

Приложение К РПД Б1.В.ДВ.7.1

**Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования
«Национальный исследовательский университет «МЭИ»
в г. Смоленске**

УТВЕРЖДАЮ
Зам. директора
филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ»
в г. Смоленске
по учебно-методической работе
 В.В. Рожков
« 08 » 12 2015 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и техника ведения внешнеэкономической деятельности

(наименование дисциплины)

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Профиль подготовки: Финансы и кредит

Уровень высшего образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

Нормативный срок обучения: 4 года

Смоленск – 2015 г.

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

Целью освоения дисциплины является подготовка обучающихся к расчетно-финансовой деятельности по направлению подготовки 38.03.01 Экономика посредством обеспечения этапов формирования компетенций, предусмотренных ФГОС ВО, в части представленных ниже знаний, умений и навыков.

Задачами дисциплины является изучение понятийного аппарата дисциплины, основных теоретических положений и методов, привитие навыков применения теоретических знаний для решения практических задач.

Дисциплина направлена на формирование следующей профессиональной компетенции в соответствии с учебным планом:

ПК-22 - способностью применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля

В результате изучения дисциплины студент должен:

Код компетенции	Перечень знаний, умений, навыков (владений)
Знать	
ПК-22	- нормативно-правовую базу валютного регулирования и валютного контроля в РФ
	нормативно-правовую базу и международные соглашения России в сфере ВЭД; меры, методы и инструменты регулирования ВЭД
	- вопросы и положения по организации и управлению ВЭД на государственном (федеральном), региональном, МСУ уровнях, и на уровне хозяйствующего субъекта;
	- особенности государственного регулирования торговли отдельными товарами в отдельных странах, прежде всего стран – основных партнеров по внешнеторговым операциям РФ и региона; возможности и технологии продвижения, закрепления и развития рынков российских товаров в отдельных странах и территориях
	- современную практику подготовки и проведения внешнеторговых операций, обеспечивающих основную сделку операций в том числе: валютные оговорки, системы кодирования и кодификации товаров, информационное обеспечение сделок, формирование мировых цен и возможности уторговывания транспортных поставок, расчетов и платежей, организации страхования, кредитования, использование арбитража для обеспечения внешнеторговых сделок
Уметь	
ПК-22	- собирать, обрабатывать и анализировать информацию характеризующую мировые, региональные и страновые товарные рынки, поиск потенциальных зарубежных партнеров по бизнесу и институциональных посредников;
	- анализировать внешнеэкономическую информацию об изменениях курсов валют, о динамике цен, анализировать условия расчетов
	- разрабатывать различные виды современных международных коммерческих сделок, внешнеэкономических контрактов и договоров, анализировать результаты их реализации. Составлять технико-экономические обоснования (ТЭО) и расчеты в сфере ВЭД
	- выполнять расчеты по обоснованию цены сделки, экономической эффективности ВЭО и ВЭД хозяйствующего субъекта в целом; таможенным платежам, таможенной стоимости товаров и другие, предусмотренных тематикой разделов настоящей дисциплины
Владеть	
ПК-22	- навыками проведения исследований и аналитического осмысления состояния современной экономической ситуации в мире, России и предприятии (фирме); определения внешнеэкономической политики России и взаимосвязей между ее внешней и внутренней политикой и экономикой
	- навыками анализа внешнеторговой информации о динамике цен, анализе условий расчетов
	- навыками заключения внешнеторговых контрактов для различных групп товаров

Код компетенции	Перечень знаний, умений, навыков (владений)
	- навыками использования базисных условий поставок (Инкотермс-2010); ТН ВЭД
	- навыками оценки экономической эффективности различного рода ВЭО и инструментами для принятия обоснованно правильных решений

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация и техника ведения внешнеэкономической деятельности» (Б1.В.ДВ.7.1) относится к вариативной части дисциплин по выбору Блока 1 «Дисциплины (модули)» образовательной программы подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Финансы и кредит».

Дисциплина «Организация и техника ведения внешнеэкономической деятельности» в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 Экономика является продолжением процесса формирования и развития компетенций, осваиваемых ранее при изучении дисциплин: Банковское дело (Б1.В.ОД.3), Налоги и налогообложение (Б1.В.ДВ.6.1) или Государственные внебюджетные фонды (Б1.В.ДВ.6.2), Страхование (Б1.В.ДВ.9.2), в ходе прохождения практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности (Б2.П.1).

Дисциплина «Организация и техника ведения внешнеэкономической деятельности» в соответствии с учебным планом по направлению подготовки 38.03.01 Экономика является промежуточным этапом в формировании и развитии компетенций, осваиваемых при изучении дисциплин: Учет в банке (Б1.В.ОД.6), Контроль и ревизия (Б1.В.ДВ.10.1) или Аудит (Б1.В.ДВ.10.2), в ходе государственной итоговой аттестации (Б3).

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

Аудиторная работа

Блок	Б1 «Дисциплины (модули)»	
Часть блока:	Вариативная	
№ дисциплины по учебному плану:	Б1.В.ДВ.7.1	
Часов (всего) по учебному плану:	144	7 семестр
Трудоемкость в зачетных единицах (ЗЕТ)	4	7 семестр
Лекции (ЗЕТ/ часов)	0,5/18	7 семестр
Практические занятия (ЗЕТ/часов)	1,0/36	7 семестр
Лабораторные работы (ЗЕТ/ часов)	-	-
Объем самостоятельной работы по учебному плану (ЗЕТ/ часов всего)	1,5/54	7 семестр
Зачет (в объеме самостоятельной работы)	-	-
Экзамен (ЗЕТ/часов)	1,0/36	7 семестр

Самостоятельная работа студентов

Вид работ	Трудоёмкость, ЗЕТ/ час
Изучение материалов лекций (лк)	0,5/18
Подготовка к практическим занятиям (пз)	0,5/18
Подготовка к выполнению и защите лабораторных работ (лаб)	-
Выполнение расчетно-графической работы (реферата)	-
Выполнение курсового проекта (работы)	-

Вид работ	Трудоёмкость, ЗЕТ/ час
Самостоятельное изучение дополнительных материалов дисциплины (СРС)	0,5/18
Подготовка к контрольным работам	-
Подготовка к тестированию	-
Подготовка к зачету	-
Всего:	1,5/54
Подготовка к экзамену (э)	1,0/36

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

№ п/п	Темы дисциплины	Всего часов на тему	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)						
			лк	пз	лаб	КР	СРС	э	в т.ч. интеракт.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность организации: основные понятия. Правовое, таможенное, валютное регулирование и контроль внешнеэкономической деятельности организации.	36	6	10			14	6	4
2	Тема 2. Формы и методы международных коммерческих операций.	32	4	10			12	6	-
3	Тема 3. Виды внешнеэкономических операций по направлениям торговли.	19	2	4			7	6	2
4	Тема 4. Контракт международной купли-продажи и коммерческие переговоры по его заключению.	19	2	4			7	6	4
5	Тема 5. Состязательные формы международной торговли.	19	2	4			7	6	-
6	Тема 6. Анализ влияния результатов внешнеэкономических операций на финансовое состояние организации.	19	2	4			7	6	4
Всего по видам учебных занятий 144 часов (включая подготовку к экзамену 36 часов)		144	18	36	-	-	54	36	14

Содержание по видам учебных занятий

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность организации: основные понятия. Правовое, таможенное, валютное регулирование и контроль внешнеэкономической деятельности организации.

Лекция 1. Внешнеэкономическая деятельность организации и ее среда.

Основные определения и термины. Рассмотрение основных определений и терминов. Представления о среде внешнеэкономической деятельности и ее особенностях. Изучение видов внешнеэкономической деятельности как способа реализации экспортной стратегии организации и формы его работы на внешнем рынке: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции. Рассмотрение внешнеторговой деятельности организаций как основной из видов внешнеэкономической деятельности российских экспортеров и импортеров, ее отличительные характеристики. (2 часа)

Лекция 2. Влияние особенностей правового регулирования внешнеэкономической деятельности на оформление экспортно-импортных операций. Таможенное регулирование экспортно-импортных операций. Валютное регулирование и валютный контроль экспортно-импортных операций. (2 часа)

Лекция 3. Изучение особенностей организации внешнеэкономической деятельности в условиях инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации с иностранным партнером как более высокий уровень развития рыночных отношений, необходимые условия для их осуществления.

Внешняя среда международной фирмы, ее структура. Понятие «множественности сред» при осуществлении внешнеэкономических операций. Влияние внешней среды на эффективность бизнеса. Риски внешнеэкономической деятельности. Экономическая среда международной фирмы, ее составляющие и критерии оценки. Инфраструктура ВЭД. Конкурентный анализ. Информационное обеспечение участников ВЭД. (2 часа)

Практическое занятие 1. РФ во внешнеэкономических связях. Принципы внешнеэкономической политики РФ. Внешнеторговая политика. Внешнеинвестиционная политика. Валютная политика. Таможенная политика. (2 часа)

Практическое занятие 2. Внешнеторговая деятельность РФ. Основные направления и проблемы развития экспорта РФ. Основные направления и проблемы развития импорта РФ. (2 часа)

Практическое занятие 3. Правовое регулирование экспортно-импортных операций. (2 часа)

Практическое занятие 4. Риски внешнеэкономической деятельности. Место и роль управления риском в функционировании предприятия и его управлении. Необходимость выявления, анализа и управления рисками предприятия. (2 часа)

Практическое занятие 5. Организация внешнеэкономической деятельности в условиях инвестиционного сотрудничества и производственной кооперации с иностранным партнером. (2 часа)

Самостоятельная работа 1.

Подготовка к лекциям (6 часов),

подготовка к практическим занятиям (5 часов),

изучение дополнительного теоретического материала (3 часа)

(всего к теме №1 – 14 часов).

Текущий контроль – опросы «у доски» на практических занятиях.

Тема 2. Формы и методы международных коммерческих операций.

Лекция 4. Совместные предприятия, франчайзинг, факторинг. Товарообменные операции в международной торговле.

Совместные предприятия. Их организация, позиции сторон при выработке учредительных документов. Основные цели и порядок функционирования. Рисковые факторы и мотивация сторон.

Факторинг. Основные принципы, использование в сфере международной торговли.

Франчайзинг, его сущность и виды. Франчайзинг услуг и товаров. Механизм франчайзинга.

Использование франчайзинга при сбыте российских товаров.

Форфейтинг.

Товарообменные операции в международной торговле, причины их возникновения и развитие. Основные виды товарообменных операций. Встречные закупки («Бай бэк»), их содержание и техника осуществления. Политика развивающихся стран в отношении встречных закупок. Бартерные операции. Особенности контракта. Компенсационные операции. Их основные особенности, отличия от бартерных операций. Техника выполнения договора. Крупномасштабные операции на компенсационной основе. Особенности операций. Применение этих операций в международной торговле и во внешнеэкономической деятельности России. Выкуп устаревшей продукции (Trade-in). Практика международной торговли. Основные виды изделий, реализуемых на условиях trade-in. Техника исполнения договора. Пути использования устаревшей продукции. Операции по переработке давальческого сырья («толлинг»). Суть операции. Практика международной торговли. Способы оплаты пе-

реработки давальческого сырья. Опыт российских организаций. Поставка на комплектацию. Суть операций, техника их осуществления. Практика международной торговли и опыт российских организаций. Авансовые поставки. Суть операций, техника их осуществления. Практика международной торговли. (2 часа)

Лекция 5. Лизинговые и подрядные операции в международной торговле

Лизинг. Понятие лизинга. Номенклатура товаров передаваемых в лизинг. Виды лизинговых операций. Оперативный и финансовый лизинг. Внутренний и международный (экспортный и импортный). Возвратный, компенсационный лизинг. Особенности лизинговых соглашений. Техника проведения лизинговых операций. Расчет лизинговых платежей.

Операции на условиях подряда. Понятие подряда. Обязанности заказчика и подрядчика. Генеральный подрядчик и субподрядчики, их взаимоотношения и ответственность за выполнение проекта. Определение стоимости подрядных работ. Схема «cost plus». Порядок платежей по международным подрядным договорам.

Аутсорсинг. Появление и основные этапы развития операций. Ответственность сторон. Основные виды операций передаваемых по аутсорсингу. Стоимость контрактов по аутсорсингу.

Сбытовая кооперация, ее цель и формы. Создание общих сбытовых структур и координация сбыта путем взаимного использования сбытовых сетей кооперирующихся поставщиков и подписание соглашений картельного типа.

Производственно-сбытовая кооперация, ее сущность и этапы осуществления. Содержание соглашений о производственно-сбытовой кооперации. Опыт участия в таких операциях российских организаций.

Консорциальные соглашения. Понятие консорциума, цели его создания. Пути повышения конкурентоспособности фирм-участников консорциума. Техника создания консорциумов. Взаимоотношения участников консорциума и их ответственность за выполнение контракта с заказчиком. Порядок расчетов между участниками консорциума за выполненные работы. Опыт участия в консорциумах российских организаций. (2 часа)

Практическое занятие 6. Совместные предприятия. Их организация, позиции сторон при выработке учредительных документов. Основные цели и порядок функционирования. Рисковые факторы и мотивация сторон. (2 часа)

Практическое занятие 7. Товарообменные операции в международной торговле. Рассмотрение видов товарообменных операций. (2 часа)

Практическое занятие 8. Лизинговые операции в международной торговле. (2 часа)

Практическое занятие 9. Подрядные операции в международной торговле. (2 часа)

Практическое занятие 10. Аутсорсинг в международной торговле. Консорциальные соглашения в международной торговле. (2 часа)

Самостоятельная работа 2.

Подготовка к лекциям (4 часа),

подготовка к практическим занятиям (5 часов),

изучение дополнительного теоретического материала (3 часа)

(всего к теме №2 –12 часов).

Текущий контроль – опросы «у доски» на практических занятиях.

Тема 3. Виды внешнеэкономических операций по направлениям торговли.

Лекция 6. Виды внешнеэкономических операций. Особенности организации и техники торговли основными группами товаров.

Особенности торговли сырьевыми, продовольственными товарами и товарами широкого потребления. Сырьевые товары, их роль в международной торговле. Особенности торговли сырьем. Долгосрочные контракты, проблема цен, способы их фиксации в долгосрочных контрактах. Продовольственные товары и особенности торговли ими.

Организационные формы торговли, роль посредников. Дочерние фирмы и трансфертные цены.

Товары широкого потребления и особенности торговли ими. Роль качества, постоянной рекламы и усилий в области сбыта для продвижения товаров.

Особенности торговли машинами и оборудованием, техническое обслуживание машин. Особенности торговли машинами и оборудованием. Основные факторы, способствующие развитию торговли машинами и оборудованием. Основные формы и методы торговли машино-технической продукцией. Поставки комплектного оборудования. Развитие рынка комплектных объектов Основные элементы и формы комплектных поставок, их преимущества для поставщика и заказчика. Методы расчета цен и способы платежа при поставках комплектного оборудования. Современные проблемы экспорта и импорта комплектного оборудования. Поставка машин в разобранном виде. Торгово-политические и экономические факторы, способствующие развитию торговли машинами в разобранном виде. Основные требования к поставкам узлов и деталей для сборки.

Понятие прогрессивной сборки. Основные элементы соглашений о прогрессивной сборке. Опыт российских предприятий по организации за рубежом прогрессивной сборки.

Торговля запасными частями. Особенности запасных частей как товара. Виды сделок на поставку запчастей. Организация складского хозяйства за рубежом. Эффективность работы складов и ее показатели.

Техническое обслуживание машин и оборудования. Предпродажный сервис, предпродажная доработка, техобслуживание в гарантийный и послегарантийный период. Обязанности контрагентов по организации техобслуживания. Организация техобслуживания российского оборудования за рубежом.

Особенности государственного стимулирования экспорта машинно-технической продукции основных промышленно-развитых стран.

Особенности торговли услугами и результатами творческой деятельности. Торговля лицензиями. Понятие патента и лицензии. Экономическая сущность лицензии. Лицензионное соглашение, обязанности сторон по соглашению. Простые, исключительные, полные лицензии и сублицензии. Беспатентные лицензии – «ноу-хау». Чистые и сопутствующие лицензии. Выгоды от лицензионной сделки для лицензиара и лицензиата. Тенденции в международной торговле лицензиями. Лицензионное вознаграждение, формы лицензионных платежей.

Инженерно-консультационные услуги. Понятие инжиниринга.

Содержание соглашения об оказании инженерно-консультационных услуг. Способы оплаты услуг.

Операции по иностранному туризму. Виды услуг, оказываемых туристам. Факторы, способствующие развитию иностранного туризма. Монополизация туристической деятельности, развитие франшизной системы. Проблемы развития туризма в России.

Посредники во внешней торговле

Прямые экспортные и импортные операции и использование посредников в международной торговле. Совместные предприятия, факторинг

Прямые экспортные и импортные операции, их преимущества и недостатки.

Использование торговых посредников. Понятие торгового посредничества, виды услуг, оказываемых посредниками. Преимущества и недостатки использования посредников. Основные виды посреднических операций.

Операции перепродажи. Купец и дистрибьютор, их особенности как посредников. Содержание соглашений о предоставлении дистрибьютору права на продажу.

Комиссионные операции. Особенности комиссионера как посредника. Договор комиссии и его содержание. Обязательства сторон по договору. Размер и порядок выплаты комиссионного вознаграждения. Договор «дель-кредере».

Договор консигнации. Обязанности сторон. Возвратная, безвозвратная и частично-возвратная консигнация.

Агентские операции. Особенности агента как посредника. Агентское соглашение и его особенности, обязанности сторон. Агенты простые, с правом «первой руки» и монопольные. Агентское вознаграждение, его размер и способы выплаты.

Брокерские операции. Особенность брокера как посредника. Брокеры по товарам (брокерские ассоциации) и по операциям (биржевые брокеры). Брокерское вознаграждение. Использование в сфере международной торговли многофункциональных торговых посредников, торговые дома.

Практическое занятие 11. Особенности торговли сырьевыми, продовольственными товарами и товарами широкого потребления. (2 часа)

Практическое занятие 12. Особенности торговли услугами и результатами творческой деятельности. (2 часа)

Самостоятельная работа 3.

Подготовка к лекциям (2 часа),

подготовка к практическим занятиям (2 часа),

изучение дополнительного теоретического материала (3 часа)

(всего к теме №3 – 7 часов).

Текущий контроль – опросы «у доски» на практических занятиях.

Тема 4. Контракт международной купли-продажи и коммерческие переговоры по его заключению.

Лекция 7. Контракт международной купли-продажи и коммерческие переговоры по его заключению. Понятие контракта международной купли-продажи товаров. Венская конвенция. Предмет контракта. Количество и качество. Базисные условия поставки.

Определение контракта международной купли-продажи. Венская конвенция о контракте международной купли-продажи. Коммерческие, транспортные и юридические условия контракта. Существенные и несущественные условия контракта. Основные разделы контракта международной купли-продажи: преамбула контракта и ее содержание; предмет контракта, основные реквизиты этого раздела; количество товара и способы его измерения, опционы по количеству; учет тары и упаковки в количестве товара, вес брутто, нетто и брутто за нетто; базисные условия контракта, обязанности сторон по доставке товара, систематизация и толкование базисных условий поставки в «Инкотермс-2010»; качество товара, способы определения качества в контракте, сертификат качества, претензии по качеству; срок и дата поставки, способы установления срока поставки в контракте; дата поставки и документы, подтверждающие ее при разных базисных условиях поставки; цена товара и общая сумма контракта; условия платежа, валютные оговорки; другие условия контракта.

Типовые контракты. Их формы, преимущества их использования. Организации, участвующие в их разработке. Применение типовых контрактов российскими внешнеторговыми организациями.

Подготовка внешнеторговой сделки. Коммерческие переговоры.

Выбор целевых рынков и сегментов рынка. Комплексное исследование рынка. Анализ фирменной структуры рынка. Выбор контрагентов. Выбор форм и коммерческих методов работы. Планирование внешнеторговых операций.

Коммерческие предложения при экспорте, виды оферт - твердая, свободная, защитная.

Коммерческие запросы и заказы при импорте. Реклама и ее роль в экспортных и импортных операциях.

Подготовка к коммерческим переговорам. Элементы долговременной и непосредственной подготовки к ним. Подготовка программы пребывания делегации контрагента, ее содержание.

Проведение коммерческих переговоров. Этапы переговоров и их задачи. Общая тактика проведения коммерческих переговоров. Заключение сделки, порядок подписания контракта.

Контроль за исполнением контракта. Основные этапы контроля при экспортных и импортных операциях.

Гарантийное обеспечение внешнеэкономических сделок. Виды и особенности гарантий. (2 часа)

Практическое занятие 13. Расчет цены контракта. Цена товара. Понятие цены, базис цены, валюта цены. Способы фиксации цен в контракте международной купли-продажи товара. Определение уровня конкурентных цен. Понятие мировой цены. Экспортные и импортные цены в международной торговле. Источники, позволяющие определить уровень мировых цен. Методы расчет цен на базе конкурентных материалов. Использование формулы Берима и коэффициента торможения цены. Понятие приведенной цены. Основные принципы приведения цен. Скидки с цены. (2 часа)

Практическое занятие 14. Подготовка внешнеторговой сделки. Коммерческие переговоры. (2 часа)

Самостоятельная работа 4.

Подготовка к лекциям (2 часа),

подготовка к практическим занятиям (2 часа),

изучение дополнительного теоретического материала (3 часа)

(всего к теме №5 – 7 часов).

Текущий контроль – опросы «у доски» на практических занятиях.

Тема 5. Состязательные формы международной торговли.

Лекция 8. Международные торги. Экспорт комплектного оборудование через торги. Гарантии. Виды торгов – открытые, закрытые, гласные и негласные. Объекты торгов. Организаторы торгов. Тендер и его содержание. Порядок подготовки и проведения торгов. Участие российских организаций в международных торгах. Международные товарные аукционы. Аукционы. Особенности аукциона как формы торговли. Аукционные товары. Международные центры аукционной торговли. Организаторы аукционов. Стадии аукционов. Техника аукционного торга. Виды аукционов. Проведение аукционов в Интернете. Оформление сделок. (2 часа)

Международные товарные биржи и биржевые операции. Товарные биржи. Особенность товарной биржи как формы торговли. Биржевые товары. Международные центры биржевой торговли. Юридический статус бирж. Организационная структура биржи. Организация биржевого торга. (2 часа)

Практическое занятие 15. Международные торги и их особенности. Участие российских организаций в международных торгах. (2 часа)

Практическое занятие 16. Международные товарные биржи. (2 часа)

Самостоятельная работа 5.

Подготовка к лекциям (2 часа),

подготовка к практическим занятиям (2 часа),

изучение дополнительного теоретического материала (3 часа)

(всего к теме №6 – 7 часов).

Текущий контроль – опросы «у доски» на практических занятиях.

Тема 6. Анализ влияния результатов внешнеэкономических операций на финансовое состояние организации.

Лекция 9. Анализ влияния экспортных операций на финансовое состояние организации. Анализ влияния импортных операций на финансовое состояние организации. Основные методы анализа эффективности экспортно-импортных сделок. (2 часа)

Практическое занятие 17. Особенности анализа импортных операций. (2 часа)

Практическое занятие 18. Особенности анализа экспортных операций. (2 часа)

Самостоятельная работа 6.

Подготовка к лекциям (2 часа),

подготовка к практическим занятиям (2 часа),

изучение дополнительного теоретического материала (3 часа)

(всего к теме №7 – 7 часов).

Текущий контроль – опросы «у доски» на практических занятиях.

Дополнительные темы на СРС.

Информационное обеспечение участников внешнеэкономической деятельности. (3 часа)

Особенности маркетинга во внешнеэкономической деятельности. Изучение особенностей маркетинга в условиях международного бизнеса. Виды стратегий маркетинга. Особенности применения различных стратегий на внешних рынках. Влияние внешней среды на выбор стратегии маркетинга. Современные стратегии маркетинга в условиях интернационализации. (3 часа)

Особенности менеджмента во внешнеэкономической деятельности. Изучение особенностей менеджмента в условиях международного бизнеса. Современные стратегии управления в условиях интернационализации. Управление финансами и инвестициями. Технологии и инновации в международном бизнесе. Управление человеческими ресурсами. Роль социокультурного фактора в международном бизнесе. (3 часа)

Система управления внешнеэкономической деятельностью в организации. Рассмотрение системы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии, ее содержание и функции. Факторы, принципы построения организационной структуры. Сетевые структуры в международном бизнесе. Применение информационных автоматизированных систем в управлении внешнеэкономической деятельностью. (3 часа)

Биржевые операции. Сделки на реальный товар «спот» и «форвард». Фьючерсные сделки и операции хеджирования, опционные операции. (3 часа)

Международный коммерческий арбитраж. Виды арбитражей. Международный коммерческий арбитражный суд и морская арбитражная комиссия при ТПП РФ. Споры, передаваемые на их рассмотрение. Участие России в международных конвенциях и двусторонних соглашениях об арбитраже. (3 часа)

Самостоятельная работа 7. Самостоятельное изучение указанных тем (18 часов).

Текущий контроль – устный опрос по дополнительным темам СРС.

Лекционные занятия (в количестве 4 часа) проводятся в интерактивной форме (используются технологии типа «лекция-провокация», т.е. в процессе лекции делается преднамеренная ошибка с последующим опросом студентов на следующей лекции и организацией диалога «преподаватель-студент», «студент-студент» с целью выявления ошибки и установления истины.

Практические занятия №11, 13, 14, 17, 18 (10 часов) проводятся в интерактивной форме с использованием бригадного метода выполнения задания с разграничением функциональных обязанностей студента при выполнении задания. Затем усилия объединяются, и организуется активный диалог студентов с преподавателем и между собой для подведения итогов решения задания и практической реализации модели).

Промежуточная аттестация

Экзамен

Изучение дисциплины заканчивается экзаменом. Экзамен проводится в соответствии с Положением о зачетной и экзаменационной сессиях в НИУ МЭИ и инструктивным письмом от 14.05.2012 № И-23.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Для обеспечения самостоятельной работы разработаны:

- краткий конспект лекций по дисциплине (Приложение к РПД Б1.В.ДВ.7.1),
- методические указания для практической и самостоятельной работы студентов (Приложение к РПД Б1.В.ДВ.7.1), где указаны также рекомендации по изучению дополнительных тем, выделенных на СРС.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

При освоении дисциплины формируется профессиональная компетенция ПК-22.

Указанная компетенция формируется в соответствии со следующими этапами:

1. Формирование и развитие теоретических знаний, предусмотренных указанными компетенциями (лекционные занятия, самостоятельная работа студентов).
2. Приобретение и развитие практических умений, предусмотренных компетенциями (практические занятия, самостоятельная работа студентов).
3. Закрепление теоретических знаний, умений и практических навыков, предусмотренных компетенциями, в ходе решения конкретных задач на практических занятиях, успешной сдачи экзамена.

6.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описания шкал оценивания

Сформированность компетенции в рамках освоения данной дисциплины оценивается по трехуровневой шкале:

- пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения дисциплины;
- продвинутый уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенции по завершении освоения дисциплины;
- эталонный уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенции и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

При достаточном качестве освоения более 80% приведенных знаний, умений и навыков преподаватель оценивает освоение данной компетенции в рамках настоящей дисциплины на эталонном уровне, при освоении более 60% приведенных знаний, умений и навыков – на продвинутом, при освоении более 40% приведенных знаний, умений и навыков - на пороговом уровне. В противном случае компетенция в рамках настоящей дисциплины считается неосвоенной.

Уровень сформированности каждой компетенции на различных этапах ее формирования в процессе освоения данной дисциплины оценивается в ходе текущего контроля успеваемости и представлен различными видами оценочных средств.

Для оценки сформированности в рамках данной дисциплины компетенции **ПК-22** «способность применять нормы, регулирующие бюджетные, налоговые, валютные отношения в области страховой, банковской деятельности, учета и контроля» преподавателем оцениваются ответы студента на вопросы по соответствующим видам занятий при текущем контроле – устных опросах, ответах «у доски» при выполнении заданий на практических занятиях.

Принимается во внимание **знания** обучающимися:

- нормативно-правовой базы валютного регулирования и валютного контроля в РФ;
- нормативно-правовой базы и международных соглашений России в сфере ВЭД; меры, методы и инструменты регулирования ВЭД;
- вопросов и положений по организации и управлению ВЭД на государственном (федеральном), региональном, МСУ уровнях, и на уровне хозяйствующего субъекта;
- особенностей государственного регулирования торговли отдельными товарами в отдельных странах, прежде всего стран – основных партнеров по внешнеторговым операциям РФ и региона; возможности и технологии продвижения, закрепления и развития рынков российских товаров в отдельных странах и территориях;
- современной практики подготовки и проведения внешнеторговых операций, обеспечивающих основную сделку операций в том числе: валютные оговорки, системы кодирования и кодификации товаров, информационное обеспечение сделок, формирование мировых цен и возможности уторговывания транспортных поставок, расчетов и платежей, организации страхования, кредитования, использование арбитража для обеспечения внешнеторговых сделок;

наличие **умения:**

- собирать, обрабатывать и анализировать информацию характеризующую мировые, региональные и страновые товарные рынки, поиск потенциальных зарубежных партнеров по бизнесу и институциональных посредников;
- анализировать внешнеэкономическую информацию об изменениях курсов валют, о динамике цен, анализировать условия расчетов
- разрабатывать различные виды современных международных коммерческих сделок, внешнеэкономических контрактов и договоров, анализировать результаты их реализации. Составлять технико-экономические обоснования (ТЭО) и расчеты в сфере ВЭД;
- выполнять расчеты по обоснованию цены сделки, экономической эффективности ВЭО и ВЭД хозяйствующего субъекта в целом; таможенными платежами, таможенной стоимости товаров и другие, предусмотренных тематикой разделов настоящей дисциплины

присутствие **навыка:**

- проведения исследований и аналитического осмысления состояния современной экономической ситуации в мире, России и предприятии (фирме); определения внешнеэкономической политики России и взаимосвязей между ее внешней и внутренней политикой и экономикой;
- анализа внешнеторговой информации о динамике цен, анализе условий расчетов;
- заключения внешнеторговых контрактов для различных групп товаров;
- использования базисных условий поставок (Инкотермс-2010); ТН ВЭД;
- оценки экономической эффективности различного рода ВЭО и инструментами для принятия обоснованно правильных решений.

Критерии оценивания уровня сформированности компетенции **ПК-22** в процессе выполнения практических занятий.

Оценивается активность работы студента на практических занятиях, глубина ответов студента «у доски» при устных опросах в процессе выполнения заданий к каждому практическому занятию.

Способность владения нормативно-правовой базой валютного регулирования и валютного контроля, особенностями государственного регулирования торговли отдельными товарами в отдельных странах, современной практикой подготовки и проведения торговых сделок; теоретически описывать возможности анализа и расчета эффективности внешнеторговых сделок соответствует пороговому уровню освоения компетенции на данном этапе ее формирования;

в дополнение к пороговому владению методами расчета экономической эффективности внешнеторговых сделок, способность применять нормы, регулирующие налоговые, валютные отношения – соответствует продвинутому уровню;

в дополнении к продвинутому умение критически осмысливать эффективность будущих сделок – соответствует эталонному уровню.

Общая оценка сформированности компетенций определяется на этапе промежуточной аттестации.

Формой промежуточной аттестации по данной дисциплине является экзамен, оцениваемый по принятой в НИУ «МЭИ» четырехбалльной системе: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Экзамен по дисциплине «Организация и техника ведения внешнеэкономической деятельности» проводится в устной форме.

Критерии оценивания (в соответствии с инструктивным письмом НИУ МЭИ от 14 мая 2012 года № И-23):

Оценки «отлично» заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание материалов изученной дисциплины, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной рабочей программой дисциплины; проявивший творческие способности в понимании, изложении и использовании материалов изученной дисциплины, безупречно ответившему не только на вопросы билета, но и на дополнительные вопросы в рамках рабочей программы дисциплины, правильно выполнившему практические задание.

Оценки «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание материала изученной дисциплины, успешно выполняющий предусмотренные задания, усвоивший основную литературой, рекомендованную рабочей программой дисциплины; показавшему систематический характер знаний по дисциплине, ответившему на все вопросы билета, правильно выполнившему практические задание, но допустившему при этом не принципиальные ошибки.

Оценки «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знание материала изученной дисциплины в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, знакомы с основной литературой, рекомендованную рабочей программой дисциплины; допустившим погрешность в ответе на теоретические вопросы и/или при выполнении практических заданий, но обладающий необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя, либо неправильно выполнившему практическое задание, но по указанию преподавателя выполнившим другие практические задания из того же раздела дисциплины.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему серьезные проблемы в знаниях основного материала изученной дисциплины, допустившему принципиальные ошибки в выполнении заданий, не ответившему на все вопросы билета и дополнительные вопросы и неправильно выполнившему практическое задание (неправильное выполнение только практического задания не является однозначной причиной для выставления оценки «неудовлетворительно»). Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение по образовательной программе без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине (формирования и развития компетенций, закреплённых за данной дисциплиной). Оценка «неудовлетворительно» выставляется также, если студент после начала экзамена отказался его сдавать или нарушил правила сдачи экзамена (списывал, подсказывал, обманом пытался получить более высокую оценку и т.д.).

В зачетную книжку студента и приложение к диплому выносятся оценка экзамена по дисциплине за 7 семестр.

6.3 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 по формированию и развитию теоретических знаний, предусмотренных компетенциями, закрепленными за дисциплиной

Перечень вопросов к лекционному материалу дисциплины:

1. Внешнеэкономическая деятельность: основные определения и термины.
2. Виды внешнеэкономической деятельности как способа реализации экспортной стратегии организации и формы его работы на внешнем рынке: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.
3. Внешнеторговая деятельность.
4. Таможенное регулирование экспортно-импортных операций.
5. Валютное регулирование и валютный контроль экспортно-импортных операций.
6. Внешняя среда международной фирмы, ее структура.
7. Риски внешнеэкономической деятельности.
8. Арбитраж, его виды, порядок разрешения споров.
9. Базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС).
10. Бартерные операции.
11. Валютная и мультивалютная оговорки в контрактах международной купли-продажи.
12. Виды международных товарных аукционов. Голландская и английская системы проведения аукционов. Привести примеры по конкретным внешнеторговым товарам.
13. Встречные закупки.
14. Выгоды от лицензионной сделки для лицензиара и лицензиата.
15. Гарантийное обеспечение внешнеэкономических сделок. Виды и особенности гарантий.
16. Дистрибьюторские соглашения во внешней торговле.
17. Инструменты хеджирования биржевых сделок.
18. Исключения из источников информации о мировых ценах.
19. Количество и качество товара, способы их определения в контракте.
20. Коммерческие переговоры, тактика и организационно-технические вопросы их проведения.
21. Компенсационные сделки.
22. Контракт международной купли-продажи, признаки договора международной купли-продажи товара.
23. Международная кооперация, сущность и применение в международной торговле.
24. Международные товарные аукционы, аукционные товары, центры аукционной торговли. Организация аукционов через сеть Интернет.
25. Международные товарные биржи, биржевые товары, центры биржевой торговли.
26. Международные торги, порядок проведения. Первичные, вторичные, третичные торги, торги с предквалификацией.
27. Международный лизинг, его сущность и главные виды лизинга.
28. Международный франчайзинг. Стороны в соглашениях франчайзинга, преимущества и недостатки сделок.
29. Многофункциональные торговые посредники во внешнеэкономической сфере. Торговые дома.
30. Обстоятельства непреодолимой силы, последствия «форс-мажора».
31. Операции по торговле лицензиями на внешнем рынке, виды лицензий.

32. Основные этапы подготовки внешнеторговой сделки.
33. Особенности договоров консигнации в ВЭД.
34. Особенности проведения внешнеторговых операций в рамках международных консорциумов. Консорциальные соглашения.
35. Особенности торговли машинами и оборудованием.
36. Особенности торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
37. Особенности торговли товарами широкого потребления.
38. Оферта и ее содержательная часть. Виды оферт. Порядок акцепта и отклонения оферт.
39. Понятие мировой цены и источники информации о мировых ценах.
40. Понятие мировой цены. Способы фиксации цен в контракте.
41. Порядок составления конкурентных листов по импорту.
42. Порядок составления обоснований экспортной цены.
43. Посреднические соглашения в ВЭД: договор комиссии, поручения, агента-купца.
44. Преимущества международных лизинговых сделок с позиций арендатора.
45. Преимущества международных лизинговых сделок с позиций арендодателя.
46. Прямые экспортные и импортные операции. Их преимущества и недостатки.
47. Разновидности лизинговых операций. Лизинг со сдачей оборудования поставщику, лизинг с полным набором услуг, компенсационный лизинг.
48. Разновидности лизинговых операций: «мокрый лизинг», лизинг подержанного оборудования, генеральный лизинг.
49. Реэкспортные и реимпортные операции, экономические и политические условия их возникновения.
50. Возможности использования во внешнеторговых сделках мер государственного стимулирования экспорта промышленно-развитых стран и России.
51. Совместные предприятия. Сфера применения. Мотивация сторон и рисковые факторы.
52. Способы кредитования экспорта.
53. Способы платежа и формы расчетов в контракте.
54. Структура международных товарных бирж. Роль расчетных палат.
55. Товарообменные операции, их сущность и основные виды.
56. Торговые посредники и целесообразность их использования. Операции перепродажи. Их особенности.
57. Факторинговые операции в ВЭД. Особенности и сфера применения.
58. Форвардные и фьючерсные операции в биржевой торговле.
59. Формы платежа в международных лицензионных соглашениях.
60. Форфейтинг как форма продвижения экспорта. Особенности сделок, порядок проведения, преимущества и недостатки для сторон.
61. Экономическая сущность и основные признаки импортной операции.
62. Экономическая сущность и основные признаки экспортной операции.

Вопросы по приобретению и развитию практических умений, предусмотренных компетенциями, закрепленными за дисциплиной (примеры вопросов к практическим занятиям)

1. Поясните сущность, формы и условия развития внешнеэкономической деятельности.
2. Раскройте факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности.
3. Поясните сущность внешнеэкономического комплекса РФ.
4. Поясните сущность и назначение органов управления регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью в РФ.
5. Поясните сущность и назначение торгово-промышленной (ТПП) палаты РФ, ее органов.

6. Раскройте смысл административных и экономических методов регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью.
7. Каким образом организовано таможенное дело в РФ?
8. Перечислите и поясните виды таможенных пошлин и тарифов.
9. Что такое тарифные льготы и каков порядок их применения?
10. Каково содержание и классификация базисных условий поставок товаров?
11. Поясните содержание и особенности применения базисных условий и терминов Инкотермс 2010.
12. Что такое таможенная очистка?
13. Раскройте основные понятия и цель создания гармонизированной системы (ГС) описания и кодирования товаров.
14. Изучите правила декларирования товаров.
15. Какие виды транспорта используются в международных перевозках?
16. Поясните роль транспортного страхования в международных перевозках.
17. Что представляет собой информационное обеспечение и прогнозирование внешнеэкономической деятельности?
18. Какова структура контракта купли-продажи?

Вопросы по закреплению теоретических знаний, умений и практических навыков, предусмотренных компетенциями (вопросы к экзамену)

1. Внешнеэкономическая деятельность: основные определения и термины.
2. Виды внешнеэкономической деятельности как способа реализации экспортной стратегии организации и формы его работы на внешнем рынке: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.
3. Внешнеторговая деятельность.
4. Таможенное регулирование экспортно-импортных операций.
5. Валютное регулирование и валютный контроль экспортно-импортных операций.
6. Внешняя среда международной фирмы, ее структура.
7. Риски внешнеэкономической деятельности.
8. Арбитраж, его виды, порядок разрешения споров.
9. Базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС).
10. Бартерные операции.
11. Валютная и мультивалютная оговорки в контрактах международной купли-продажи.
12. Виды международных товарных аукционов. Голландская и английская системы проведения аукционов. Привести примеры по конкретным внешнеторговым товарам.
13. Встречные закупки.
14. Выгоды от лицензионной сделки для лицензиара и лицензиата.
15. Гарантийное обеспечение внешнеэкономических сделок. Виды и особенности гарантий.
16. Дистрибьюторские соглашения во внешней торговле.
17. Инструменты хеджирования биржевых сделок.
18. Исключения из источников информации о мировых ценах.
19. Количество и качество товара, способы их определения в контракте.
20. Коммерческие переговоры, тактика и организационно-технические вопросы их проведения.
21. Компенсационные сделки.
22. Контракт международной купли-продажи, признаки договора международной купли-продажи товара.
23. Международная кооперация, сущность и применение в международной торговле.

24. Международные товарные аукционы, аукционные товары, центры аукционной торговли. Организация аукционов через сеть Интернет.
25. Международные товарные биржи, биржевые товары, центры биржевой торговли.
26. Международные торги, порядок проведения. Первичные, вторичные, третичные торги, торги с предквалификацией.
27. Международный лизинг, его сущность и главные виды лизинга.
28. Международный франчайзинг. Стороны в соглашениях франчайзинга, преимущества и недостатки сделок.
29. Многофункциональные торговые посредники во внешнеэкономической сфере. Торговые дома.
30. Обстоятельства непреодолимой силы, последствия «форс-мажора».
31. Операции по торговле лицензиями на внешнем рынке, виды лицензий.
32. Основные этапы подготовки внешнеторговой сделки.
33. Особенности договоров консигнации в ВЭД.
34. Особенности проведения внешнеторговых операций в рамках международных консорциумов. Консорциальные соглашения.
35. Особенности торговли машинами и оборудованием.
36. Особенности торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
37. Особенности торговли товарами широкого потребления.
38. Оферта и ее содержательная часть. Виды оферт. Порядок акцепта и отклонения оферт.
39. Понятие мировой цены и источники информации о мировых ценах.
40. Понятие мировой цены. Способы фиксации цен в контракте.
41. Порядок составления конкурентных листов по импорту.
42. Порядок составления обоснований экспортной цены.
43. Посреднические соглашения в ВЭД: договор комиссии, поручения, агента-купца.
44. Преимущества международных лизинговых сделок с позиций арендатора.
45. Преимущества международных лизинговых сделок с позиций арендодателя.
46. Прямые экспортные и импортные операции. Их преимущества и недостатки.
47. Разновидности лизинговых операций. Лизинг со сдачей оборудования поставщику, лизинг с полным набором услуг, компенсационный лизинг.
48. Разновидности лизинговых операций: «мокрый лизинг», лизинг подержанного оборудования, генеральный лизинг.
49. Реэкспортные и реимпортные операции, экономические и политические условия их возникновения.
50. Возможности использования во внешнеторговых сделках мер государственного стимулирования экспорта промышленно-развитых стран и России.
51. Совместные предприятия. Сфера применения. Мотивация сторон и рисковые факторы.
52. Способы кредитования экспорта.
53. Способы платежа и формы расчетов в контракте.
54. Структура международных товарных бирж. Роль расчетных палат.
55. Товарообменные операции, их сущность и основные виды.
56. Торговые посредники и целесообразность их использования. Операции перепродажи. Их особенности.
57. Факторинговые операции в ВЭД. Особенности и сфера применения.
58. Форвардные и фьючерсные операции в биржевой торговле.
59. Формы платежа в международных лицензионных соглашениях.
60. Форфейтинг как форма продвижения экспорта. Особенности сделок, порядок проведения, преимущества и недостатки для сторон.
61. Экономическая сущность и основные признаки импортной операции.
62. Экономическая сущность и основные признаки экспортной операции.

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

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, изложены в методических рекомендациях по изучению дисциплины «Организация и техника ведения внешнеэкономической деятельности», в которые входят: методические указания для подготовки к практическим занятиям и самостоятельной работе студентов, где также указаны рекомендации по изучению дополнительных тем, выделенных на СРС (см. Приложение 2 к настоящей РПД).

7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Л.Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 503 с. - Режим доступа: URL http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114538.

б) дополнительная литература

1. Маслов М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум / М.П. Маслов. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. – 144 с. - Режим доступа: URL http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=229131

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» необходимых для освоения дисциплины

1. Консультант плюс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://www.consultant.ru/online/>.

2. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://www.economy.gov.ru/mines/main>.

3. Сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://www.minfin.ru/ru/>.

4. Сайт научной электронной библиотеки [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://elibrary.ru/> - eLIBRARY.

5. Сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL <http://www.gks.ru/>.

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Дисциплина предусматривает лекции один раз в две недели, практические занятия каждую неделю. Изучение курса завершается **экзаменом**.

Успешное изучение курса требует посещения лекций, активной работы на практических занятиях и лабораторных работах, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с основной и дополнительной литературой.

Во время **лекции** студент должен вести краткий конспект.

Работа с конспектом лекций предполагает просмотр конспекта в тот же день после занятий. При этом необходимо пометить материалы конспекта, которые вызывают затруднения для понимания. При этом обучающийся должен стараться найти ответы на затруднительные вопросы, используя рекомендуемую литературу. Если ему самостоятельно не удалось разобраться в материа-

ле, необходимо сформулировать вопросы и обратиться за помощью к преподавателю на консультации или ближайшей лекции.

Обучающемуся необходимо регулярно отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам.

Практические (семинарские) занятия составляют важную часть профессиональной подготовки студентов. Основная цель проведения практических (семинарских) занятий - формирование у студентов аналитического, творческого мышления путем приобретения практических навыков.

Методические указания к практическим (семинарским) занятиям по дисциплине наряду с рабочей программой и графиком учебного процесса относятся к методическим документам, определяющим уровень организации и качества образовательного процесса.

Содержание практических (семинарских) занятий фиксируется в РПД в разделе 4 настоящей программы.

Важнейшей составляющей любой формы практических занятий являются упражнения (задания). Основа в упражнении - пример, который разбирается с позиций теории, развитой в лекции. Как правило, основное внимание уделяется формированию конкретных умений, навыков, что и определяет содержание деятельности студентов - решение задач, графические работы, уточнение категорий и понятий науки, являющихся предпосылкой правильного мышления и речи.

Практические (семинарские) занятия выполняют следующие задачи:

стимулируют регулярное изучение рекомендуемой литературы, а также внимательное отношение к лекционному курсу;

закрепляют знания, полученные в процессе лекционного обучения и самостоятельной работы над литературой;

расширяют объем профессионально значимых знаний, умений, навыков;

позволяют проверить правильность ранее полученных знаний;

прививают навыки самостоятельного мышления, устного выступления;

способствуют свободному оперированию терминологией;

предоставляют преподавателю возможность систематически контролировать уровень самостоятельной работы студентов.

При подготовке к **практическим занятиям** необходимо просмотреть конспекты лекций и методические указания, рекомендованную литературу по данной теме; подготовиться к ответу на контрольные вопросы.

За 10 мин до окончания занятия преподаватель проверяет объем выполненной на занятии работы и отмечает результат в рабочем журнале.

Оставшиеся невыполненными пункты задания практического занятия студент обязан доделать самостоятельно.

После проверки отчета преподаватель может проводить устный или письменный опрос студентов для контроля усвоения ими основных теоретических и практических знаний по теме занятия (студенты должны знать смысл полученных ими результатов и ответы на контрольные вопросы). По результатам проверки отчета и опроса выставляется оценка за практическое занятие.

При подготовке к **экзамену** в дополнение к изучению конспектов лекций, учебных пособий и слайдов, необходимо пользоваться учебной литературой, рекомендованной к настоящей программе.

Самостоятельная работа студентов (СРС) по дисциплине играет важную роль в ходе всего учебного процесса. Методические материалы и рекомендации для обеспечения СРС готовятся преподавателем и выдаются студенту.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

При проведении **практических (семинарских)** занятий предусматривается использование программного обеспечения и информационных справочных систем:

1. Microsoft Office (Access, Excel, PowerPoint, Word и т. д.).
2. СПС «КонсультантПлюс». Доступ через локальную сеть библиотеки филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске.
3. ЭБС «Университетская библиотека онлайн». Доступ через локальную сеть филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске, после регистрации – удалённый доступ через Интернет. URL: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=228924>.

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

Лекционные занятия:

Аудитория с доской.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся в аудитории, оснащенной доской.

Автор, канд. экон. наук, ассистент



В.А. Долгов

Программа одобрена на заседании кафедры экономики, бухгалтерского учёта и аудита филиала ФГБОУ ВО «НИУ «МЭИ» в г. Смоленске 7 декабря 2015 года; протокол № 5.

Заведующий кафедрой ЭБУиА
канд. экон. наук, доцент



В.В. Черненко