществления внешнеторговой сделки с участием торговых посредников.
31. Выделите особенности организации и техники ВЭО на международных товарных биржах
32. Охарактеризуйте виды международных биржевых сделок.
33. Раскройте процесс организации и техники ВЭО на международных аукционах.
34. Охарактеризуйте организацию и технику проведения международных торгов.
35. Раскройте процесс организации и техники проведения международных выставок и ярмарок.
36. Охарактеризуйте Общие условия экспортных поставок и монтажа машинотехнического оборудования, выработанные ЕЭК ООН как нормативную основу внешнеторговых сделок по данной товарной группе.
37. Выделите особенности, предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировом рынке.
38. Раскройте и аргументируйте предпочтительные формы и методы купли-продажи товаров массового спроса на мировом рынке.
39. Выявите особенности международных контрактов купли-продажи товаров массового спроса.
40. Раскройте особенности и предпочтительные формы и методы международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
41. Раскройте специфику организации и техники ВЭО по поставке сырьевых и продовольственных товаров.
42. Представьте в виде схемы и раскройте систему взаимодействия субъектов внешнеэкономических операций по поставке сырьевых и продовольственных товаров.
43. Раскройте специфику документального оформления международных операций купли-продажи товаров массового спроса.
44. Охарактеризуйте особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машинотехнической продукции.

### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 100.**

Экзаменационный билет содержит 2 вопроса и 1 практико-ориентированное задание из раздела «Типовые практико-ориентированные задания».

- 84-100 баллов - оценка «отлично» - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой; практико-ориентированное задание решено в полном объеме, проведены верные расчеты, сделан содержательный вывод по результатам проведенных расчетов;

- 67-83 баллов - оценка «хорошо» - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины; практико-ориентированное задание решено с небольшими погрешностями, проведены верные расчеты, сделан полный, содержательный вывод по результатам проведенных расчетов, в расчетах и выводах содержатся незначительные ошибки;

- 50-66 баллов - оценка «удовлетворительно» - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; практико-ориентированное задание решено частично, частично выбраны верные приемы решения, проведены частичные расчеты, сделан вывод по результатам проведенных расчетов с отдельными, незначительными погрешностями;

- 0-49 баллов - оценка «неудовлетворительно» - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы; практико-ориентированное задание не решено или решено частично, частично выбраны необходимые приемы решения, расчеты не проведены или проведены частично, вывод по результатам проведенных расчетов не сделан или ошибочен.

### **Типовые практико-ориентированные задания**

1. ООО «Прогресс» (с. Ново-Андреевка, Ростовская область) закупает через торгового посредника ООО «МТС» (г. Ростов на Дону) сельскохозяйственную технику немецкой фирмы KLAAS на базисных условиях поставки СРТ (г. Ростов на Дону) со 100% авансовым платежом банковским переводом. Представьте в виде структурно-логической схемы систему взаимоотношений всех субъектов данной внешнеэкономической операции с соответствующими комментариями.

2. Предприятие К заинтересовано в сотрудничестве при осуществлении ВЭД с посредником, который характеризуется следующими признаками:

- А) в определенной мере осуществляет контроль за деятельностью производителя товара;
- Б) является официальным представителем производителя товара;
- В) может выполнять рекламные функции для своих партнеров;
- Г) часто работает в рамках жестких договорных обязательств;
- Д) не может одновременно обслуживать конкурирующие фирмы.

Определите, к какому виду посредников относится посредник, интересующий фирму К. Сформулируйте основные условия договора с данным посредником.

3. Разработайте схему осуществления экспортной сделки между ООО «Бунге СНГ» (г. Москва), ее представительством в г. Ростове на Дону и головной компанией «Bunge S.A.» (Швейцария) по поставке продовольственной пшеницы в морской порт Сауда (Крит, Греция) на условиях FOB (г. Ростов на Дону) с оплатой банковским переводом в течение 30 дней после отгрузки с соответствующими пояснениями.

4. Компания «Евродон» – крупнейший в РФ производитель мяса индейки в конце 2013 года запустила комплекс по производству утки. В ее планах – выход с последним на французский рынок. Обоснуйте предпочтительный для данной компании способ выхода на этот рынок (прямой/через посредников/организованные рынки состязательного типа).

### **Инструкция по выполнению**

Задания выполняются студентами во время практических занятий в режиме «вопрос-ответ» в устной или письменной форме. Задания формируются из материала лекций и вопросов, выделенных на самостоятельное изучение, по соответствующей теме. Время на выполнение зависит от учебного материала, выносимого на контроль, но как правило, не должно превышать 1 академического часа на учебную группу.

### **Критерии оценивания:**

#### **Максимальное количество баллов – 20.**

16-20 баллов - изложенный студентом ответ фактически верен, грамотно и логически изложен, студент демонстрирует наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

10-15 баллов - изложенный студентом ответ верен, четко изложен, студент демонстрирует наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

5 - 9 баллов - изложенный студентом ответ в целом верен, изложен с отдельными ошибками, которые уверенно исправлены после дополнительных и наводящих вопросов, студент демонстрирует наличие основных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

0-4 баллов - изложенный студентом ответ напрямую не связан с вопросами, содержит грубые ошибки, демонстрирует непонимание сущности излагаемого вопроса, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

### **Комплект тем для написания контрольного задания**

1. Проблемы формирования стратегии внешнеэкономических связей региона. 2. Проблемы и механизм формирования экспортно-импортной политики.

3. Проблемы разработки стратегии внешнеторговой деятельности предприятия.
4. Внешнеторговые меры государственного регулирования ВЭД в России и проблемы вступления во Всемирную торговую организацию.
5. Внешнеторговые меры государственного регулирования в практике работы фирмы.
6. Валютное регулирование в РФ и его влияние на выбор стратегии экспортно-импортных операций и тип внешнеторговой сделки.
7. Валютное регулирование внешнеторговой деятельности в странах Центральной и Восточной Европы.
8. Валютный контроль во внешнеэкономической деятельности фирмы: зарубежная и российская практика.
9. Регламентация валютных операций в развитых странах.
10. Современные проблемы и механизм развития оффшорного бизнеса.
11. Проблемы налогообложения фирм, зарегистрированных в оффшорных зонах.
12. Экономико-организационные аспекты функционирования внешнеэкономической фирмы в свободной экономической зоне.
13. Внешнеторговые фирмы в российских зонах экономического благоприятствования: механизм и проблемы деятельности.
14. Механизм создания и проблемы функционирования оффшорных компаний.
15. Международная Интернет - торговля: механизм и перспективы развития в России.
16. Мониторинг и анализ эффективности деловых процессов ВЭД.
17. Особенности анализа и оценка финансового состояния фирмы, работающей в сфере ВЭД.
18. Проблемы оптимизации затрат, связанных с внешнеэкономической деятельностью фирмы.
19. Проблемы синхронизации денежных потоков во внешнеэкономической деятельности фирмы.
20. Целесообразность и механизм работы внешнеторговой фирмы на валютном рынке.
21. Валютные ресурсы предприятия: механизм формирования и эффективность использования.
22. Электронная коммерция как форма внешнеторговой деятельности и перспективы развития в России.
23. Электронная коммерция: интернет-технологии осуществления внешнеторговых сделок.
24. Франчайзинг как международная форма торговли и его развитие в России.
25. Проблемы повышения эффективности экспортно-импортных операций.
26. Экономическая безопасность внешнеторговой фирмы и проблемы защиты бизнеса.
27. Налоговое планирование и его влияние на рост рентабельности внешнеторговой деятельности.
28. Налогообложение внешнеэкономической деятельности фирмы и его оптимизация.
29. Механизм взаимодействия фирмы с государственными органами, регулирующими внешнеторговые связи.
30. Проблемы разработки информационной модели внешнеторговых операций.

### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 20.**



- 20-15 баллов выставляется студенту, если изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний;
- 14-10 баллов, если демонстрируются твердые и достаточно полные знания;
- 9-1 баллов, если демонстрируются нетвердые и недостаточно полные знания;
- 0 баллов, если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса.

### **Темы рефератов**

#### ***Тема 1. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы***

1. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций на предприятиях ВПК.
2. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций в подразделениях ТНК.

#### ***Тема 2. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами***

1. Особенности организации экспортно-импортных сделок по поставке нефтехимических товаров.
2. Особенности организации и техники экспортных операций по закупкам машинотехнической продукции.
3. Особенности организации и техники импортных операций по поставке сельскохозяйственных машин и оборудования.

#### ***Тема 3. Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников***

1. Особенности организации и техники импортных операций по закупкам продовольственного сырья с использованием услуг посредников.
2. Особенности организации и техники экспортных операций по поставкам металлургической продукции с использованием услуг посредников.

#### ***Тема 4. Особенности организации внешнеэкономических операций на организованных международных состязательных рынках***

1. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по закупкам продукции производственного назначения с проведением тендеров.
2. Особенности организации и техники экспортных операций по поставке сырьевых товаров с проведением аукционных торгов.

#### ***Тема 5. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по машинотехнической продукции***

1. Общие условия экспортных поставок и монтажа машинотехнического оборудования, выработанные ЕЭК ООН
2. Особенности организации и техники экспортных операций по поставкам металлургической продукции.

#### ***Тема 6. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по сырьевым и продовольственным товарам***

1. Особенности организации и техники экспортных операций по поставкам сельскохозяйственных культур.
2. Особенности организации и техники экспортных операций по поставке зерновых.
3. Совершенствование процессов организации экспортных операций по поставкам масличных культур и продуктов их переработки.

#### ***Тема 7. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по товарам массового спроса***

1. Особенности организации и техники экспортных операций по поставкам химической продукции бытового назначения.
2. Особенности организации и техники зарубежных закупок товаров массового спроса предприятиями малого бизнеса

### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 30.**

- 15-30 баллов выставляется студенту, если: тема соответствует содержанию реферата; правильно оформлены ссылки на используемую литературу; основные понятия проблемы изложены верно; отмечена грамотность и культура изложения; соблюдены требования к оформлению и объему реферата; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу; сделаны и аргументированы основные выводы;
- 0-14 баллов выставляется студенту, если: содержание не соответствует теме; литературные источники выбраны не по теме; нет ссылок на использованные источники; тема не раскрыта; требования к оформлению и объему материала не соблюдены; нет выводов; в тексте присутствует плагиат.

### **Ситуационные задания**

#### **1. Ситуационная задача «Организация торговли на оптовых ярмарках»**

Студенты разбиваются на 4 игровые группы.

- 1) производственные предприятия (текстильные, швейные, трикотажные и др.)
- 2) оптовые торговые предприятия-посредники;
- 3) ярмарочный комитет (выполняет организационную работу по подготовке и проведению ярмарки)
- 4) экспертная комиссия (назначается в том случае, если в рамках ярмарки проводится конкурс «Лучший отечественный товар» и др.)

У каждой группы свои функции:

- 1 – производственные предприятия – подготавливают образцы изделий;
  - подготавливают рекламную информацию о фирме, выпускающей продукцию, рекламу по стимулированию сбыта продукции;
  - оформляют стенд на ярмарке;
  - консультируют клиентов;
  - заключают договора.
- 2- торговые предприятия – уточняют ассортимент и объемы закупаемых товаров;
  - подготавливают бланки договоров и спецификаций;
  - анализируют полученную на ярмарке коммерческую информацию;
  - заключают договора.
- 3 – ярмарочный комитет
  - определяет дату начала и окончания работы ярмарки;
  - выбирает место проведения ярмарки;
  - подготавливает рекламную информацию для участников ярмарки, рассылает приглашения;

- отводит и оборудует рабочие места для участников ярмарки;
- решает спорные вопросы;
- обобщает итоги ярмарки.

4 – экспертная комиссия

- просматривает и оценивает подготовленные предприятиями образцы товаров;
- дает предложения по совершенствованию ассортимента и качества выпускаемой продукции.

Цель игры – проверка, углубление и закрепление у студентов знаний по организации ярмарочной торговли, формирование у студентов практических навыков по оформлению необходимой документации при оптовых закупках товаров на ярмарке, ознакомление с функциями всех участников ярмарки (ярмарочного комитета, производителей, торговли). В ярмарочный комитет выбираются наиболее активные студенты для решения всех организационных вопросов. В конце занятия подводятся итоги деловой игры, отмечаются положительные и слабые стороны в работе всех игровых групп.

## **2. Ситуационная задача «Аукцион»**

Из числа наиболее активных студентов избирается аукционный комитет из 6 человек: председатель, коммерсант, юрисконсульт, эксперт, аукционист и бухгалтер. Оставшаяся аудитория разбивается на 2 группы: продавцы, выставяющие свой товар на аукцион и покупатели-участники аукциона. Каждая группа выполняет свои функции. Аукцион проводится по трем возможным вариантам: с повышением цены, с понижением цены, «втемную». Разыгрываются разные ситуации: снятие с торгов товара, не набравшего резервную цену, удаление из зала покупателя, отказавшегося оплатить комиссионный процент и др.

Цель игры – проверка, углубление и закрепление у студентов знаний по организации аукционной торговли, формирование практических навыков по оформлению необходимой документации, а именно:

- предложение по выдвигению товара на аукцион (заполняет владелец товара)
- аукционное соглашение (подписывают владелец товара, а от имени аукциона директор, эксперт, аукционист, юрисконсульт)
- информационная карта (на каждый товар – заполняет коммерсант)
- договор об организации, условиях труда и оплате труда аукциониста
- аукционная ведомость (заполняет бухгалтер).

По окончании аукциона определяется доход от аукционной продажи как разница между окончательной и стартовой ценой товара (а также комиссионным процентом, если это оговорено в аукционном соглашении).

## **3. Ситуационная задача «Выбор внешнеторгового партнера»**

Греческая кондитерская фабрика собирается расширять свою экспортную деятельность и в качестве целевого рынка выбирает Италию. На основе анализа рыночной среды, а также имеющихся предложений от потенциальных итальянских партнеров руководство предприятия определило 3 варианта как наиболее приемлемые:

Вариант 1. Поставка крупному импортеру в Италии на условиях ФОБ по цене 19 евро за 1 стандартную упаковку (коробка 3 кг). Размер партии – 2000 штук. Расходы фабрики по продаже на этом базисе составляют 18 евро за упаковку.

Вариант 2. Фабрика может заключить договор комиссии с известным в Италии торговым домом. При этом базовая продажная цена в стране импортера составляет 25 евро

за упаковку. Посредник обязуется обеспечить ежемесячный рост объема продаж, равный 10%, первоначальная партия – 200 упаковок. Фабрика берет на себя компенсацию расходов комиссионера по реализации товара в размере 200 евро в месяц. Срок действия договора – 6 месяцев. Расходы фабрики по поставке товара на склад торгового дома составляют 5 евро за упаковку.

Вариант 3. Фабрика может привлечь для реализации своего товара в Италии дилера, который обещает обеспечить в течение полугода ежемесячный рост продаж в 13% (первоначальная закупка – 200 упаковок) при условии предоставления ему скидки в размере 3% от базовой продажной цены 25 евро за упаковку в стране импортера. Расходы фабрики по поставке товара на склад дилера составляют 5 евро за упаковку.

Определить, какой из вариантов является наиболее выгодным для греческой фабрики.

### **Критерии оценивания:**

#### **Максимальное количество баллов – 30.**

30-25 баллов - изложенный студентом ответ фактически верен, грамотно и логически изложен, студент демонстрирует наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

24-15 баллов - изложенный студентом ответ верен, четко изложен, студент демонстрирует наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

14 - 5 баллов - изложенный студентом ответ в целом верен, изложен с отдельными ошибками, которые уверенно исправлены после дополнительных и наводящих вопросов, студент демонстрирует наличие основных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения;

0-4 баллов - изложенный студентом ответ напрямую не связан с вопросами, содержит грубые ошибки, демонстрирует непонимание сущности излагаемого вопроса, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

### **3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Экзаменационный билет содержит 2 вопроса и 1 практико-ориентированное задание из

раздела «Типовые практико-ориентированные задания». Проверка ответов и объявление результатов производится в день Экзамена. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебным планом по направлению подготовки предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются вопросы, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки:

- формирования представлений об организации и техники внешнеэкономических операций в современных условиях;
- анализа и решения актуальных бизнес-задач в рамках изучаемых тем курса;
- поиска и анализа статистических и аналитических данных в рамках курса, представленных на английском языке.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий путем выполнения практико-ориентированных и ситуационных заданий. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности:

- интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и практических занятий.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой ВУЗа <http://library.rsue.ru/>. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.

## **Методические рекомендации по написанию рефератов , требования к оформлению**

Реферат представляет собой доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников или краткое изложение книги, статьи, исследования, а также доклад с таким изложением.

Работа над рефератом требует значительного времени и последовательного выполнения базовых этапов разработки. Во-первых, следует выбрать тему, исходя из собственных интересов и из общей значимости и актуальности рассматриваемого вопроса. Следующий этап – выбор источников (обычно в пределах 15-20 работ) и их подробное изучение. Отличительными чертами научной литературы являются наличие справочно-библиографического аппарата, публикации в изданиях академических институтов, крупных университетов. Чтение научной литературы, по сравнению с информационной, требует специфических навыков и подходов. Далее – систематизирование и аналитическая обработка полученной информации. Написание реферата в обязательном порядке предваряет составление его плана для дальнейшего руководства. Правильно построенный план реферата служит организующим началом в работе по написанию реферата и помогает систематизировать материал, обеспечивает последовательность его изложения.

Введение необходимо для обоснования актуальности темы и предполагаемого метода рассуждения. Как правило, введение содержит основные направления работы, вопросы, на которые автор собирается ответить, информацию, необходимую для лучшего понимания и изложения темы.

Основная часть работы содержит рассуждения по теме, то есть раскрытие темы, ответ на поставленные вопросы, аргументы, примеры и так далее. Все существенное содержание работы должно быть изложено в основной части. Как правило, основную часть можно разбить на блоки информации. Таким образом, можно последовательно работать с каждым блоком, развивая аргументы, приводя примеры, делая промежуточные выводы.

Заключение необходимо для того, чтобы еще раз повторить и закрепить уже сказанное. Как правило, в заключении уже не дается никакой новой информации, а даются основные выводы и рекомендации, вытекающие из содержания работы. Заключение должно с одной стороны плавно завершать реферат, с другой стороны соотноситься со вступлением так, чтобы вопросы и цели, поставленные в начале работы

МОГЛИ СООТНОСИТЬСЯ С ОТВЕТАМИ И ВЫВОДАМИ В ЗАКЛЮЧЕНИИ.