



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»

INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Факультет мировой экономики и международной торговли

Кафедра международной торговли

УТВЕРЖДЕНО

на заседании Ученого Совета ИМЭС
Протокол №11 от 29 июня 2017 года

Ректор ИМЭС

 Т.П. Богомолова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ
ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

по направлению подготовки

38.03.02 Менеджмент

Профиль: «Международный менеджмент»

Предназначена для очной, очно-заочной и заочной форм обучения

Москва
2017

Оглавление

1. Цель и задачи дисциплины (модуля)	3
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	3
3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования	3
4. Объем дисциплины (модуля) в зачётных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	4
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	5
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю)	10
7. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	15
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	15
7.2. Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций.....	16
7.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	17
7.3.1. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний	17
7.3.2. Типовые задания и (или) материалы для оценки умений.....	19
7.3.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков и (или) опыта деятельности	20
7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	21
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	23
8.1. Основная литература.....	23
8.2. Дополнительная литература	23
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	23
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	24
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	28

1. Цель и задачи дисциплины (модуля)

Целью дисциплины «Управление изменениями во внешнеэкономической деятельности» является формирование у студентов системы знаний об изменениях, происходящих в организации и формах внешнеэкономической деятельности, а также внешнеэкономическом регулировании России.

Задачами дисциплины является освоение студентами изменений, касающихся применения различных форм и методов проведения внешнеторговых операций, специальных режимов ВЭД и внешнеторгового регулирования в РФ, а также выработка у них навыков анализа конкретных деловых ситуаций. На достижение этой задачи нацелено проведение лекционных и семинарских занятий, а также самостоятельная работа студентов.

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

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ДПК-2	Способность принимать участие в организации и управлении внешнеторговой деятельностью	З ¹ .2. ² . – основные изменения в формах и методах осуществления внешнеторговых операций в мировой торговле и применительно к России;
		У ³ .2. – учитывать изменения в нормативной базе и формах взаимодействия с иностранным партнером;
		В ⁴ .2. – основами анализа и учета изменений в различных формах и методах осуществления внешнеторговых операций, а также в нормативной базе ВЭД в России

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования

Учебная дисциплина «Управление изменениями во внешнеэкономической деятельности» входит в вариативную (обязательная для изучения дисциплина) часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Международный менеджмент».

Дисциплина «Управление изменениями в области внешнеэкономической деятельности» тесно взаимосвязана с такими дисциплинами как: «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» «Финансовый менеджмент»,

Данная дисциплина подготавливает студентов к написанию выпускной квалификационной работы.

Она играет важную роль в формировании высококвалифицированных специалистов, которым предстоит работать в области внешнеэкономических связей.

¹ З. – Знать

² 2 – Этап формирования компетенции из таблицы в п. 7.1 (здесь и далее в таблице)

³ У. – Уметь

⁴ В. – Владеть

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

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зачётные единицы, всего – 72 часа.

Вид учебной работы	Всего часов / зачётных единиц		
	очное	очно-заочное	заочное
Контактная работа с преподавателем (всего)	36 / 1,0	20 / 0,56	12 / 0,34
В том числе:			
Лекции	20 / 0,56	10 / 0,28	6 / 0,17
Практические занятия (ПЗ)	16 / 0,4	10 / 0,28	6 / 0,17
Самостоятельная работа	36 / 1,0	52 / 1,44	56 / 1,56
Контроль	-	-	4 / 0,1
Форма контроля	Зачёт	Зачёт	Зачёт
Общая трудоёмкость дисциплины 72 академических часа, 2 зачётные единицы	72 / 2,0	72/2	72 / 2

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

Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
<p>Важность изучения изменений в формах и методах осуществления внешнеторговых операций. Освоение механизмов управления этими изменениями как непереносимое условие повышения эффективности ВЭД. Эволюция форм проведения международных торгов, международных товарных аукционов и бирж. Консорциумы. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», его сильные и слабые места. Международные товарные аукционы. Международные товарные биржи.</p> <p>Биржевая торговля в РФ.</p>	<p><u>Международные торги.</u> Особенности торгов как формы торговли. Объект и организаторы торгов. Торги открытые и закрытые, гласные и негласные. Техника их проведения. Эволюция международных торгов в направлении участия в них не отдельных компаний, а консорциумов - объединений компаний и банков для повышения конкурентоспособности. Консорциальные соглашения. Лидер консорциума. Проведение международных торгов в РФ. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», его отличия от Закона №94-ФЗ. Дополнительные меры по повышению эффективности и прозрачности торгов.</p> <p><u>Международные товарные аукционы.</u> Особенности этой формы торговли. Отличие международных товарных аукционов от проводимых в РФ аукционов по размещению заказов на поставку товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. Аукционные товары. Ведущие аукционы мира. Этапы в проведении аукционов, английский и голландский методы ведения торга. Преимущества и недостатки аукционов. Причины падения роли аукционов в международной торговле. Эволюция аукционной торговли – торговля по стандартам и образцам без завоза на аукционный склад, продажа товара «на плаву», торговля импортными квотами. Электронные аукционы.</p> <p><u>Международные товарные биржи.</u> Особенности этой формы торговли. Биржевые товары. Ведущие биржи мира. Биржи реального товара и фьючерсные. Особенности фьючерсного контракта и методы его урегулирования (ликвидации). Операции хеджирования. Налаживание биржевой торговли в РФ. Перевод биржевой торговли в электронный формат. Её преимущества и недостатки. Высокочастотный трейдинг.</p>
<p>Совместные предприятия и использование этой формы сотрудничества в РФ. Соглашения о разделе продукции, практика и перспективы их использования в России. Аутсорсинг.</p>	<p><u>Совместные предприятия.</u> Сущность этой формы сотрудничества. Её отличие от экспортной деятельности. Основные условия и особенности создания и функционирования СП. Преимущества СП для обеих сторон. Способы и этапы создания СП Уставный фонд. Нормативная база для создания СП в РФ. Основные области инвестиций. Примеры СП. Плюсы этой формы сотрудничества для российской стороны.</p> <p><u>Соглашения о разделе продукции.</u> Суть соглашений о разделе продукции. Формула раздела. Продук-</p>

<p>Форфейтинг и факторинг как формы кредитования экспорта. Создание триединой системы поддержки несырьевого экспорта в России: Российский экспортный центр, Росэксимбанк, ЭКСАР</p>	<p>ция компенсационная и прибыльная. Обязанности инвестора. История использования и нормативная база этой формы сотрудничества в РФ. Совершенствование российского законодательства о СРП. Эффективность проектов СРП в России и перспективы появления новых проектов.</p> <p><u>Аутсорсинг.</u> Суть аутсорсинга. Его отличие от других видов услуг. Преимущества и недостатки этой формы сотрудничества. Особенности использования аутсорсинга в РФ.</p> <p><u>Форфейтинг и факторинг как формы кредитования экспорта.</u> Варианты использования форфейтинга. Его преимущества по сравнению с другими формами финансирования для экспортера и импортера, а также выгодность этой операции для форфейтинговых компаний. Сущность и виды факторинга. Его отличие от форфейтинга. Оттавская конвенция УНИДРУА о международном факторинге. Преимущества и недостатки факторинга.</p> <p><u>Создание в России системы поддержки несырьевого экспорта: Российский экспортный центр (РЭЦ), Росэксимбанк, ЭКСАР. Открытие заграничных представительств РЭЦ.</u></p>
<p>Использование специальных режимов ВЭД. Особые экономические зоны, приграничная торговля, условия и перспективы их развития в России. Свободные порты. Территории опережающего развития.</p>	<p><u>Приграничная торговля.</u> Определение приграничной торговли ГАТТ и в законе №164-ФЗ от 08.12.2003г. «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Выгоды от приграничной торговли. Её состояние и развитие в РФ.</p> <p><u>Особые экономические зоны.</u> Сущность особых (свободных, специальных) экономических зон (ОЭЗ) и цели, решаемые с их помощью различными группами государств. Мировой опыт создания таких зон. Нормативная база в РФ по данному вопросу. Цели создания ОЭЗ в РФ. Режим свободной экономической зоны. Виды зон, предусмотренные российским законодательством, и конкретные достижения в данной области. Оптимизация численности ОЭЗ. Передача их местным властям.</p> <p><u>Территории опережающего развития (ТОР).</u> Нормативная база. Льготы для резидентов. Первые ТОР на Дальнем Востоке. Свободный порт Владивосток.</p>
<p>Особенности российского внешнеторгового законодательства. Оформление паспорта внешнеторговой сделки, Сертификация товаров.</p>	<p><u>Оформление паспорта</u> внешнеторговой сделки как базовый элемент валютного контроля в соответствии с Законом РФ №173-ФЗ от 10.12.2003г. «О валютном регулировании и валютном контроле». Порядок оформления паспорта и осуществления перекрестного контроля за каждой сделкой.</p> <p><u>Сертификация товаров</u> внешней торговли. Сертификация добровольная и обязательная. Порядок её проведения. Органы, занимающиеся сертификацией. Сертификат соответствия. Экспортный контроль в России.</p>
<p>Пути повышения эффективности коммерческих переговоров, учёт национальных особенностей при организации переговорного процесса.</p>	<p>Пути повышения эффективности коммерческих переговоров. Подготовка к переговорам. Составление программы пребывания иностранной делегации и памятки к переговорам. Стратегия и тактика. Психологические аспекты переговорного процесса. Практические рекомендации. Необходимость учета национально-психологических особенностей участников переговоров. Деловая этика.</p>

**Структура дисциплины
Очная форма обучения (в часах)**

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа		СРС	Всего
		Лекции	Практи- ческие занятия		
1	Важность изучения изменений в формах и методах осуществления внешнеэкономических операций. Освоение механизмов управления этими изменениями как непременное условие повышения эффективности ВЭД. Эволюция форм проведения международных торгов, международных товарных аукционов и бирж. Консорциумы. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», его сильные и слабые места. Биржевая торговля в РФ.	4	3	7	14
2	Совместные предприятия и использование этой формы сотрудничества в РФ. Соглашения о разделе продукции, практика и перспективы их использования в России. Аутсорсинг. Форфейтинг и факторинг как формы кредитования экспорта. Создание триединой системы поддержки несырьевого экспорта в России: Российский экспортный центр, Росэксимбанк, ЭКСАР	4	3	8	15
3	Использование специальных режимов ВЭД. Особые экономические зоны, приграничная торговля, условия и перспективы их развития в России. Территории опережающего развития. Свободные порты.	4	4	7	15
4	Особенности внешнеэкономического законодательства России и ЕАЭС. Оформление паспорта внешнеэкономической сделки, Сертификация товаров.	4	3	7	14
5	Пути повышения эффективности коммерческих переговоров, учёт национальных особенностей при организации переговорного процесса.	4	3	7	14
ИТОГО:		20	16	36	72

Очно-заочная форма обучения (в часах)

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа		СРС	Всего
		Лекции	Практические занятия		
1	Важность изучения изменений в формах и методах осуществления внешне-торговых операций. Освоение механизмов управления этими изменениями как неперемное условие повышения эффективности ВЭД. Эволюция форм проведения международных торгов, международных товарных аукционов и бирж. Консорциумы. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», его сильные и слабые места. Биржевая торговля в РФ.	2	2	10	14
2	Совместные предприятия и использование этой формы сотрудничества в РФ. Соглашения о разделе продукции, практика и перспективы их использования в России. Аутсорсинг. Форфейтинг и факторинг как формы кредитования экспорта. Создание триединой системы поддержки несырьевого экспорта в России: Российский экспортный центр, Росэксимбанк, ЭКСАР	2	2	10	14
3	Использование специальных режимов ВЭД. Особые экономические зоны, приграничная торговля, условия и перспективы их развития в России. Территории опережающего развития. Свободные порты.	2	2	11	15
4	Особенности внешнеторгового законодательства России и ЕАЭС. Оформление паспорта внешнеторговой сделки, Сертификация товаров.	2	2	11	15
5	Пути повышения эффективности коммерческих переговоров, учёт национальных особенностей при организации переговорного процесса.	2	2	10	14
ИТОГО:		10	10	52	72

Заочная форма обучения (в часах)

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа		СРС	Всего
		Лекции	Практические занятия		
1	Важность изучения изменений в формах и методах осуществления внешне-торговых операций. Освоение механизмов управления этими изменениями как непереносимое условие повышения эффективности ВЭД. Эволюция форм проведения международных торгов, международных товарных аукционов и бирж. Консорциумы. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», его сильные и слабые места. Биржевая торговля в РФ.	1	1	11	13
2	Совместные предприятия и использование этой формы сотрудничества в РФ. Соглашения о разделе продукции, практика и перспективы их использования в России. Аутсорсинг. Форфейтинг и факторинг как формы кредитования экспорта. Создание триединой системы поддержки несырьевого экспорта в России: Российский экспортный центр, Росэксимбанк, ЭКСАР	1	2	11	14
3	Использование специальных режимов ВЭД. Особые экономические зоны, приграничная торговля, условия и перспективы их развития в России.	2	1	12	15
4	Особенности внешнеторгового законодательства России и ЕАЭС. Оформление паспорта внешнеторговой сделки, Сертификация товаров.	1	1	11	13
5	Пути повышения эффективности коммерческих переговоров, учёт национальных особенностей при организации переговорного процесса.	1	1	11	13
Контроль:					4
ИТОГО:		6	6	56	72

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

Самостоятельная работа является одним из основных видов учебной деятельности, составной частью учебного процесса и имеет своей целью: глубокое усвоение материала дисциплины, совершенствование и закрепление навыков самостоятельной работы с литературой, рекомендованной преподавателем, умение найти нужный материал и самостоятельно его использовать, воспитание высокой творческой активности, инициативы, привычки к постоянному совершенствованию своих знаний, к целеустремленному научному поиску.

Контроль самостоятельной работы, является важной составляющей текущего контроля успеваемости, осуществляется преподавателем во время лекционных и практических (семинарских) занятий и обеспечивает оценивание хода освоения изучаемой дисциплины.

Задания для самостоятельной подготовки, самопроверки к опросам, диспутам на занятиях лекционного, практического типов:

Задача 1. Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 18 890 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

Задание 2. Составьте полноценный внешнеторговый контракт:

- на поставку зерен кофе;
- на поставку линии по производству мороженого;
- на поставку мяса в блоках.

Задача 3. Торговая фирма имеет 20 000 долларов США, на которые хочет приобрести товар в Китае. На день заключения контракта котировка валюты была следующей: доллар США/юань - 102,68. Сколько юаней получит фирма при продаже долларов?

Задача 4. Российский турист меняет 200 американских долларов (АД) на канадские доллары (КД) по курсу АД/КД - 5,1330. Сколько турист получит канадских долларов при обмене.

Задача 5. Меняются 200 АД на английские фунты стерлингов (ФС) по курсу ФС/АД - 0,6461. Сколько 200 АД составит в фунтах стерлингов?

Задача 6. Российская фирма, реализовав товар в Индии и получив за него 30 млн. рупий, хочет перевести их в доллары США. Котировка валюты на день обмена - доллар США/индийский рупий - 1615,3.

Задача 7. Российский импортер должен заплатить своему поставщику из Гонконга 300 тыс. гонконгских долларов (ГКД). Российский банк, обслуживающий импортера, купит у него рубли и зачислит на его счет доллары США, а затем продаст доллары США в Гонконге за местную валюту и заплатит ими поставщику. Сколько рублей должен передать российский импортер банку?

Задача 8. Российская экспортно-импортная компания поставила свой товар в Канаду на сумму 1685 тыс. канадских долларов и одновременно закупила партию товара в Англии, за которую должна заплатить 200 тыс. английских фунтов стерлингов. В момент совершения сделки канадский доллар и английский фунт стерлингов котировались по курсу: АД/КД - 5,1330; ФС/АД - 1,5477.

Задача 9. Российская компания имеет в составе своих активов 450 тыс. австралийских долларов, которые ей необходимо поменять на английские фунты. Курсы валют на момент сделки: ФС/АД - 1,5477; Ав.Д/АД - 0,7609.

Распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам и видам

Согласно Положению о самостоятельной (внеаудиторной) работе студентов распределение объема часов самостоятельной работы студента зависит от места дисциплины и ее значимости в структуре ОП.

Виды, формы и объемы самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов при изучении конкретной учебной дисциплины определяются содержанием учебной дисциплины, степенью подготовленности студентов и утверждаются на кафедре, за которой закреплена данная дисциплина, в виде раздела рабочей программы дисциплины основной образовательной программы.

В связи с вышеизложенным, принимая во внимание объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся, а также баланс времени по видам работы, распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам дисциплины представляется следующим образом:

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Вид самостоятельной (внеаудиторной) работы	Объем самостоятельной (внеаудиторной) работы по формам обучения		
			очная	очно-заочная	заочная
1	Важность изучения изменений в формах и методах осуществления внешнеторговых операций. Освоение механизмов управления этими изменениями как непереносимое условие повышения эффективности ВЭД. Эволюция форм проведения международных торгов, международных товарных аукционов и бирж. Консорциумы. Закон №44-ФЗ от 05.04.2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», его сильные и слабые места. Биржевая торговля в РФ.	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка докладов	7	10	11

2	Совместные предприятия и использование этой формы сотрудничества в РФ. Соглашения о разделе продукции, практика и перспективы их использования в России. Аутсорсинг. Форфейтинг и факторинг как формы кредитования экспорта.	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка рефератов	8	10	11
3	Использование специальных режимов ВЭД. Особые экономические зоны, приграничная торговля, условия и перспективы их развития в России. Территории опережающего развития. Свободные порты.	Подготовка к аудиторным занятиям, решение задач	7	11	12
4	Особенности внешнеторгового законодательства России и ЕАЭС. Оформление паспорта внешнеторговой сделки, Сертификация товаров.	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка сообщений	7	11	11
5	Пути повышения эффективности коммерческих переговоров, учёт национальных особенностей при организации переговорного процесса.	Подготовка к аудиторным занятиям, выполнение контрольных работ	7	10	11
ИТОГО			36	52	56

Занятие №1 по темам 1,2

Содержание: конспектирование лекций, выполнение подготовки рефератов, докладов и изучение дополнительной учебной литературы.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Перечень тем для подготовки рефератов/докладов (на выбор):

1. Международные товарные аукционы и эволюция форм их проведения. Электронные аукционы.
2. Международные товарные биржи и изменение форм и методов их работы в последние десятилетия.
3. Международные торги и порядок их проведения. Виды торгов по степени привлечения участников и гласности.
4. Международные торги. Эволюция порядка проведения торгов в РФ.

Занятие №2 по темам 3,4

Содержание: конспектирование лекций, выполнение подготовки сообщений, решение задач докладов и изучение дополнительной учебной литературы.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Перечень тем для подготовки сообщений:

1. Консорциумы во ВЭД, распределение обязанностей и ответственности внутри консорциумов.
2. Аутсорсинг как форма международного разделения труда и его применение в РФ.
3. Сущность форфейтинга как формы кредитования экспорта. Выгодность форфейтинга для участников операции.
4. Сущность факторинга, его виды и отличие от форфейтинга.
5. Совместные предприятия и их создание в РФ. Нормативная база для создания СП в РФ.
6. Свободные экономические зоны. Виды и цели их создания.
7. Особые экономические зоны в РФ, их виды и практика применения.
8. Приграничная торговля, её сущность, положительные стороны. Развитие приграничной торговли в РФ.
9. Соглашения о разделе продукции и практика их применения в РФ.
10. Оформление паспорта внешнеторговой сделки в РФ. Задачи, решаемые с его помощью.
11. Сертификация товаров в РФ, порядок получения сертификата соответствия.

Решить задачу:

Валютная выручка предприятия составляет 375 тыс. долл. США. Траты на экспорт составили: транспорт, страхование - 75 тыс. долл. Комиссионные банку - 1,5%. Курс национальной валюты - 7,89 ед./ долл. Валютные биржи - 8,01 ед / долл. Найти размер выручки предприятия в национальной валюте.

Занятие №3 по теме 5:

Содержание: выполнение подготовки к письменной (контрольной) работе и изучение дополнительной учебной литературы.

Перечень заданий для выполнения письменной (контрольной) работы:

Задача 1. Российский импортер тканей должен заплатить своему поставщику из Германии. Какой курс назначит банк для обмена российского рубля на евро (EUR/RUR)? Если USD/ RUR = 27,37 – 27,47; EUR/USD = 1,2328 – 1,2338.

Задача 2. Фирме надо продать евро за швейцарские франки (EUR/CHF) по курсу 1,5610. В момент открытия биржи значения курсов были следующие:

$$\text{EUR/USD} = 1,2328 - 1,2338;$$

$$\text{USD/CHF} = 1,2743 - 1,2753$$

Надо узнать: а) может ли банк выполнить просьбу в момент открытия биржи? б) каким должен быть курс EUR/USD, при условии, что курс USD/CHF не изменится, чтобы просьба была выполнена?

Задача 3. Японский производитель швейных машин продает свою продукцию российскому торговцу и получает оплату в российских рублях. Какой курс установит банк для

перевода рублей в йены, если USD/RUR = 27,37 (bid) – 27,47 (offer), USD/JRY = 116,47 (bid) – 116,57 (offer)?

Перечень тем рефератов/докладов/сообщений:

1. Практика использования специальных экономических зон в США.
2. Основные направления по развитию экспорта продовольственных товаров в РФ.
3. Товарно-сырьевая биржа в Санкт-Петербурге, история и опыт работы.
4. Американский опыт защиты отечественного товаропроизводителя.
5. Развитие совместных предприятий в области переработки молочной продукции.
6. Стратегия развития пищевой промышленности в СЭЗ «Алабуга» Республики Татарстан.
7. Японский опыт использования СЭЗ для создания новых отраслей экономики (электроника, электротехника, робототехника) и подъёма отстающих районов страны.
8. Особенности торговли продовольственной продукцией на мировых товарных биржах.
9. Использование требований к качеству товара для защиты России от некачественного импорта продовольствия.
10. Потенциальные угрозы коммерческой безопасности участников внешнеэкономической деятельности.
11. Использование федеральной контрактной системы для развития малого и среднего бизнеса в РФ.
12. Особенности организации внешнеэкономической деятельности предприятий пищевой промышленности (на примере конкретного предприятия).
13. Петербургский пушной аукцион, история и практика.
14. Современные проблемы повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.
15. Транспортное обеспечение внешнеэкономических сделок в современный период.
16. Экологические требования к товару на внешнем рынке.
17. Международная стандартизация как гарантия качества продовольственного товара.
18. Особенности морской доставки российских внешнеторговых грузов.
19. Развитие международной инвестиционной деятельности российских предприятий.
20. Российские ТНК на международных рынках товаров и услуг.
21. Посредники во внешней торговле российскими товарами.
22. Российские предприятия на международном рынке услуг.
23. Принцип взаимной выгоды в международных экономических отношениях.
24. Перспективы развития внешнеэкономических связей России с исламскими государствами.
25. Роль торгово-промышленной палаты РФ в развитии предпринимательства.
26. Экспортный контроль внешнеэкономических операций с научно-технической продукцией.
27. Использование технико-внедренческих особых экономических зон для развития экономики России.
28. Роль госзакупок в развитии экономики РФ.
29. Проблемы создания системы стимулирования экспорта Российской Федерации.
30. Реформы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.
31. Особенности различных форм внешнеторговой деятельности предприятий.
32. Валютное регулирование предприятий при осуществлении внешнеэкономических контрактов.
33. Особенности подбора и обучения персонала для организации внешнеэкономической деятельности предприятий.
34. Анализ государственного регулирования внешней торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольствием в России

7. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются порядком изучения дисциплин в соответствии с рабочим учебным планом и представлены в таблице:

Код компетенции (компетенций)	Содержание компетенции (компетенций)	Этапы формирования компетенции (компетенций)	Дисциплины, формирующие компетенцию (компетенции)
ДПК-2	Способность принимать участие в организации и управлении внешнеторговой деятельностью	1	Мировая экономика и международные экономические отношения
		2	Управление изменениями во внешнеэкономической деятельности
		2*	Организация и техника внешнеэкономической деятельности
		2*	Стратегическое планирование в международной фирме
		2*	Статистика внешнеэкономической деятельности
		3	Управление транспортными системами
		4	Особенности развития экономики и внешнеэкономических связей зарубежных регионов
		5	Государственный экзамен

* - дополнительный этап освоения компетенции (дисциплина по выбору студента)

7.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций	Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
ДПК-2 (второй этап)				
3.2. – основные изменения в формах и методах осуществления внешнеторговых операций в мировой торговле и применительно к России;	Не знает	Знает некоторые изменения в формах и методах осуществления внешнеторговых операций в мировой торговле и применительно к России с ошибками, не имеющими решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает основные изменения в формах и методах осуществления внешнеторговых операций в мировой торговле и применительно к России с небольшими погрешностями, часть из которых способен исправить самостоятельно после наводящих вопросов	Свободно ориентируется в основных изменениях в формах и методах осуществления внешнеторговых операций в мировой торговле и применительно к России
У.2. – учитывать изменения в нормативной базе и формах взаимодействия с иностранным партнером;	Не умеет	Частично соответствует требованиям	Соответствует основным требованиям	Соответствует всем требованиям
В.2. – основами анализа и учета изменений в различных формах и методах осуществления внешнеторговых операций, а также в нормативной базе ВЭД в Рос-	Не владеет	Владеет ограниченным набором навыков по анализу и учету изменений в различных формах и методах осуществления	Владеет основными навыками анализа и учета изменений в различных формах и методах осуществления	Демонстрирует уверенное владение разнообразными навыками анализа и учета изменений в различных формах и ме-

Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций	Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
сии		внешнеторговых операций, а также в нормативной базе ВЭД в России	внешнеторговых операций, а также в нормативной базе ВЭД в России	годах осуществления внешнеторговых операций, а также в нормативной базе ВЭД в России

7.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

7.3.1. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний

ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДЛЯ ДПК-2

1. Английский метод проведения международного товарного аукциона предполагает:
 - а) понижение цен;
 - б) повышение цен.

2. Международные товарные аукционы – это постоянно действующий рынок (да, нет);
3. На международных товарных биржах реализуются товары, обладающие индивидуальными свойствами (да, нет);
4. Заключаемые на бирже форвардные сделки имеют спекулятивный характер (да, нет);
5. Факторинг предполагает более широкое по форме сотрудничество между экспортером и финансовой организацией, чем при форфейтинге (да, нет);
6. Место, где ведется торг на бирже в Англии, называется:
 - pit;
 - ring.
7. Торги – это конкурс покупателей (да, нет);
8. Территории опережающего развития на начальном этапе будут создаваться только в европейской части России (да, нет);
9. Из всех видов особых экономических зон наибольшее развитие в России получили туристско-рекреационные зоны (да, нет);
10. В случае внесения изменений в контракт паспорт внешнеторговой сделки может не корректироваться (да, нет);

- 11.Соглашения о разделе продукции рассматриваются у нас в стране в качестве основного варианта привлечения иностранных инвестиций (да, нет);
- 12.Предметом приграничной торговли могут быть только товары, произведенные в приграничной зоне (да, нет);
- 13.Победителем международных торгов является тот, кто предложит самую высокую цену (да, нет);
- 14.Какую ответственность несут участники консорциума перед заказчиком и друг перед другом:
- корпоративную;
 - солидарную
 - диспозитивную.
- 15.Фьючерсный контракт носит индивидуальный характер и составляется под каждую сделку (да, нет);
16. Перекрестный контроль за операциями экспортера по паспорту внешнеторговой сделки в России осуществляют (подчеркните необходимое):
- налоговый орган;
 - Минэкономразвития;
 - банк;
 - таможенная служба;
 - пограничный контроль.
- 17.Согласно сложившейся практике обычно импортер приезжает для проведения переговоров к импортеру (да, нет);
- 18.Аутсорсинг не несет никаких рисков для заказчика (да, нет);
- 19.Сотрудничество с иностранным партнером в форме СП ничем не отличается по результатам от сотрудничества с ним по экспорту товаров (да, нет);
- 20.Офсетная сделка на товарной бирже является формой ликвидации фьючерсного контракта (да, нет)

Темы для подготовки к зачёту

- 1.Международные товарные аукционы и эволюция форм их проведения. Электронные аукционы.
- 2.Международные товарные биржи и изменение форм и методов их работы в последние десятилетия.
- 3.Международные торги и порядок их проведения. Виды торгов по степени привлечения участников и гласности.
- 4.Международные торги. Эволюция порядка проведения торгов в РФ.
- 5.Консорциумы во ВЭД, распределение обязанностей и ответственности внутри консорциумов.
- 6.Аутсорсинг как форма международного разделения труда и его применение в РФ.
- 7.Сущность форфейтинга как формы кредитования экспорта. Выгодность форфейтинга для участников операции.
- 8.Сущность факторинга, его виды и отличие от форфейтинга.
- 9.Совместные предприятия и их создание в РФ. Нормативная база для создания СП в РФ.

10. Свободные экономические зоны. Виды и цели их создания.
11. Особые экономические зоны в РФ, их виды и практика применения.
12. Территории опережающего развития. Задачи и практика их применения.
13. Приграничная торговля, её сущность, положительные стороны. Развитие приграничной торговли в РФ.
14. Соглашения о разделе продукции и практика их применения в РФ.
15. Оформление паспорта внешнеэкономической сделки в РФ. Задачи, решаемые с его помощью.
16. Сертификация товаров в РФ, порядок получения сертификата соответствия.
17. Коммерческие переговоры. Подготовка к ним как условие успеха.
18. Этапы проведения коммерческих переговоров. Учет национальных особенностей партнеров.

7.3.2. Типовые задания и (или) материалы для оценки умений

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ДПК-2

Типовые тесты и задачи:

1. Компания «Кайт групп» начала операции в нескольких странах, где раньше не работала. У неё возникли опасения относительно своей способности оперативно и в полном объёме учесть требования налогового обложения и организации бухучета в этих новых для неё странах. Какую форму работы Вы бы посоветовали ей использовать, чтобы избежать ошибок?
2. Ваша фирма занимается экспортом на условиях рассрочки платежа и ищет пути его расширения за счет привлечения дополнительных средств. Может ли она решить эту проблему, не прибегая к банковским кредитам?
3. В условиях укрепляющегося рынка какая биржевая операция имеет смысл:
 - а) покупка фьючерсов;
 - б) продажа фьючерсов?
4. Какие факторы производства должны в первую очередь интересовать российского партнера при создании СП с иностранной компанией:
 - а) приобретение зданий и сооружений;
 - б) освоение новых технологий;
 - с) новые принципы организации производства?
5. Какие факторы говорят в пользу международных товарных аукционов по сравнению с прямыми связями экспортеров и импортеров:
 - а) гарантия качества;
 - б) упрощается поиск покупателя;
 - в) разработка в мире типовых контрактов;
 - г) высокие расходы на брокеров;
 - д) совершенствование стандартизации товаров?
6. Компания специализируется на экспорте машин и оборудования в коммерческий кредит малым и средним предприятиям. Какой формой поддержки экспорта ей целесообразнее пользоваться:
 - а) форфейтингом;

б) факторингом?

7. Каким способом проведения аукциона Вы бы воспользовались в торговле антиквариатом, если покупатели захотят остаться неизвестными:

- а) гласным;
- б) негласным?

8. Вы представляете крупную компанию, которая предпочитает пользоваться электронными торгами на товарной бирже. Объясните, почему:

- а) можно работать на нескольких биржевых площадках одновременно;
- б) анонимность торговли;
- в) большой спред цен в ночные часы;
- г) нет атмосферы торгового зала?

8. Если заказчик намерен построить объект на наиболее выгодных условиях в отношении цены, качества, гарантий, то каким способом международной торговли ему нужно воспользоваться?

10. Чем следует пользоваться в качестве ценового ориентира при реализации крупных партий массовых взаимозаменяемых сырьевых товаров:

- а) ценами международных товарных аукционов;
- б)

11. Компания «Брэгг» купила на бирже фьючерсные контракты на 50 тонн меди с поставкой в течение 3 месяцев? На какую динамику цен рассчитывала компания, совершая эту биржевую операцию?

12. Фирма «ММТ» купила на бирже фьючерсы на 5 тонн каучука с поставкой через один месяц и уже собиралась совершить офсетную операцию, когда выяснила, что на рынке реального товара цены существенно превысили биржевые. Какой алгоритм действий следует предпринять фирме?

13. В ходе чайного аукциона один из трейдеров включился в торги по партии, которая его совсем не интересовала. Чем Вы объясните его поведение?

7.3.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков и (или) опыта деятельности

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ДПК-2

Задача №1. В период сбора урожая фирма «Рассвет» приобрела большое количество зерна для реализации в течение зимнего периода, но опасается возможного падения цен. Какую биржевую операцию следует выполнить фирме во избежание потенциальных потерь?

Задача №2. Мукомольное предприятие получило запрос на поставку муки через 3 месяца. Ввиду ремонта склада закупить зерно немедленно и рассчитать цену муки оно не может, упускать заказ – не хочет. Между тем, на рынке возможны колебания цен. Какой вид биржевой операции мог бы помочь предприятию избежать потерь при рыночных колебаниях цен?

Задача №3. Компания «МКВ» намерена провести торги на строительство предприятия нефтехимии с привлечением к торгам нескольких производителей оборудования – лидеров в своих областях. Какую форму торгов (открытые, закрытые, гласные, негласные) ей следовало бы выбрать и почему?

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

Уровень сформированности компетенций ДПК-2 (второй этап) оценивается в ходе текущей и промежуточной аттестации студентов согласно Положению о балльно-рейтинговой системе Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт международных экономических связей».

Максимальная оценка текущей работы студентов – 50 баллов, в т.ч:

- посещение аудиторных занятий (контактная работа – лекции, практические работы/семинары) – максимум 20 баллов;
- работа на семинарах и практических занятиях (выступление с докладом, подготовка презентаций, устные ответы, решений задач, работа студентов малых группах, выполнение домашних заданий и т.п.) – максимум 20 баллов;
- письменная контрольная работа – максимум 10 баллов (если две работы – максимум по 5 баллов за каждую).

Промежуточная аттестация в соответствии с учебным планом по направлению 38.03.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент») по дисциплине «Управление изменениями во внешнеэкономической деятельности» проводится в форме зачета.

Максимальная оценка знаний, умений и навыков студента, выявленных в ходе зачета – 50 баллов. Сумма баллов на зачете складывается из оценки правильности выполнения тестовых заданий или устного ответа и решения ситуационных задач.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности знаний – **20 баллов**. Это могут быть тесты или при устном зачете ответы на вопросы билета (за каждый вопрос не более 10 баллов).

Шкала оценки тестовых заданий

- Тесты закрытого типа (множественного выбора, альтернативного выбора, исключения лишнего, восстановления последовательности)
Правильно выбран вариант ответа – 1 балл
- Тесты дополнения
Вписан верный ответ – 2 балла

Шкала оценивания устного ответа (в баллах) на вопрос на зачете

Раскрытие темы, использование основных понятий (максимум 3 балла)	Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения	3
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, но с опорой на соответствующие понятия	2
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, смысл ряда ключевых понятий не объяснен	1
	Терминологический аппарат непосредственно не связан с раскрываемой темой	0
Изложение фактов и примеров по теме (максимум 3 балла)	Приводятся факты и примеры в полном объеме	3
	Приводятся примеры в полном объеме, но может быть допущена фактическая ошибка, не приведшая к существенному искажению смысла	2

	Приводятся примеры в усеченном объеме, допущено несколько фактических ошибок, не приведших к существенному искажению смысла	1
	Допущены фактические и логические ошибки, свидетельствующие о непонимании темы	0
Композиционная целостность, логическая последовательность (максимум 3 балла)	Ответ характеризуется композиционной цельностью, соблюдена логическая последовательность, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	3
	Ответ характеризуется композиционной цельностью, есть нарушения последовательности, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	2
	Есть нарушения композиционной целостности и последовательности, большое количество неоправданных пауз	1
	Не прослеживается логика, мысль не развивается	0
Речевых и лексико-грамматических ошибок нет (1 балл)		1

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений и навыков – **30 баллов**.

1 вариант

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений – **10 баллов**.

Шкала оценивания стандартных ситуационных задач

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Аккуратность оформления				1
ИТОГО:				10

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности владений – **20 баллов**.

Шкала оценивания нестандартных ситуационных задач, требующих аргументации собственной точки зрения

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Обоснование способа решения проблемы	0	1	2	3
Предложение альтернативного варианта	0	1	2	3
Полнота, последовательность, логика изложения	0	1	2	3
Аккуратность и правильность оформления				2
ИТОГО:				20

При выставлении зачета суммируются баллы, полученные в ходе текущей работы и баллы, полученные непосредственно в ходе зачета.

Возможно получение поощрительных баллов, согласно п.2.4 Положения о балльно-рейтинговой системе.

Перевод итоговой суммы баллов по дисциплине из 100-балльной в эквивалент традиционной пятибалльной системе осуществляется в соответствии со следующей шкалой (п. 3.6 Положения о балльно-рейтинговой системе):

Зачет

Баллы по 100-балльной-шкале	Традиционная система оценки
52-100 баллов	Зачтено
51 балл и ниже	Не зачтено

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

8.1. Основная литература

1. Резник С.Д. Управление изменениями, Учебник, - М.: Инфра-М, 2014.
2. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность, Учебник, - М.: Юрайт, 2013.
3. Тимофеев П.М. Экономическая безопасность ВЭД предприятия. Научная монография [Электронный ресурс] /М.: Лаборатория книги, 2012. – 113с.
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143004&sr=1>

8.2 Дополнительная литература

1. Бурмистров В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации, Учебник, - М.: Магистр, 2012.
2. Кожанков Ю.А., Слюсарь Н.Б. Сборник основных документов Таможенного союза, Учебник, - М.: Проспект, 2012.
3. Ермаков М.П. Защита экономических интересов участников ВЭД. Научная монография. [Электронный ресурс] /М.: Лаборатория книги, 2011. – 96с.
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140232&sr=1>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

- <http://biblioclub.ru> Университетская библиотека он-лайн
www.economy.gov.ru – сайт Министерства экономического развития РФ.
www.unstats.un.org/unsd/mbs – сайт журнала Monthly Bulletin of Statistics.
<http://www.hist.msu.ru/ER/index.html> - Библиотека электронных ресурсов МГУ им. М.В. Ломоносова.
<http://www.encyclopedia.ru> - Мир энциклопедий.
www.gks.ru – сайт Федеральной службы государственной статистики.

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующее программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows.
2. Пакет офисных программ Microsoft Office.
3. Антивирусные программы.
4. Программы-архиваторы.
5. Электронное хранилище научно-образовательных ресурсов с возможностями удаленного доступа на базе современного телекоммуникационного комплекса.
6. Базы данных электронных публикаций, электронных периодических изданий научного и учебно-методического направления.
7. Электронный библиотечный фонд (каталог).

Также используется программное обеспечение электронного ресурса сайта ИМЭС, включая картотеку ИМЭС, систему тестирования Moodle, а также сетевую версию АСУ «Спрут».

При осуществлении образовательного процесса студентами и профессорско-преподавательским составом используются следующие информационно справочные системы: ЭБС «Университетская библиотека онлайн», Консультант плюс, виртуальные справочные службы, Библиотеки, англоязычные ресурсы и порталы по экономике.

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

Подготовка к лекциям

Для успешного изучения курса студент должен быть готов к лекции. Для того чтобы подготовиться к активной работе во время лекции, следует заранее ознакомиться с соответствующим разделом программы, с рекомендованной литературой, просмотреть записи предыдущей лекции. Некоторые студенты считают, что, имея хорошие учебные пособия, лекцию можно не записывать. Однако, преподаватель, как правило, не излагает учебное пособие, а освещает наиболее важные проблемы. И еще один аргумент в пользу ведения записи лекции на занятии – студент, который только слушает, быстрее устает и часто отвлекается.

Лекцию не следует записывать дословно. «Погоня» за словами преподавателя отвлекает студента от его мысли, а это приводит к тому, что в конспекте появляются обрывки фраз. Даже если студент записал все, что говорит преподаватель, это отвлекает его от анализа и осмысления материала.

В ходе лекции необходимо обращать внимание на интонацию преподавателя. Если по какой-либо причине что-то не удалось записать, то надо сделать на полях конспекта пометку и постараться завершить работу над лекцией после ее окончания.

Для записей лекций нужно завести общую тетрадь. На каждой странице следует оставлять поля для заметок, вопросов, собственных мыслей, возникающих в ходе лекции и при последующей работе с записями.

Подготовка к практическим занятиям

Необходимым продолжением лекции является практическое занятие, подготовку к которому следует начинать с изучения плана практического занятия, затем разобраться в списке рекомендованной литературы, и только потом внимательно прочитать конспект лекций, учебник и учебное пособие.

На семинарах, практических занятиях и в процессе подготовки к ним студенты закрепляют полученные ранее теоретические знания, овладевают основными методами и приемами анализа различных процессов и явлений, приобретают навыки практического применения теоретических знаний, опыт рациональной организации учебной работы, готовятся к выполнению контрольной работы. Важной задачей является развитие навыков самостоятельного изложения студентами своих мыслей по основным научным проблемам как в устном, так и письменном виде.

На каждом практическом занятии проводится опрос студентов на предмет знания или фактически изученного материала (по лекциям и по дополнительной литературе).

Также каждое практическое занятие включает в себя решение практических задач (кейсов), тестирование и обсуждение текущих событий, касающихся непосредственно изучаемой дисциплины. На базе прочитанных материалов периодических изданий осуществляется моделирование практических ситуаций и их совместная проработка. Также студенты обязаны сделать доклад на предложенную тему.

Преподаватель и студенты оценивают сообщения на практических занятиях по форме и по содержанию.

содержанию.

Работа с литературой

На студенческой скамье надо научиться самостоятельно работать с книгой, и делать это так, чтобы культура чтения стала признаком профессиональной квалификации.

Работа с учебником или учебным пособием требует определенных навыков. Существует несколько форм ведения записей: план (простой и развернутый), выписки, тезисы, аннотации, резюме, конспект.

План – самая краткая форма записей. Он является основной частью большинства других форм ведения записей. План может быть простым (кратким) и развернутым. Им можно воспользоваться, чтобы сориентироваться в содержании произведения, найти быстрее в книге нужное место. Развернутым планом удобно пользоваться при подготовке текста собственного сообщения.

Выписки - это либо цитаты какого-либо отрывка изучаемого произведения, содержащего существенные мысли автора, факты, статистические материалы и т.п., либо краткое, близкое к дословному, изложение таких мест. Их можно дословно воспроизвести в тетради, на отдельных листках или карточках. Они необходимы при подготовке доклада, реферата, устного сообщения. Выписки являются основной составной частью тезисов и конспектов.

Тезисы – это сжатое изложение основных мыслей прочитанного произведения и подготавливаемого сообщения. Они носят утвердительный характер (по-гречески «тезо» означает «утверждаю»).

Аннотация – краткое обобщение содержания произведения, дающее лишь общее представление о книге, брошюре, статье. Аннотация может содержать не только оценку, но и отдельные фрагменты авторского текста.

Резюме – краткая оценка прочитанного произведения, которая характеризует его выводы, главные итоги, а не содержание произведения как аннотация.

Конспект (от лат. conspectus – «обзор», «изложение») – это наиболее совершенная, наиболее развернутая форма записей, включающая в себя план, выписки и тезисы. Конспект кратко передает все содержание произведения и содержит фактический материал.

Умение конспектировать – это основа успешного усвоения учебного материала. Конспект составляется в соответствии с планом. В конспекте следует выделять наиболее значимые места. Он может содержать диаграммы, схемы, хронологические и другие таблицы, которые позволяют лучше усвоить материал.

Самостоятельная работа

Основным условием успеха самостоятельной работы является её систематичность и планомерное распределение в течение всего периода изучения дисциплины.

Характер самостоятельной работы студентов может быть репродуктивным (самостоятельное прочтение, конспектирование учебной литературы и др.), познавательно-поисковым (подготовка презентаций и выступление) и творческим (подготовка эссе, выполнение специальных творческих заданий и др.).

Планирование времени на самостоятельную работу, необходимого на изучение настоящей дисциплины, лучше всего осуществлять на весь семестр, предусматривая при этом регулярное повторение пройденного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в списке рекомендуемой литературы. По каждой из тем для самостоятельного изучения, приведенных в программе дисциплины, следует сначала прочитать рекомендованную литературу и при необходимости составить краткий конспект основных положений, терминов, сведений, требующих запоминания и являющихся основополагающими в этой теме и нужных для освоения последующих разделов.

Работа с Интернет-источниками

Работа с Интернет-ресурсами позволяет активизировать самостоятельную деятельность студентов. Задания, которые даются в Институте, могут быть построены таким об-

разом, что возникает необходимость обратиться к тем или иным сайтам, чтобы найти дополнительный материал, провести поиск или сравнение. К тому же, современные Интернет-ресурсы привлекательны не только наличием разнообразного текстового материала, но и мультимедийного, что повышает эмоциональную составляющую и заинтересованность студента в образовательном процессе и самостоятельном поиске информации.

Размещенную в сети Интернет информацию можно разделить на три основные группы:

- справочная (электронные библиотеки и энциклопедии);
- научная (тексты книг, материалы газет и журналов);
- учебная (методические разработки, рефераты).

Наиболее значимыми являются электронные библиотеки. Электронные библиотеки обеспечивают доступ к полным текстам учебников, учебных, учебно-методических пособий, справочников, энциклопедий и пр.

Институт международных экономических связей (ИМЭС) подключен к Электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека онлайн» (<http://www.biblioclub.ru/>). Базы данных ресурса содержат необходимую литературу из раздела 8.

Для входа в систему с домашних ПК необходимо авторизоваться (ввести логин и пароль), который присвоен каждому студенту индивидуально и выслан на личную электронную почту с объяснением пользования данным ресурсом⁵.

Также на официальном сайте ИМЭС студенты могут воспользоваться электронным каталогом библиотеки ИМЭС.

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - это крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 18 млн научных статей и публикаций. На платформе eLIBRARY.RU доступны электронные версии более 3200 российских научно-технических журналов, в том числе более 2000 журналов в открытом доступе.

Для пользования данным ресурсом студенты регистрируются на данном портале, указав полное название Института в поле "организации". Доступ осуществляется с компьютеров ИМЭС.

Написанию рефератов:

Реферат (от lat. «докладывать», «сообщать») представляет собой письменный доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников, а также собственные выводы по основным вопросам данной темы. Реферат является первой ступенью на пути освоения навыков проведения научно-исследовательской работы.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- составление плана;
- подбор источников и их изучение;
- написание текста работы и ее оформление.

Тему реферата студент выбирает самостоятельно, опираясь на предлагаемую тематику. В работе на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Работу над рефератом следует начинать с общего ознакомления с темой (прочтение соответствующего раздела учебника, учебного пособия и других источников). Однако перечень источников не должен связывать инициативу студента. Он может использовать произведения подобранные самостоятельно. Особенно внимательно необходимо следить за новой литературой по избранной проблематике, в том числе за журнальными статьями.

⁵ Логин и пароль можно получить также в деканате факультета мировой экономики и международной торговли.

Кроме того, не лишним будет ознакомиться с рефератами предшественников по аналогичной или похожей теме, где можно почерпнуть некоторые идеи (при этом обязательно сделать сноску в тексте работы), а также принять во внимание правила оформления реферата. В процессе изучения литературы рекомендуется делать выписки, постепенно группируя и накапливая теоретический и практический материал. План реферата должен быть составлен таким образом, чтобы он раскрывал тему работы.

Структурными элементами реферата являются: титульный лист, содержание, введение, основная часть, заключение, список литературы, приложения.

Во «введении» необходимо рассмотреть актуальность темы с точки зрения современной науки, нынешнего состояния общества и культуры. Следует указать место обозначенной проблемы среди других, как частных, так и более общих, а также избранное Вами направление ее рассмотрения.

Введение оканчивается формулированием цели и задач исследования. Цель реферата может заключаться в том, чтобы обобщить или сравнить различные подходы к рассмотрению проблемы, выявить наименее или наиболее изученные ее стороны, показать основной смысл исследовательского направления, наметить пути его дальнейшего развития. Задачи (их может быть несколько) отражают более детальное рассмотрение цели. В качестве задач могут выступать: анализ литературы по избранной теме, сравнение различных подходов к решению проблемы, исторический обзор, описание основных понятий исследования и т.д.

«Основная часть» посвящена самому исследованию. В ней, в соответствии с поставленными задачами, раскрывается тема работы. Здесь нужно проследить пути решения поставленной проблемы. Это делается с помощью цитирования и пересказа текста используемых вами литературных источников. Собственные слова, как правило, здесь нужны для смысловых связей и для высказывания своего отношения к позиции автора.

При подготовке реферата важно научиться выделять главное в текстах первоисточников, с которыми Вы работаете. Прежде всего, надо «понять» название монографии или статьи, потому что именно в нем, как правило, концентрируется основная идея автора. Затем посмотреть оглавление и предметный указатель (чтобы понять, есть ли в книге то, что вам нужно). Потом следует найти те части текста, которые содержат ключевые положения изучаемой научной проблемы, причем изложить не только выводы авторов, но и те исследования, которые к ним привели.

Для написания основной части требуется особенно тщательно выделять из прочитанных научных текстов главные положения, относящиеся к проблеме, а затем кратко, логично и литературно грамотно их излагать. С этой целью полезно идти от общего к частному: название и ключевые понятия теории, ее автор, когда была предложена и почему, к каким результатам привела, кем и как критиковалась, кто дополнял и развивал ее, каково современное состояние проблемы, мнение автора по этой проблеме.

Основная часть может представлять собой цельный текст, а может состоять из нескольких параграфов, начинающихся пронумерованным подзаголовками. Для иллюстрации основного содержания можно использовать рисунки, схемы, графики, таблицы, диаграммы и прочие наглядные материалы.

Выводы завершают основную часть. В них кратко излагаются основные результаты работы по пунктам, соответствующим задачам исследования и отражается мнение автора о результатах сравнения и/или обобщения точек зрения различных ученых. В выводах должно быть показано, что цель исследования достигнута.

«Заключение» представляет собой общий итог работы с кратким перечислением выполненных автором этапов исследования. Здесь же можно отметить пути дальнейшего исследования, возможности практического применения полученных результатов и т.д. Изложение материала должно быть кратким, точным, последовательным. Необходимо избегать непривычных или двусмысленных понятий и категорий, сложных грамматических оборотов. Термины, отдельные слова и словосочетания допускается заменять принятыми

текстовыми сокращениями, смысл которых ясен из контекста. Рекомендуется включать в реферат схемы и таблицы, если они помогают раскрыть основное содержание проблемы и сокращают объем работы.

Оформление реферата обычно содержит 18±3 страниц печатного текста. Количество страниц зависит от объективной сложности раскрытия темы и доступности литературных источников.

Первый лист реферата – титульный (на титульном листе номер страницы не ставится, хотя и учитывается).

Список литературы не должен ограничиваться только учебниками и не может быть менее 5 источников. Список литературы должен содержать названия источников, фамилии и инициалы их авторов, издательство, место и год опубликования, а также общее количество страниц. Библиография выстраивается в алфавитном порядке.

В процессе работы необходимо делать ссылки на работы ученых, мысли которых использованы в работе, и по мере надобности оформлять сноски.

Наименование	Формат
Формат бумаги	A4
Шрифт	Times New Roman, размер (кегель) 14
Междустрочный интервал	1,5
Поля: слева/справа/сверху/снизу	3/1,5/2/2
Сноски (шрифт)	Times New Roman, размер 10
Номер страницы	1,2,3 n

Критерии оценки реферата:

- умение сформулировать цель работы;
- умение подобрать литературу по теме;
- полнота и логичность раскрытия темы;
- самостоятельность мышления;
- стилистическая грамотность изложения;
- корректность выводов;
- правильность оформления работы.

В случае если работа не будет соответствовать предъявляемым к ней требованиям, она будет возвращена автору на доработку.

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

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Управление изменениями во внешнеэкономической деятельности» используются аудитории для проведения занятий лекционного типа, в том числе с набором демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (модуля) и аудитории для проведения занятий семинарского типа.

Для самостоятельной работы студентов используются помещения, оснащённые компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.

Перечень материально-технического обеспечения дисциплины:

№ п/п	Вид и наименование оборудования	Вид занятий	Краткая характеристика
1.	Мультимедийные средства	Лекционные, практические и семинар-	Демонстрация с ПК электронных презентаций, документов Word, элек-

		ские занятия	тронных таблиц
2.	Учебно-наглядные пособия	Практические занятия	Иллюстрационный и раздаточный материал

Все вышеперечисленные объекты должны соответствовать действующим санитарным и противопожарным нормам, а также требованиям техники безопасности.

**Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры
международной торговли
Протокол №6 от 22 июня 2017 г.**

Авторы: И.А. Капитонов, О.П. Рыбаков