

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Минакова Ирина Вячеславна

Должность: декан ФГУиМО

Дата подписания: 09.09.2024 13:16:02

Уникальный программный ключ:

0ee879b70f541c56a4cd5d873b77dcd0f25a3ee300c701f9bc543eaf1fdcf65a

Аннотация к рабочей программе дисциплины

«Разработка экспортных стратегий продвижения товара»

Цель преподавания дисциплины:

Формирование общетеоретических знаний в области внешнеэкономической деятельности в части реализации экспортных проектов и повышении эффективности их деятельности при поиске зарубежных рынков, партнеров, покупателей в продвижении и продаже своих товаров на зарубежных рынках.

Задачи дисциплины:

- способность определять круг задач в рамках формулируемой проблемы разработки экспортной стратегии продвижения товара, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;
- определение связей между поставленными задачами и ожидаемыми результатами их решения при выборе инструментов первичного анализа внешних рынков, поиска и оценки потенциальных покупателей;
- анализ реализации проекта в целом и выбор оптимального способа решения поставленных задач в соответствии со спецификой подготовки компании и товара к экспорту и организации валютных платежей;
- исследование решения с точки зрения достижения целевых показателей с учетом рисков экспортной деятельности и их минимизацией и инструментами государственной поддержки экспорта.

Индикаторы компетенций, формируемые в результате освоения дисциплины:

УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта.

УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения.

УК-2.3 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач.

ПК-2.1 Анализирует решения с точки зрения достижения целевых показателей

Разделы дисциплины: Введение в маркетинг как часть экспортного проекта. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта. Производство. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика). Оплата: платежи и риски. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Юго-Западный государственный университет

УТВЕРЖДАЮ:
Декан факультета
государственного управления и
международных отношений
(наименование ф-та полностью)

И.В. Минакова
(подпись, инициалы, фамилия)

« 31 » 08 20 21 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Разработка экспортных стратегий продвижения товара

(наименование дисциплины)

ОПОП ВО 38.03.01 Экономика,

шифр и наименование направления подготовки (специальности)

направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и
международный бизнес»

наименование направленности (профиля, специализации)

форма обучения очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с ФГОС ВО – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», одобренного Ученым советом университета (протокол № 9 «25» 06 2021г.).

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», на заседании кафедры таможенного дела и мировой экономики № 25 «9» 06 2021г.

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____ Деркач Н.Е.

Разработчик программы

к.э.н., доцент _____

(ученая степень и ученое звание, Ф.И.О.)

Добринова Т.В.

Директор научной библиотеки _____ Макаровская В.Г.

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», на заседании кафедры таможенного дела и мировой экономики № 16 «01» 03 2022г.

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», на заседании кафедры таможенного дела и мировой экономики № 18 «27» 02 2023г.

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа дисциплины обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе для обучения студентов по ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», на заседании кафедры таможенного дела и мировой экономики № 30 «27» 03 2024 г.

(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Деркач Н.Е.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», одобренного Ученым советом университета протокол № 2 «28» 01 2011 г., на заседании кафедры ЭД и МЭ от 27.03.2014 г.
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Держан Н. С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», одобренного Ученым советом университета протокол № 9 «14» 02 2015 г., на заседании кафедры Экономика и МЭ от 31.03.2015 г.
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой Держан Н. С.

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», одобренного Ученым советом университета протокол № « » 20 г., на заседании кафедры _____
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», одобренного Ученым советом университета протокол № « » 20 г., на заседании кафедры _____
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

Рабочая программа дисциплины пересмотрена, обсуждена и рекомендована к реализации в образовательном процессе на основании учебного плана ОПОП ВО 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес», одобренного Ученым советом университета протокол № « » 20 г., на заседании кафедры _____
(наименование кафедры, дата, номер протокола)

Зав. кафедрой _____

1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

1.1 Цель дисциплины

Формирование общетеоретических знаний в области внешнеэкономической деятельности в части реализации экспортных проектов и повышении эффективности их деятельности при поиске зарубежных рынков, партнеров, покупателей в продвижении и продаже своих товаров на зарубежных рынках.

1.2 Задачи дисциплины

- способность определять круг задач в рамках формулируемой проблемы разработки экспортной стратегии продвижения товара, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;
- определение связей между поставленными задачами и ожидаемыми результатами их решения при выборе инструментов первичного анализа внешних рынков, поиска и оценки потенциальных покупателей;
- анализ реализации проекта в целом и выбор оптимального способа решения поставленных задач в соответствии со спецификой подготовки компании и товара к экспорту и организации валютных платежей;
- исследование решения с точки зрения достижения целевых показателей с учетом рисков экспортной деятельности и их минимизацией и инструментами государственной поддержки экспорта.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	<i>Знать: информацию о проблеме, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</i> <i>Уметь: формулировать проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</i> <i>Владеть: навыками формулирования проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</i>
		УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения	<i>Знать: особенности взаимосвязи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</i> <i>Уметь: определять связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</i> <i>Владеть: навыками определения связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</i>

		УК-2.3 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач	<i>Знать: особенности плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач</i> <i>Уметь: анализировать план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач</i> <i>Владеть: навыками анализа плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач</i>
ПК-2	Способен анализировать, обосновывать и выбирать решения	ПК-2.1 Анализирует решения с точки зрения достижения целевых показателей	<i>Знать: особенности анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей</i> <i>Уметь: анализировать решения с точки зрения достижения целевых показателей</i> <i>Владеть: навыками анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей</i>

2 Указание места дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Разработка экспортных стратегий продвижения товара» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата направления подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешиэкономическая деятельность и международный бизнес». Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре.

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

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 4 зачетные единицы (з.е.), 144 академических часа.

Таблица 3 – Объем дисциплины

Виды учебной работы	Всего, часов
Общая трудоемкость дисциплины	144
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий (всего)	48
в том числе:	
лекции	32
лабораторные занятия	0
практические занятия	16
Самостоятельная работа обучающихся (всего)	67,85
Контроль (подготовка к экзамену)	27
Контактная работа по промежуточной аттестации (всего АттКР)	1,15
в том числе:	
зачет	не предусмотрен
зачет с оценкой	
курсовая работа (проект)	не предусмотрена
экзамен (включая консультацию перед экзаменом)	1,15

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

4.1 Содержание дисциплины

Таблица 4.1.1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1	2	3
1	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	1.1 Введение в экспорт. Преимущества экспорта 1.2 Особенности комплекса маркетинга 4P (product, price, place, promotion) при экспортной деятельности
2	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	2.1 Маркетинговые исследования: виды, преимущества и недостатки 2.2 Маркетинговое исследование для начинающих экспортеров 2.3 Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков 2.4 Поиск иностранного покупателя 2.4.1 Способы поиска покупателя 2.4.2 Определение вида покупателя 2.4.3 Необходимость проверки покупателя и способы проверки

3	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	3.1 Документы на вывоз товаров из РФ и ввоз в иностранное государство 3.1.1 Документы на вывоз товара из РФ с территории ЕАЭС 3.1.2 Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта 3.2 Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках 3.2.1 Виды объектов ИС 3.2.2 Способы международной правовой охраны
4	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	4.1 Международные переговоры: этапы подготовки 4.2 Подписание международного контракта: подготовка и заключение 4.3 Перечень существенных условий внешнеторгового контракт
5	Производство	5.1 Оценка кадрового ресурса 5.2 Оценка производственных мощностей 5.3 Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов 5.4 Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве
6	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	6.1 Таможня: система процедур и законодательные требования 6.2 Логистика
7	Оплата: платежи и риски	7.1 Валютные платежи 7.2 Экспортные риски
8	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	8.1 Ключевые организации 8.2 Этапы экспортного проекта. Господдержка на каждом из этапов 8.3 Государственная финансовая поддержка субъектов МСП 8.4 Государственная поддержка при прохождении таможенных процедур 8.5 Государственная поддержка в логистике и при оплате контракта

Таблица 4.1.2 – Содержание дисциплины и его методическое обеспечение

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Виды деятельности			Учебно-методические материалы	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)	Компетенции
		лек., час	№ лаб.	№ пр.			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	4		1	У-1, 2, 3, МУ-1	УО, РЗ, Р (1, 2 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1
2	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	4		2	У-1, 2, 3, МУ-2	УО, РЗ, Р (3,4 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1

3	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	4		3	У-1, 4, 5, МУ-1,2	УО, РЗ,Р (5,6 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1
4	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	4		4	У-1, 5, МУ- 2	УО, РЗ,Р (7,8,9, неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1
5	Производство	4		5	У-1, 4, 5, МУ-1,2	УО, РЗ,Р (10,11 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1
6	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	4		6	У-3, 4, МУ-1	УО, РЗ,Р (12,13,14 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1
7	Оплата: платежи и риски	4		7	У-1, 4, 5, МУ-1,2	УО, РЗ,Р (15,16 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1
8	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	4		8	У-3, 4, МУ-1,2	УО, РЗ,Р (17,18 неделя)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1

УО– устный опрос, РЗ– решение задач, Р – защита (проверка) рефератов

4.2 Лабораторные работы и (или) практические занятия

4.2.1 Практические занятия

Таблица 4.2.1 – Практические занятия

№	Наименование практического занятия	Объем, час.
1	2	3
1	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	2
2	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	2
3	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	2
4	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	2
5	Производство	2
6	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	2
7	Оплата: платежи и риски	2
8	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	2
Итого		16

4.3 Самостоятельная работа студентов (СРС)

Таблица 4.3 – Самостоятельная работа студентов

№ раздела (темы)	Наименование раздела (темы) дисциплины	Срок выполнения	Время, затрачиваемое на выполнение СРС, час
1	2	3	4
1.	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	2 неделя	8
2.	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	4 неделя	9
3.	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	6 неделя	9
4.	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	8 неделя	9
5.	Производство	10 неделя	8
6.	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	12 неделя	8
7.	Оплата: платежи и риски	14 неделя	8
8.	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	16 неделя	8,85
Итого			67,85

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

Студенты могут при самостоятельном изучении отдельных тем и вопросов дисциплин пользоваться учебно-наглядными пособиями, учебным оборудованием и методическими разработками кафедры в рабочее время, установленное Правилами внутреннего распорядка работников.

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по данной дисциплине организуется:

библиотекой университета:

- библиотечный фонд укомплектован учебной, методической, научной, периодической, справочной и художественной литературой в соответствии с УП и данной РПД;
- имеется доступ к основным информационным образовательным ресурсам, информационной базе данных, в том числе библиографической, возможность выхода в Интернет.

кафедрой:

- путем обеспечения доступности всего необходимого учебно-методического и справочного материала;
- путем предоставления сведений о наличии учебно-методической литературы, современных программных средств.
- путем разработки:
 - методических рекомендаций, пособий по организации самостоятельной работы студентов;
 - тем рефератов;

- вопросов к зачету;
 - методических указаний к выполнению лабораторных работ и т.д.
- типографией университета:*
- помощь авторам в подготовке и издании научной, учебной и методической литературы;
 - удовлетворение потребности в тиражировании научной, учебной и методической литературы.

6 Образовательные технологии. Технологии использования воспитательного потенциала дисциплины

Реализация компетентного подхода предусматривает широкое использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций обучающихся. В рамках дисциплины предусмотрены встречи со специалистами по внешнеэкономической деятельности.

Таблица 6.1 – Интерактивные образовательные технологии, используемые при проведении аудиторных занятий

№	Наименование раздела (темы лекции, практического или лабораторного занятия)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Объем, час.
1	2	3	4
1	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	Разбор конкретных ситуаций	1
2	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	Разбор конкретных ситуаций	2
3	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	Разбор конкретных ситуаций	2
4	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	Разбор конкретных ситуаций	2
5	Производство	Разбор конкретных ситуаций	1
6	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	Разбор конкретных ситуаций	1
7	Оплата: платежи и риски	Разбор конкретных ситуаций	1
8	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	Разбор конкретных ситуаций	2
Итого:			12

Содержание дисциплины обладает значительным воспитательным потенциалом, поскольку в нем аккумулирован исторический и современный социокультурный и (или) научный опыт человечества. Реализация воспитательного потенциала дисциплины осуществляется в рамках единого образовательного и воспитательного процесса и способствует непрерывному развитию личности каждого обучающегося. Дисциплина вносит значимый

вклад в формирование общей и (или) профессиональной культуры обучающихся. Содержание дисциплины способствует духовно-нравственному, гражданскому, правовому, экономическому, профессионально-трудовому воспитанию обучающихся.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины подразумевает:

– целенаправленный отбор преподавателем и включение в лекционный материал, материал для практических занятий содержания, демонстрирующего обучающимся образцы настоящего научного подвижничества создателей и представителей данной отрасли науки, высокого профессионализма ученых, их ответственности за результаты и последствия деятельности для человека и общества;

– применение технологий, форм и методов преподавания дисциплины, имеющих высокий воспитательный эффект за счет создания условий для взаимодействия обучающихся с преподавателем, другими обучающимися, представителями работодателей (командная работа, проектное обучение, деловые игры, разбор конкретных ситуаций, решение кейсов, мастер-классы, круглые столы, диспуты и др.);

– личный пример преподавателя, демонстрацию им в образовательной деятельности и общении с обучающимися за рамками образовательного процесса высокой общей и профессиональной культуры.

Реализация воспитательного потенциала дисциплины на учебных занятиях направлена на поддержание в университете единой развивающей образовательной и воспитательной среды. Реализация воспитательного потенциала дисциплины в ходе самостоятельной работы обучающихся способствует развитию в них целеустремленности, инициативности, креативности, ответственности за результаты своей работы – качества, необходимых для успешной социализации и профессионального становления.

7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

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

Таблица 7.1 – Этапы формирования компетенций

Код и наименование компетенции	Этапы* формирования компетенций и дисциплины (модули)и практики, при изучении/ прохождении которых формируется данная компетенция		
	начальный	основной	завершающий
1	2	3	4
УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой	Принятие управленческих решений	Разработка экспортных стратегий	Управление международными бизнес-проектами

напрямую связано с достижением цели проекта		продвижения товара	
УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения	Принятие управленческих решений	Разработка экспортных стратегий продвижения товара	Управление международными бизнес-проектами
УК-2.3 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач	Принятие управленческих решений	Разработка экспортных стратегий продвижения товара	Управление международными бизнес-проектами
ПК-2.1 Анализирует решения с точки зрения достижения целевых показателей		Разработка экспортных стратегий продвижения товара Практика организационно-управленческих решений в международном бизнесе	Управление международными бизнес-проектами

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

Таблица 7.2 – Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Код компетенции/ этап (указывается название этапа из п.7.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закрепленные за дисциплиной)	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
УК-2 / основной	УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	Знать: проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта Уметь: формулировать проблему, решение которой	Знать: информацию о проблеме, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	Знать: особенности проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта

Код компетенции/ этап (указывается название этапа из п.7.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закрепленные за дисциплиной)	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворитель- но»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
		напрямую связано с достижением цели проекта Владеть: навыками формулирования проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	Уметь: формулировать проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта Владеть: навыками формулирования проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	Уметь: формулировать проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта Владеть: навыками формулирования проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта
УК-2 / основной	УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения	Знать: поставленные задачи и ожидаемые результаты их решения Уметь: определять связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения Владеть: навыками определения поставленных задач и ожидаемых результатов их решения	Знать: взаимосвязи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения Уметь: определять связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения Владеть: навыками определения связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения	Знать: особенности взаимосвязи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения Уметь: определять связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения Владеть: навыками определения связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения
УК-2 /	УК-2.3	Знать: план-график	Знать: план-	Знать:

Код компетенции/ этап (указывается название этапа из п.7.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закрепленные за дисциплиной)	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворитель- но»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
основной	Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач	реализации проекта в целом Уметь: анализировать план-график реализации проекта в целом Владеть: навыками анализа плана-графика реализации проекта в целом	график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач Уметь: анализировать план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач Владеть: навыками анализа плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач	особенности плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач Уметь: анализировать план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач Владеть: навыками анализа плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач
ПК-2 / основной	ПК-2.1 Анализирует решения с точки зрения достижения целевых показателей	Знать: анализ решения с точки зрения достижения целевых показателей Уметь: анализировать решения с точки зрения достижения целевых показателей Владеть: навыками анализа решения с точки зрения достижения	Знать: особенности анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей Уметь: анализировать решения с точки зрения достижения целевых показателей Владеть:	Знать: особенности анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей Уметь: анализировать решения с точки зрения достижения целевых показателей Владеть:

Код компетенции/ этап (указывается название этапа из п.7.1)	Показатели оценивания компетенций (индикаторы достижения компетенций, закрепленные за дисциплиной)	Критерии и шкала оценивания компетенций		
		Пороговый уровень («удовлетворительно»)	Продвинутый уровень («хорошо»)	Высокий уровень («отлично»)
1	2	3	4	5
		целевых показателей	навыками анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей	навыками анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей

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

Таблица 7.3 - Паспорт комплекта оценочных средств для текущего контроля успеваемости

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				Наименование	№№ заданий	
1	2	3	4	5	6	7
1	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 1 1-7 Тема 1 1-4 Тема 1 1-5	Согласно табл.7.2
2	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 2 1-14 Тема 2 1-3 Тема 2 1-4	Согласно табл.7.2

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Код контроля руемой компетенции (или ее части)	Технология формирования	Оценочные средства		Описание шкал оценивания
				Наименование	№№ заданий	
1	2	3	4	5	6	7
3	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 3 1-8 Тема 3 1-3 Тема 3 1-11	Согласно табл.7.2
4	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 4 1-8 Тема 4 1-3 Тема 4 1-13	Согласно табл.7.2
5	Производство	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 5 1-8 Тема 5 1-2 Тема 5 1-11	Согласно табл.7.2
6	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 6 1-9 Тема 5 1-2 Тема 5 1-8	Согласно табл.7.2
7	Оплата: платежи и риски	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 7 1-7 Тема 7 1-4 Тема 7 1-9	Согласно табл.7.2
8	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	УК-2.1 УК-2.2 УК-2.3 ПК-2.1	Лекция, практические занятия, СРС	УО РЗ Р	Тема 8 1-8 Тема 8 1-4 Тема 8 1-7	Согласно табл.7.2

УО – устный опрос, РЗ – решение задач, Р – защита (проверка) рефератов

Примеры типовых контрольных заданий для проведения текущего контроля успеваемости

Вопросы в тестовой форме по разделу (теме) 4 «Переговоры с

покупателем и заключение международного контракта».

1. В зависимости от выполняемых функций основные внешнеторговые документы это:

- а) документы по подготовке экспортной сделки;
- б) документы по подготовке импортной сделки;
- в) по обеспечению производства товара, предназначенного для экспорта;
- г) по подготовке экспортного товара к отгрузке;
- д) коммерческие документы;
- е) документы по платёжно-банковским операциям;
- ж) страховые документы;
- з) транспортные документы;
- и) транспортно-экспедиторские документы;
- к) таможенные документы.

Темы сообщений. Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

1. Понятие и виды международных сделок.
2. Классификация внешнеторговых документов, назначение основных групп документов.
3. Требования к бланкам и основные способы изготовления внешнеторговой документации.
4. Проблемы стандартизации и унификации внешнеторговых документов.
5. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.
6. Характеристика и назначение основных видов предконтрактных и контрактных документов.
7. Функции и правовой режим внешнеторгового контракта купли-продажи.
8. Назначение и структура внешнеторгового контракта купли-продажи.
9. Порядок составления и оформления договора на поставку товаров для экспорта.
10. Особенности составления контракта для импорта.
11. Основные формы встречной торговли, составление контрактов по бартеру.
12. Торговое агентское соглашение.
13. Структура и правила оформления договора поручения.
14. Характеристика и назначение основных видов коммерческих документов.

Ситуационные задачи. Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

Задача 1.

ООО «Олимпия», зарегистрированная за рубежом, но имеющая представительство в России, обратилась в арбитражный суд с иском к ООО «Магнит» (Россия) о взыскании убытков, причиненных невыполнением объединением своих обязательств по оплате муки, поставленной в Россию.

ООО «Магнит» возражало против иска, ссылаясь на то обстоятельство, что деньги, предназначенные для оплаты подлежащей поставке муки, были переведены в соответствии с условиями договора в иностранный банк, но впоследствии похищены третьими лицами со счетов этого банка и поэтому не зачислены на счет ООО «Олимпия». К моменту предъявления иска по факту хищения возбуждено уголовное дело в иностранном государстве.

ООО «Магнит», возражая против исковых требований, ссылалось на то, что сторона внешнеэкономического контракта не несет ответственности за неисполнение обязательств, если последнее произошло по вине третьих лиц. Стороны внешнеэкономической сделки находились в государствах – участниках Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980г.).

Что может послужить основанием освобождения от ответственности за неисполнение стороной внешнеэкономической сделки своих обязательств? Что необходимо доказать ответчику? Как должно быть решено дело?

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости представлены в УММ по дисциплине.

Типовые задания для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме экзамена. Экзамен проводится в виде тестирования (бланкового и/или компьютерного).

Для тестирования используются контрольно-измерительные материалы (КИМ) – вопросы и задания в тестовой форме, составляющие банк тестовых заданий (БТЗ) по дисциплине, утвержденный в установленном в университете порядке.

Проверяемыми на промежуточной аттестации элементами содержания являются темы дисциплины, указанные в разделе 3 настоящей программы. Все темы дисциплины отражены в КИМ в равных долях (%). БТЗ включает в себя не менее 100 заданий и постоянно пополняется. БТЗ хранится на бумажном носителе в составе УММ и электронном виде в ЭИОС университета.

Для проверки знаний используются вопросы и задания в различных формах:

- закрытой (с выбором одного или нескольких правильных ответов).
- открытой (необходимо вписать правильный ответ),
- на установление правильной последовательности,
- на установление соответствия.

Умения, навыки (или опыт деятельности) и компетенции проверяются с помощью задач (ситуационных, производственных или кейсового характера) и различного вида конструкторов.

Все задачи являются многоходовыми. Некоторые задачи, проверяющие уровень сформированности компетенций, являются многовариантными. Часть умений, навыков и компетенций прямо не отражена в формулировках задач, но они могут быть проявлены обучающимися при их решении.

В каждый вариант КИМ включаются задания по каждому проверяемому элементу содержания во всех перечисленных выше формах и разного уровня сложности. Такой формат КИМ позволяет объективно определить качество освоения обучающимися основных элементов содержания дисциплины и уровень сформированности компетенций.

Примеры типовых заданий для проведения промежуточной аттестации обучающихся

Задание в закрытой форме:

Какие способы может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки для установления контактов с потенциальными покупателями:

- а) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;
- б) принять и подтвердить заказ покупателя;
- в) направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;
- г) принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;
- д) направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- е) направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей.

Задание в открытой форме:

Задание на установление правильной последовательности

Установите последовательность этапов подготовки и проведения внешнеторговой сделки.

1. Маркетинговые исследования внешнего рынка и изучение его особенностей рынка, где происходит обращение интересующего товара.

2. Поиск зарубежного партнера.

3. Установление контактов с иностранной организацией.

4. Анализ и проработка конкурентоспособных материалов, и расчет экспортных цен.

5. Подготовка условий платежа и поставки.

6. Подготовка проекта контракта в соответствии с версией, предложенной какой-либо из сторон внешнеторговой сделки.

7. Проведение переговоров и согласование проекта контракта. На этапе переговоров происходит обсуждение существенных условий соглашения, представленного одной из сторон, в т.ч. сроков поставки, стоимости единицы товара либо его партии, подлежащей поставке, технической спецификации.

8. Обсуждение изменений и поправок к соглашению, обмен сторон собственными версиями контракта.

9. Проверка договорных условий юридическим, коммерческим и прочими отделами компании, в целях внесения окончательных поправок и изменений, а также соответствующее обсуждение всех условий соглашения между покупателем и продавцом.

10. Подписание контракта.

11. Исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции.

12. Контроль за выполнением контрактных обязательств.

13. Рассмотрение возможных претензий.

Задание на установление соответствия:

Установите соответствие между классификациями внешнеторговых операций по группам.

Классификация внешнеторговых операций по группам:

1. По направлениям торговли.

2. По предмету сделки.

3. По степени самостоятельности.

1. Основные: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные; вспомогательные: кредитные, страховые, таможенные, валютные, расчетно-платежные, рекламные, транспортные.

2. Товары и продукция, сырье, интеллектуальная собственность, работы и услуги.

3. Прямые – купля-продажа; посреднические: комиссионные, консигнационные, агентские, брокерские.

Компетентностно-ориентированная задача:

Вводная ситуация. ООО «Олимпия», зарегистрированная за рубежом, но имеющая представительство в России, обратилась в арбитражный суд с иском к ООО «Магнит» (Россия) о взыскании убытков, причиненных невыполнением объединением своих обязательств по оплате муки, поставленной в Россию.

ООО «Магнит» возражало против иска, ссылаясь на то обстоятельство, что деньги, предназначенные для оплаты подлежащей поставке муки, были переведены в соответствии с условиями договора в иностранный банк, но впоследствии похищены третьими лицами со счетов этого банка и поэтому не зачислены на счет ООО «Олимпия». К моменту предъявления иска по факту хищения возбуждено уголовное дело в иностранном государстве.

ООО «Магнит», возражая против исковых требований, ссылаясь на то, что сторона внешнеэкономического контракта не несет ответственности за неисполнение обязательств, если последнее произошло по вине третьих лиц. Стороны внешнеэкономической сделки находились в государствах – участниках Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980г.).

Что может послужить основанием освобождения от ответственности за неисполнение стороной внешнеэкономической сделки своих обязательств? Что необходимо доказать ответчику? Как должно быть решено дело?

Полностью оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в УММ по дисциплине.

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

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, регулируются следующими нормативными актами университета:

– положение П 02.016–2018 О балльно-рейтинговой системе оценивания результатов обучения по дисциплинам (модулям) и практикам при освоении обучающимися образовательных программ;

– методические указания, используемые в образовательном процессе, указанные в списке литературы.

Для *текущего контроля успеваемости* по дисциплине в рамках действующей в университете балльно-рейтинговой системы применяется следующий порядок начисления баллов:

Таблица 7.4 – Порядок начисления баллов в рамках БРС

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
1	2	3	4	5
Практическое занятие №1 Введение в маркетинг как часть экспортного проекта УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №2 Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие №3 Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие № 4 Переговоры с покупателем и заключение международного контракта УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие № 5 Производство УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие № 6		Выполнил,		Выполнил

Форма контроля	Минимальный балл		Максимальный балл	
	балл	примечание	балл	примечание
1	2	3	4	5
Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика) УО РЗ Р	1 1 1	но «не защитил»	2 2 2	и «защитил»
Практическое занятие № 7 Оплата: платежи и риски УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
Практическое занятие № 8 Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий УО РЗ Р	1 1 1	Выполнил, но «не защитил»	2 2 2	Выполнил и «защитил»
СРС	0		0	
Итого	24		48	
Посещаемость	0		16	
Экзамен	0		36	
Итого	24		100	

УО – устный опрос, РЗ-решение задач, Р – защита (проверка) рефератов

Для промежуточной аттестации обучающихся, проводимой в виде тестирования, используется следующая методика оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности. В каждом варианте КИМ –16 заданий (15 вопросов и одна задача).

Каждый верный ответ оценивается следующим образом:

- задание в закрытой форме – 2 балла,
- задание в открытой форме – 2 балла,
- задание на установление правильной последовательности – 2 балла,
- задание на установление соответствия – 2 балла,
- решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Максимальное количество баллов за тестирование – 36 баллов.

8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

8.1 Основная учебная литература

1. Воробьева, Н. В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н. В. Воробьева, И. В. Козел. - Ставрополь : Ставропольский

государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959> (дата обращения: 07.06.2021) . - режим доступа: по подписке. - Библиогр. в кн. - Б. ц. - Текст : электронный.

2. Девлетов, О. У. Международный маркетинг : учебное пособие / О. У. Девлетов. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 377 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429412> (дата обращения: 07.06.2021) . - Режим доступа: по подписке. - ISBN 978-5-4475-6090-4 : Б. ц. - Текст : электронный.

3. Контракты и внешнеторговая документация : учебное пособие для студентов и слушателей, обучающихся по направлениям подготовки: «Мировая экономика», «Международные отношения», «Экономика», специальности «Таможенное дело» / И. В. Минакова, Т. В. Добринова, А. А. Головин. - Электрон. текстовые дан. (1418 КБ). - Курск : ИП Бескровный А. В., 2021. - 137 с. : ил. - Библиогр.: с. 127. - ISBN 978-5-907407-13-8 : Б. ц. - Текст : электронный.

8.2 Дополнительная учебная литература

4. Горлов, С. М. Международные транспортные операции : учебное пособие / С. М. Горлов, О. В. Тахумова ; Северо-Кавказский федеральный университет. - Ставрополь : Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2016. - 111 с. : ил. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459042> (дата обращения: 08.06.2021) . - режим доступа: по подписке. - Б. ц. - Текст : электронный.

5. Зульфугарзаде, Т. Э. Правовое регулирование внешнеторговых контрактов : [Электронный ресурс] : учебно-практическое пособие / Т. Э. Зульфугарзаде. - Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 634 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=426947>. - ISBN 978-5-4475-5463-7 : Б. ц. Сейфуллаева, М. Э. Международный маркетинг : учебник / М. Э. Сейфуллаева. - Москва : Юнити, 2015. - 319 с. : табл. - URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119592> (дата обращения: 08.06.2021). - режим доступа: по подписке. - Библиогр. в кн. - Текст : электронный.

8.3 Перечень методических указаний

1. Международный маркетинг : [Электронный ресурс] : методические указания по организации самостоятельной работы студентов очной и заочной формы обучения направления подготовки 38.04.01 Экономика / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. Г. Тимофеева. - Электрон. текстовые дан. (312 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2017. - 27 с. - Б. ц.

2. Международный маркетинг : [Электронный ресурс] : методические указания для подготовки к практическим занятиям для студентов очной и

заочной формы обучения направления подготовки 38.04.01 «Экономика» / Юго-Зап. гос. ун-т ; сост. О. Г. Тимофеева. - Электрон. текстовые дан. (313 КБ). - Курск : ЮЗГУ, 2017. - 38 с. - Б. ц.

8.4 Другие учебно-методические материалы

Отраслевые научно-технические журналы в библиотеке университета:

1. Таможенное дело.
2. Юрист.
3. Вестник Российской таможенной академии.

9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Электронно-библиотечные системы:
 - ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.
 - Научная электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.elibrary.ru>.
 - Президентская библиотека им. Б.Н. Ельцина [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prlib.ru>.
 - Информационная система «Национальная электронная библиотека» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://нэб.рф>.
 - Электронная библиотека ЮЗГУ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.library.kstu.kursk.ru>.
2. Современные профессиональные базы данных:
 - БД «Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.diss.rsl.ru>.
 - БД «Polpred.com Обзор СМИ» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.polpred.com>.
 - БД периодики «EastView» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dlib.eastview.com>.
 - База данных Web of Science [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.apps.webofknowledge.com>.
 - База данных Scopus [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.scopus.com>.
3. Информационно-справочные системы:
 - справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
 - Информационно-аналитическая система Science Index [Электронный ресурс]. Режим доступа: электронный читальный зал периодических изданий научной библиотеки ЮЗГУ.

10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины являются лекции и практические занятия. Студент не имеет права пропускать занятия без уважительных причин.

На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Изучение наиболее важных тем или разделов дисциплины завершают практические занятия, которые обеспечивают контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты готовят рефераты по отдельным темам дисциплины, выступают на занятиях с докладами. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования, собеседования, а также по результатам докладов.

Преподаватель уже на первых занятиях объясняет студентам, какие формы обучения следует использовать при самостоятельном изучении дисциплины: конспектирование учебной литературы и лекции, составление словарей понятий и терминов и т. п.

В процессе обучения преподаватели используют активные формы работы со студентами: чтение лекций, привлечение студентов к творческому процессу на лекциях, отработку студентами пропущенных лекций, участие в групповых и индивидуальных консультациях (собеседовании). Эти формы способствуют выработке у студентов умения работать с учебником и литературой. Изучение литературы составляет значительную часть самостоятельной работы студента. Это большой труд, требующий усилий и желаний студента. В самом начале работы над книгой важно определить цель и направление этой работы. Прочитанное следует закрепить в памяти. Одним из приемов закрепления освоенного материала является конспектирование, без которого немислима серьезная работа над литературой. Систематическое конспектирование помогает научиться правильно, кратко и четко излагать своими словами прочитанный материал.

Самостоятельную работу следует начинать с первых занятий. От занятия к занятию нужно регулярно прочитывать конспект лекций,

знакомиться с соответствующими разделами учебника, читать и конспектировать литературу по каждой теме дисциплины. Самостоятельная работа дает студентам возможность равномерно распределить нагрузку, способствует более глубокому и качественному освоению учебного материала. В случае необходимости студенты обращаются за консультацией к преподавателю по вопросам дисциплины «Контракты во внешнеэкономической деятельности» с целью освоения и закрепления компетенций.

Основная цель самостоятельной работы студента при изучении дисциплины - закрепить теоретические знания, полученные в процессе лекционных занятий, а также сформировать практические навыки самостоятельного анализа особенностей дисциплины.

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

1. Microsoft Office 2016
2. Kaspersky Endpoint Security Russian Edition
3. Информационно-справочные системы:
 - Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
 - Информационно-аналитическая система Science Index [Электронный ресурс]. Режим доступа: электронный читальный зал периодических изданий научной библиотеки ЮЗГУ.

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

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы (аудитория с компьютерами). Оборудование аудиторий: столы и стулья для обучающихся, стол и стул для преподавателя, доска, экран на штативе DINON, проектор BenQ MP626, ноутбук Samsyng R 510. Компьютерный класс имеет персональные компьютеры в количестве, соответствующем числу студентов в подгруппе. Все компьютеры имеют выход в интернет.

13 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья учитываются их индивидуальные психофизические особенности. Обучение инвалидов осуществляется также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида (при наличии).

Для лиц с нарушением слуха возможно предоставление учебной информации в визуальной форме (краткий конспект лекций; тексты заданий, напечатанные увеличенным шрифтом), на аудиторных занятиях допускается присутствие ассистента, а также сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков. Текущий контроль успеваемости осуществляется в письменной форме: обучающийся письменно отвечает на вопросы, письменно выполняет практические задания. Доклад (реферат) также может быть представлен в письменной форме, при этом требования к содержанию остаются теми же, а требования к качеству изложения материала (понятность, качество речи, взаимодействие с аудиторией и т. д.) заменяются на соответствующие требования, предъявляемые к письменным работам (качество оформления текста и списка литературы, грамотность, наличие иллюстрационных материалов и т.д.). Промежуточная аттестация для лиц с нарушениями слуха проводится в письменной форме, при этом используются общие критерии оценивания. При необходимости время подготовки к ответу может быть увеличено.

Для лиц с нарушением зрения допускается аудиальное предоставление информации, а также использование на аудиторных занятиях звукозаписывающих устройств (диктофонов и т.д.). Допускается присутствие на занятиях ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь. Текущий контроль успеваемости осуществляется в устной форме. При проведении промежуточной аттестации для лиц с нарушением зрения тестирование может быть заменено на устное собеседование по вопросам.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, на аудиторных занятиях, а также при проведении процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации могут быть предоставлены необходимые технические средства (персональный компьютер, ноутбук или другой гаджет); допускается присутствие ассистента (ассистентов), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь (занять рабочее место, передвигаться по аудитории, прочесть задание, оформить ответ, общаться с преподавателем).

14 Лист дополнений и изменений, внесенных в рабочую программу дисциплины

Номер изменения	Номера страниц				Всего страниц	Дата	Основание для изменения и подпись лица, проводившего изменения
	измененных	замененных	аннулированных	новых			