|  |
| --- |
| Министерство науки и высшего образования Российской Федерации |
| Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение |
| высшего образования |
| «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина |
| (Технологии. Дизайн. Искусство)» |
|  |
| Институт  | Экономики и менеджмента |
| Кафедра  | Коммерции и сервиса |

|  |
| --- |
| **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА****УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ** |
| **Торгово-экономические отношения России** |
| Уровень образования  | бакалавриат  |
| Направление подготовки  | 38.03.06  | Торговое дело |
| Профиль | Организация и управление торговой деятельностью |
| Срок освоения образовательной программы по очной форме обучения | 4 года |
| Форма обучения | очно-заочная |

|  |
| --- |
| Рабочая программа учебной дисциплины Торгово-экономические отношения России основной профессиональной образовательной программы высшего образования*,* рассмотрена и одобрена на заседании кафедры, протокол № 12 от 08.06.2021 г. |
| Разработчик рабочей программы учебной дисциплиныТоргово-экономические отношения России |
|  | доцент | Политова Р.В. |
|  |  |  |
| Заведующий кафедрой | Мишаков В.Ю. |

# ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ

* + - 1. Учебная дисциплина «Торгово-экономические отношения России» изучается в седьмом семестре.
			2. Курсовая работа – не предусмотрена.

## Форма промежуточной аттестации:

* + - 1. зачёт

## Место учебной дисциплины в структуре ОПОП

* + - 1. Учебная дисциплина «Торгово-экономические отношения России» относится к элективной части, формируемой участниками образовательных отношений.
			2. Основой для освоения дисциплины являются результаты обучения по предшествующим дисциплинам и практикам:
		- Экономическая культура и финансовая грамотность;
		- Экономика организаций (предприятий):
		- Сервисное обслуживание в торговле;
		- Методы принятия управленческих решений.
			1. Результаты обучения по учебной дисциплине, используются при изучении следующих дисциплин и прохождения практик:
		- Планирование в торгово-посреднической деятельности;
		- Организация и управление торговой деятельностью;
		- Управление бизнес-процессами в коммерции.

Результаты освоения учебной дисциплины в дальнейшем будут использованы при прохождении производственной практики и выполнении выпускной квалификационной работы.

# ЦЕЛИ И ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

* + - 1. Целями изучения дисциплины «Торгово-экономические отношения России» являются:
		- формирование у обучающихся компетенций, установленных образовательной программой в соответствии с ФГОС ВО по данной дисциплине;
		- формирование у обучающихся понимания основных понятий, системы и сущности внешнеэкономических отношений в рыночной экономике;
		- формирование у обучающихся понимания политики и стратегий ценообразования во внешнеэкономической деятельности предприятий, способности их оценивать и изменять;
		- формирование у обучающихся понимания импортных и экспортных цен, подходов к оценке возможностей покупки и продажи товаров на международных рынках;
		- формирование у обучающихся навыков составления и оценки международных контрактов, способности определять и вносить изменения в базовые цены контрактов;
		- формирование у обучающихся навыков оценки и определения последствий от завышения или занижения базовых цен контрактов.

Результатом обучения по учебной дисциплине является овладение обучающимися знаниями, умениями, навыками и опытом деятельности, характеризующими процесс формирования компетенций и обеспечивающими достижение планируемых результатов освоения учебной дисциплины.

## Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

| Код и наименование компетенции | Код и наименованиеиндикаторадостижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине  |
| --- | --- | --- |
| УК-2Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений | ИД-УК-2.1Анализ поставленной цели и определение круга задач в рамках поставленной цели, связей между ними и ожидаемых результатов их решения, анализ альтернативных вариантов для достижения намеченных результатов; использование нормативно-правовой документации в сфере профессиональной деятельности | * Анализирует стратегии международного развития по различным признакам
* Критически и самостоятельно осуществляет стратегический анализ мировых рынков
* Использует методы определения экспортных и импортных цен на продукцию в соответствии с условиями торговли на международных рынках
* Критически и самостоятельно оценивает уровень конкурентоспособности экспортной продукции; анализирует договорные условия сторон при покупке товаров
* Критически и самостоятельно осуществляет анализ преимуществ выхода на зарубежные рынки
 |
| ПК-1Способен анализировать конъюнктуру товарного рынка и прогнозировать покупательский спрос, разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров | ИД-ПК-1.4Использование подходов к управлению продажами и основных показателей функционирования товарного рынка; владение навыками технологии активных продаж | * Выстраивает социальное межкультурное взаимодействие при выходе на международный рынок
* Применяет методы определения базовых цен международного контракта;
* Выявляет различные методы продвижения на международных рынках с учётом конкурентоспособности продукции
* Применяет навыки стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии выхода на международные рынки сбыта продукции
 |

# СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

* + - 1. Общая трудоёмкость учебной дисциплины по учебному плану составляет:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| по очно-заочной форме обучения – | 3 | **з.е.** | 108 | **час.** |

## Структура учебной дисциплины для обучающихся по видам занятий (очно-заочная форма обучения)

|  |
| --- |
| Структура и объём дисциплины |
| Объём дисциплины по семестрам | форма промежуточной аттестации | всего, час | Контактная аудиторная работа, час | Самостоятельная работа обучающегося, час |
| лекции, час | практические занятия, час | лабораторные занятия, час | практическая подготовка, час | курсовая работа/курсовой проект | самостоятельная работа обучающегося, час | промежуточная аттестация, час |
| 7 семестр | зачёт | 108 | 17 | 17 | – | – | – | 74 | – |
| Всего | – | 108 | 17 | 17 | – | – | – | 74 | – |

## Структура учебной дисциплины для обучающихся по разделам и темам дисциплины (очно-заочная форма обучения):

| Планируемые (контролируемые) результаты освоения: коды формируемых компетенций и индикаторов достижения компетенций | Наименование разделов, тем;форма(ы) промежуточной аттестации | Виды учебной работы | Самостоятельная работа, час | Виды и формы контрольных мероприятий, обеспечивающие по совокупности текущий контроль успеваемости;формы промежуточного контроля успеваемости |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Контактная работа |
| Лекции, час | Практические занятия, час | Лабораторные работы / индивидуальные занятия, час | Практическая подготовка, час |
|  | Седьмой семестр |
| УК-2: ИД-УК-2.1,ПК-1: ИД-ПК-1.4 | Лекция: Тема 1. Международная торговля в системе взаимосвязей в мире. Внешнеторговые контракты | 2 | – | – | – | 4 | Формы текущего контроля по дисциплине:1. выступление с презентацией
2. эссе
3. текущее компьютерное тестирование по темам
4. решение задач
 |
| Лекция: Тема 2. Основы концепции международной торговли. Экономическая эффективность внешней торговли | 2 | – | – | – | 4 |
| Лекция: Тема 3. Формы внешнеторговых сделок. Международная торговля услугами | 2 | – | – | – | 4 |
| Лекция: Тема 4. Ценообразование во внешней торговле | 2 | – | – | – | 4 |
| Лекция: Тема 5. Состязательные формы международной торговли | 2 | – | – | – | 4 |
| Лекция: Тема 6. Внешнеторговая политика государства | 2 | – | – | – | 4 |
| Лекция: Тема 7. Международные торговые организации. Место России в современной международной торговле | 3 | – | – | – | 5 |
| Лекция: Тема 8. Международная торговля отдельных регионов мира и стран | 2 | – | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 1. Решение задач: Определение базовых цен внешнеторгового контракта, модифицированные по географическому признаку | – | 2 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 2. Решение задач: анализ эффективности экспортно-импортных операций; оценка условий использования коммерческого кредита импортно-экспортных операций | – | 2 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 3. Решение задач: Расчёт импортно-экспортных цен, оценка валютных условий международных контрактов | – | 2 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 4. Решение задач: Определение таможенной стоимости товара, таможенных и страховых платежей; рыночной стоимости ценных бумаг и их доходности на международных рынках | – | 2 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 5. Решение задач: Определение результатов операций с ценными бумагами на международных фондовых биржах, результатов лицензионной торговли | – | 2 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 6. Решение задач: Определение эффективности функционирования (создания) предприятий с иностранными инвестициями | – | 2 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 7. Решение задач: оценка эффективности организационных решений международных экономических связей. Организационно-правовые формы предприятий и деловые документы | – | 3 | – | – | 5 |
| Практическое занятие: Тема 8. Решение задач: Определение результатов лизинговых операций | – | 2 | – | – | 5 |
|  | Зачёт | – | – | – | – | – | Зачёт по совокупности результатов текущего контроля успеваемости |
|  | ИТОГО за седьмой семестр | 17 | 17 | – | – | 74 |  |
|  | ИТОГО за весь период | 17 | 17 | – | – | 74 |  |

## Краткое содержание учебной дисциплины

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование темы дисциплины | Содержание раздела темы |
| Тема 1 | Международная торговля в системе взаимосвязей в мире. Внешнеторговые контракты | Сущность международной торговли и её основные преимущества, международное разделение труда. Понятие международного контракта купли- продажи, порядок заключения, форма и содержание договора |
| Тема 2 | Основы концепции международной торговли. Экономическая эффективность внешней торговли | Классические и современные теории международной торговли, Теория конкурентных преимуществ М. Портера. Изменение влияния цен на факторы производства под воздействием внешней торговли в длительном периоде, эффекты и закон Энгеля |
| Тема 3 | Формы внешнеторговых сделок. Международная торговля услугами | Методы международной торговли, в т.ч. традиционные. Методы встречной торговли, институционально-конкурсный метод международной торговли, электронный метод, внешнеторговая политика: либерализм, протекционизм, автаркия. Сущность и классификация международных услуг, особенности рынка услуг и проблемы его регулирования, транспорт в системе мировой торговли |
| Тема 4 | Ценообразование во внешней торговле | Основные виды мировых цен, источники информации. Цены международной торговли, ценовые поправки: на международные перевозки, речное судоходство, морские тарифы в линейном и трамповом судоходстве; железнодорожные автомобильные и авиационные тарифы  |
| Тема 5 | Состязательные формы международной торговли | Международные: биржевая торговля, аукционы, торги (тендеры). Подходы, методы проведения |
| Тема 6 | Внешнеторговая политика государства | Тарифные и нетарифные методы регулирования международной торговли. Международное регулирование внешней торговли.  |
| Тема 7 | Международные торговые организации. Место России в современной международной торговле | Роль ВТО в регулировании международной торговли, конференция ООН по торговле и развитию, международная торговая палата. История вступления России в ВТО. Экономические выгоды и потери для России от участия в ВТО |
| Тема 8  | Международная торговля отдельных регионов мира и стран | Тенденции развития Африки. Международная торговля в Азиатско-тихоокеанском регионе, странах БРИКС, Западной Европе, Северной Америке, стран Латинской Америки и Карибского бассейна |

## Организация самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента – обязательная часть образовательного процесса, направленная на развитие готовности к профессиональному и личностному самообразованию, на проектирование дальнейшего образовательного маршрута и профессиональной карьеры.

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организована как совокупность аудиторных и внеаудиторных занятий и работ, обеспечивающих успешное освоение дисциплины.

Аудиторная самостоятельная работа обучающихся по дисциплине выполняется на учебных занятиях под руководством преподавателя и по его заданию*.* Аудиторная самостоятельная работа обучающихся входит в общий объем времени, отведенного учебным планом на аудиторную работу, и регламентируется расписанием учебных занятий.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся – планируемая учебная, научно-исследовательская, практическая работа обучающихся, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия, расписанием учебных занятий не регламентируется.

Внеаудиторная самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

подготовку к лекциям, практическим занятиям, экзамену;

изучение учебных пособий;

изучение тем, не выносящихся на лекции и практические занятия, самостоятельно;

изучение теоретического материала по рекомендованным источникам;

подготовка докладов, эссе;

подготовка к тестированию;

подготовка к промежуточной аттестации в течение семестра;

создание презентаций по изучаемым темам и др.

Самостоятельная работа обучающихся с участием преподавателя в форме иной контактной работы предусматривает групповую и (или) индивидуальную работу с обучающимися и включает в себя:

дискуссия,

тестирование,

проведение консультаций по написанию индивидуальной работы;

консультации по организации самостоятельного изучения отдельных тем, базовых понятий учебных дисциплины.

Перечень тем, полностью или частично отнесенных на самостоятельное изучение с последующим контролем:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № пп | Наименование раздела /темы дисциплины, выносимые на самостоятельное изучение | Задания для самостоятельной работы | Виды и формы контрольных мероприятий(учитываются при проведении текущего контроля) | Трудоёмкость, час |
| Тема 8 | Международная торговля отдельных регионов мира и стран | Подготовиться к дискуссии на тему: Этапы развития дисциплины Поведение потребителей | Презентации | 2 |

## Применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Реализация программы учебной дисциплины с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий регламентируется действующими локальными актами университета.

Учебная деятельность частично проводится на онлайн-платформе за счет применения учебно-методических электронных образовательных ресурсов:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ИспользованиеЭО и ДОТ | Использование ЭО и ДОТ | Объём, час | Включение в учебный процесс |
| обучение с веб-поддержкой | учебно-методические электронные образовательные ресурсы университета 1 категории | 48 | организация самостоятельной работы обучающихся |
| учебно-методические электронные образовательные ресурсы университета 2 категории | 4 | в соответствии с расписанием текущей/промежуточной аттестации |

ЭОР обеспечивают в соответствии с программой дисциплины:

* организацию самостоятельной работы обучающегося, включая контроль знаний обучающегося (самоконтроль, текущий контроль знаний и промежуточную аттестацию),
* методическое сопровождение и дополнительную информационную поддержку электронного обучения (дополнительные учебные и информационно-справочные материалы).

Текущая и промежуточная аттестации по онлайн-курсу проводятся в соответствии с графиком учебного процесса и расписанием.

Педагогический сценарий онлайн-курса прилагается.

# РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ, СИСТЕМА И ШКАЛА ОЦЕНИВАНИЯ

## Соотнесение планируемых результатов обучения с уровнями сформированности компетенций

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Уровни сформированности компетенцией | Итоговое количество балловв 100-балльной системепо результатам текущей и промежуточной аттестации | Оценка в пятибалльной системепо результатам текущей и промежуточной аттестации | Показатели уровня сформированности |
| универсальнойкомпетенции | профессиональнойкомпетенции |
| УК-2: ИД-УК-2.1 | ПК-1: ИД-ПК-1.4 |
| высокий | –  | зачтено | Обучающийся:* практически полностью анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности использования стратегий международного развития организации по различным признакам
* практически полностью критически и самостоятельно применяет методы стратегического анализа и синтеза тенденций мировых рынков
* практически полностью демонстрирует системный подход при решении проблемных ситуаций определения экспортных и импортных цен на продукцию в соответствии с условиями торговли на международных рынках
* практически полностью критически и самостоятельно демонстрирует системный подход при оценке уровня конкурентоспособности экспортной продукции; анализе договорных условий сторон при продаже и/или покупке товаров
* практически полностью критически и самостоятельно демонстрирует системный подход при анализе преимуществ выхода на зарубежные рынки
* практически полностью показывает чёткие системные знания и представления по дисциплине
* практически полностью даёт развернутые, полные и верные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные
 | Обучающийся:* практически полностью, исчерпывающе и логически стройно выстраивает социальное межкультурное взаимодействие при выходе на международный рынок
* практически полностью, исчерпывающе и логически стройно применяет методы определения базовых цен международного контракта;
* практически полностью показывает способности в понимании, изложении и практическом использовании различных методов продвижения на международных рынках с учётом конкурентоспособности продукции
* практически полностью способен провести стратегический анализ, разработать и осуществить выход на международные рынки сбыта продукции
* практически полностью и свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе
 |
| повышенный | –  | зачтено | Обучающийся:* с незначительными ошибками анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности использования стратегий международного развития организации по различным признакам
* критически и самостоятельно применяет методы стратегического анализа и синтеза тенденций мировых рынков
* с незначительными ошибками демонстрирует системный подход при решении проблемных ситуаций определения экспортных и импортных цен на продукцию в соответствии с условиями торговли на международных рынках
* с незначительными ошибками критически демонстрирует системный подход при оценке уровня конкурентоспособности экспортной продукции; анализе договорных условий сторон при продаже и/или покупке товаров
* с незначительными ошибками демонстрирует системный подход при анализе преимуществ выхода на зарубежные рынки
* с незначительными ошибками показывает чёткие системные знания и представления по дисциплине
* с незначительными ошибками даёт верные ответы на вопросы, в том числе, дополнительные
 | Обучающийся:* с незначительными ошибками логически стройно выстраивает социальное межкультурное взаимодействие при выходе на международный рынок
* с незначительными ошибками логически применяет методы определения базовых цен международного контракта;
* с незначительными ошибками показывает способности в понимании, изложении и практическом использовании различных методов продвижения на международных рынках с учётом конкурентоспособности продукции
* с незначительными ошибками способен провести стратегический анализ, разработать и осуществить выход на международные рынки сбыта продукции
* с незначительными ошибками ориентируется в учебной и профессиональной литературе
 |
| базовый | –  | зачтено | Обучающийся:* с грубыми ошибками анализирует и систематизирует изученный материал с обоснованием актуальности использования стратегий международного развития организации по различным признакам
* с грубыми ошибками применяет методы стратегического анализа и синтеза тенденций мировых рынков
* с грубыми ошибками демонстрирует подход при решении проблемных ситуаций определения экспортных и импортных цен на продукцию в соответствии с условиями торговли на международных рынках
* с грубыми ошибками демонстрирует подход при оценке уровня конкурентоспособности экспортной продукции; анализе договорных условий сторон при продаже и/или покупке товаров
* с грубыми ошибками демонстрирует подход при анализе преимуществ выхода на зарубежные рынки
* с грубыми ошибками показывает системные знания и представления по дисциплине
* с грубыми ошибками даёт ответы на вопросы, в том числе, дополнительные
 | Обучающийся:* с грубыми ошибками выстраивает социальное межкультурное взаимодействие при выходе на международный рынок
* с грубыми ошибками применяет методы определения базовых цен международного контракта;
* с грубыми ошибками показывает способности в понимании, изложении и практическом использовании различных методов продвижения на международных рынках с учётом конкурентоспособности продукции
* с грубыми ошибками способен провести стратегический анализ, разработать и осуществить выход на международные рынки сбыта продукции
* с грубыми ошибками ориентируется в учебной и профессиональной литературе
 |
| низкий | –  | не зачтено | Обучающийся:* демонстрирует фрагментарные знания теоретического и практического материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации;
* испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами;
* не способен проанализировать музыкальное произведение, путается в жанрово-стилевых особенностях произведения;
* не владеет принципами пространственно-временной организации музыкального произведения, что затрудняет определение стилей и жанров произведения;
* …
* выполняет задания только по образцу и под руководством преподавателя;
* ответ отражает отсутствие знаний на базовом уровне теоретического и практического материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы.
 |

# ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ, ВКЛЮЧАЯ САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

* + - 1. При проведении контроля самостоятельной работы обучающихся, текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине Торгово-экономические отношения России проверяется уровень сформированности у обучающихся компетенций и запланированных результатов обучения по*,* указанных в разделе 2 настоящей программы.

## Формы текущего контроля успеваемости, примеры типовых заданий:

| № пп | Формы текущего контроля | * + - 1. Примеры типовых заданий
 |
| --- | --- | --- |
| 1 | Темы эссе, выступления с презентацией по дисциплине | 1. Понятие внешнеэкономической деятельности, ее основные элементы.2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.3. Субъекты внешнеэкономической деятельности.4. Объекты внешнеэкономической деятельности5. Внешнеэкономические связи, их влияние на национальную экономику. |
|  | Тест по теме Базовые цены внешнеторговых контрактов по географическому признаку | Вариант 11. Определить "лишний" пункт (со 2 по 6-ой включительно)
2. Определить цену "свободно у перевозчика (франко-перевозчик)"
3. Определить объём в натуральном выражении
4. Определить объём продаж

Условия задачи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Цена "с завода-поставщика", руб./ м | –  | 140 |
| 2. Перевозка к железнодорожной станции, в % к п.1 | –  | 6 |
| 3. Стоимость услуг экспедитора, в % к п.1 | –  | 7 |
| 4. Страхование внутри страны, в % к п.1 | –  | 3 |
| 5. Расходы на документы, расходы по погрузке, морской фрахт, в % к п.1 | –  | 5 |
| 6. Стоимость погрузки в вагон, в % к п.1 | –  | 4 |
| 7. Объем поставки (контейнер, 1000 кусков, длина куска - 40 м), тыс. кг | –  | 30 |

Вариант 21. Определить "лишний" пункт (со 2 по 6-ой включительно)2. Определить цену "стоимость и фрахт (перевозка оплачена до...пункта назначения)"3. Определить объём в натуральном выражении4. Определить объём продажУсловия задачи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Цена "с завода-поставщика", руб./ м | – | 120 |
| 2. Прибыль предприятия, в % к п.1 | – | 8 |
| 3. Перевозка к железнодорожной станции, стоимость услуг экспедитора, стоимость погрузки в вагон, страхование внутри страны, в % к п.1 | – | 7 |
| 4. Экспортные пошлины, расходы в порту, расходы на документы, расходы по погрузке, в % к п.1 | – | 6 |
| 5. Фрахт до порта назначения, в % к п.1 | – | 4 |
| 6. Фрахт до пункта назначения, в % к п.1 | – | 4 |
| 7. Объем поставки (контейнер, 1000 кусков, длина куска – 40 м), тыс. кг | – | 30 |

Вариант 31. Определить "лишний" пункт (со 2 по 6-ой включительно)
2. Определить цену "стоимость и фрахт (перевозка оплачена до...*пункта назначения*)"
3. Определить объём в натуральном выражении
4. Определить объём продаж
5. Определить цену "стоимость, страхование и фрахт"

Условия задачи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Цена "стоимость и фрахт/ перевозка оплачены до пункта назначения", руб./ м | – | 160 |
| 2. Перевозка к железнодорожной станции, в % к п.1 | – | 7 |
| 3. Расходы в порту, в % к п.1 | – | 6 |
| 4. Экспортные пошлины, в % к п.1 | – | 7 |
| 5. Расходы на документы, расходы по погрузке, морской фрахт, в % к п.1 | – | 5 |
| 6. Стоимость перевозки до терминала, в % к п.1 | – | 4 |
| 7. Объем поставки (контейнер, 1000 кусков, длина куска – 40 м), тыс. кг | – | 30 |

 |
|  | Тест по теоретическим вопросам тем дисциплины |  Вариант теста состоит из 30 заданий и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже) |
| * + - 1. 1. ЛЮБОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ, СОЗДАВАЕМОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ НА ПУТИ ДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ ОДНОЙ СТРАНЫ С ДРУГОЙ
			2. барьер торговый
			3. бренд
			4. брендинг
			5. встречная торговля
			6. дискаунт
			7. импортный лизинг
			8. кооперативный экспорт (импорт)
			9. 2. МЕНТАЛЬНАЯ КОНСТРУКЦИЯ, СУММА ВСЕГО ОПЫТА ЧЕЛОВЕКА, ЕГО ВОСПРИЯТИЕ ВЕЩИ, ПРОДУКТА, КОМПАНИИ ИЛИ ОРГАНИЗАЦИИ; СУЩЕСТВУЕТ В ВИДЕ СОЗНАНИЯ ИЛИ КОНКРЕТНЫХ ЛЮДЕЙ, ИЛИ ОБЩЕСТВА
			10. барьер торговый
			11. бренд
			12. брендинг
			13. встречная торговля
			14. дискаунт
			15. импортный лизинг
			16. кооперативный экспорт (импорт)
			17. 3. МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО СОЗДАНИЮ ДОЛГОСРОЧНОГО ПРЕДПОЧТЕНИЯ ТОВАРУ ДАННОЙ ФИРМЫ; РЕАЛИЗУЕТСЯ В ПРОЦЕССЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ ТОВАРНОГО ЗНАКА, УПАКОВКИ, РЕКЛАМНЫХ ОБРАЩЕНИЙ, ВЫДЕЛЯЮЩИХ ТОВАР СРЕДИ КОНКУРЕНТОВ И СОЗДАЮЩИХ ЕГО ОБРАЗ; ВОЗМОЖНОЕ НАПИСАНИЕ., НАПРАВЛЕННАЯ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВНЕШНЕГО ИМИДЖА БРЕНДА
			18. барьер торговый
			19. бренд
			20. брендинг
			21. встречная торговля
			22. дискаунт
			23. импортный лизинг
			24. кооперативный экспорт (импорт)
			25. 4. ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ, УНИКАЛЬНОСТЬ БРЕНДА, ИЗМЕНЕНИЕ ЦЕЛОСТНОЙ ИДЕОЛОГИИ БРЕНДА, ИЗМЕНЕНИЕ ОБЕЩАНИЯ, КОТОРОЕ БРЕНД НЕСЕТ ПОТРЕБИТЕЛЮ
			26. барьер торговый
			27. бренд
			28. бренд-айдентика
			29. встречная торговля
			30. дискаунт
			31. импортный лизинг
			32. кооперативный экспорт (импорт)
			33. 5. ВЫДЕЛЯЕТСЯ КАК МЕТОД В СИЛУ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОДГОТОВКИ, СОПРОВОЖДЕНИЯ И ЗАВЕРШЕНИЯ ТАКИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ СДЕЛОК, ОПЛАТА ПО КОТОРЫМ ПРОВОДИТСЯ БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТВЕРДОЙ ВАЛЮТЫ, ЛИБО ЛИШЬ ЧАСТИЧНО ПОКРЫВАЕТСЯ ВАЛЮТОЙ, Т.Е. ЗАМЕТНО ОТЛИЧАЕТСЯ И ОБОСАБЛИВАЕТСЯ СПОСОБОМ И ПРОЦЕДУРОЙ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СДЕЛОК
			34. барьер торговый
			35. бренд
			36. брендинг
			37. встречная торговля
			38. дискаунт
			39. импортный лизинг
			40. кооперативный экспорт (импорт)
 |

## Критерии, шкалы оценивания текущего контроля успеваемости:

| Наименование оценочного средства (контрольно-оценочного мероприятия) | Критерии оценивания | Шкалы оценивания |
| --- | --- | --- |
| 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Эссе | Обучающийся, в процессе написания эссе или составления презентации продемонстрировал глубокие знания дисциплины, сущности проблемы, были даны логически последовательные, содержательные, полные, правильные и конкретные ответы на все вопросы; даны рекомендации по использованию данных в будущем для аналогичных ситуаций | – | 5 |
| Обучающийся, в процессе написания эссе или составления презентации правильно рассуждает и принимает обоснованные верные решения, однако, имеются незначительные неточности, представлен недостаточно полный набор информации (в части обоснования) | – | 4 |
| Обучающийся, в процессе написания эссе или составления презентации слабо ориентируется в материале, в рассуждениях не демонстрирует логику ответа, плохо владеет профессиональной терминологией, не раскрывает суть проблемы и не предлагает конкретного ее решения | – | 3 |
| Обучающийся, в процессе написания эссе или составления презентации не справился с заданием на уровне, достаточном для проставления положительной оценки | – | 2 |
| Выступление с презентацией | Дан полный, развернутый ответ по теме презентации, показана совокупность осознанных знаний об объекте с использованием схем SmartArt, проявляющаяся в свободном оперировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Обучающийся демонстрирует глубокие и прочные знания материала по теме выступления, исчерпывающе и последовательно, грамотно и логически стройно его излагает | – | 5 |
| Дан полный, развернутый по теме презентации, показана совокупность осознанных знаний об объекте с использованием схем SmartArt, доказательно раскрыты основные положения дисциплины; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Обучающийся твердо знает материал по заданным вопросам, грамотно и последовательно его излагает, но допускает несущественные неточности в определениях. | – | 4 |
| Тема раскрыта недостаточно полно и недостаточно развернуто. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Обучающийся не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Обучающийся способен конкретизировать обобщенные знания только с помощью преподавателя. Обучающийся обладает фрагментарными знаниями по теме коллоквиума, слабо владеет понятийным аппаратом, нарушает последовательность в изложении материала | – | 3 |
| Тема раскрыта неполно, представляет собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь понятий, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося не только на поставленный вопрос, но и на другие составляющие темы презентации | – | 2 |
| Индивидуальное задание | Работа выполнена полностью. Нет ошибок в логических рассуждениях. Возможно наличие одной неточности или описки, не являющиеся следствием незнания или непонимания учебного материала. Обучающийся показал полный объём знаний, умений при освоении пройденных тем и применение их на практике. Отсутствие речевых и грамматических ошибок, отсутствие сленга, разговорных и просторечных оборотов. Эмоциональность и выразительность речи | – | 5 |
| Работа выполнена полностью, но обоснований примеров недостаточно. Допущена одна ошибка или два-три недочета. Допущены логические ошибки в предъявлении некоторых аргументов или контраргументов или преобладают субъективные доводы над логической аргументацией, или не использованы примеры, подтверждающие позицию стороны. Допущены разговорные или просторечные обороты при отсутствии речевых и грамматических ошибок или допущены речевые и грамматические ошибки при отсутствии разговорных, просторечных оборотов и выразительность речи. | – | 4 |
| Допущены более одной ошибки или более двух-трех недочетов. Несоответствие большинства аргументов выдвинутому примеру, несоответствие большинства контраргументов высказанным аргументам. Допущены разговорные или просторечные обороты, речевые и грамматические ошибки или отсутствует выразительность речи | – | 3 |
| Обучающийся не демонстрирует знание и понимание современных тенденций развития российского менеджмента. Не проявляет аргументированность, взвешенность и конструктивность суждений и предложений. Не демонстрирует умение отстаивать свое мнение. Не всегда в полной мере проявляет активность в обсуждении или не участвует в обсуждении. | – | 2 |
| Тест (текущее тестирование по разделам курса) | Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей.Процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе:«2» – строго менее 55%«3» – 55-69%«4» – 70-84%«5» – 85-100%  | – | Балл  | Процент  |
| 5 | 85-100 |
| – | 4 | 70-84 |
| – | 3 | 55-69 |
| – | 2 | строго менее 55 |
| Тест по теме Базовые цены международного контракта | За выполнение каждого тестового задания испытуемому выставляются баллы. Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за не правильный – ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей.В заданиях с выбором нескольких верных ответов, заданиях на установление правильной последовательности, заданиях на установление соответствия, заданиях открытой формы используют порядковую шкалу. В этом случае баллы выставляются не за всё задание, а за тот или иной выбор в каждом задании, например, выбор варианта, выбор соответствия, выбор ранга, выбор дополнения.Правила оценки всего теста:общая сумма баллов за все правильные ответы составляет наивысший балл – 5 балловРекомендуемое процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе. Например:«2» – равно или менее 54%«3» – 55-69%«4» – 70-84%«5» – 85-100% | – | баллы | проценты |
| Решение задач (заданий)  | Обучающийся демонстрирует грамотное решение всех задач, использование правильных методов решения при незначительных вычислительных погрешностях (арифметических ошибках);  | – | 5 |
| Продемонстрировано использование правильных методов при решении задач при наличии существенных ошибок в 1-2 из них  | – | 4 |
| Обучающийся использует верные методы решения, но правильные ответы в большинстве случаев (в том числе из-за арифметических ошибок) отсутствуют; | – | 3 |
| Обучающимся использованы неверные методы решения, отсутствуют верные ответы. | – | 2 |

## Промежуточная аттестация:

|  |  |
| --- | --- |
| Форма промежуточной аттестации | Типовые контрольные задания и иные материалыдля проведения промежуточной аттестации: |
| Зачёт – Компьютерное тестирование  | 1. Вариант теста состоит из 30 заданий и формируется случайным образом компьютерной программой (примеры тестовых заданий приведены ниже)
 |
|  | * + - 1. 1. ЛИЗИНГОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ, СОГЛАСНО КОТОРОМУ ЛИЗЕР, ПРЕДСТАВ-ЛЕННЫЙ ЛИБО ОТЕЧЕСТВЕННЫМ/РЕЗИДЕНТНЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ / ВЛАДЕЛЬЦЕМ ОБОРУДОВАНИЯ, ЛИБО ОТЕЧЕСТВЕННОЙ/РЕЗИДЕНТНОЙ ЛИЗИНГОВОЙ КОМПАНИЕЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ОБЪЕКТ ЛИЗИНГА ЗАРУ-БЕЖНОМУ ЛИЗИНГА
			2. 1. ритейл
			3. 2. совместная предпринимательская деятельность
			4. 3. тренд
			5. 4. франчайзинг
			6. 5. характеристики рынка
			7. 6. экспортный лизинг
			8. 7. стратегия глобализации
			9. 2. СИМБИОЗ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ЛОКАЛИЗАЦИИ; ЕДИНАЯ СТАНДАРТНАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ РАСШИРЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ, КО-ТОРАЯ ПРЕТЕРПЕВАЕТ НЕКОТО-РУЮ, КАК ПРАВИЛО, НЕЗНАЧИТЕЛЬНУЮ АДАПТАЦИЮ К СПЕЦИФИКЕ ТРЕБОВАНИЙ РЫН-КОВ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН / РЕГИОНОВ; ПОДРАЗУМЕВАЕТ АССИМИЛЯЦИЮ АСПЕКТОВ ГЛО-БАЛИЗА-ЦИИ В ЛОКАЛЬНЫЕ КУЛЬТУРЫ, ПОМОГАЯ ЛОКАЛЬНОМУ РОСТУ И РАЗ-НООБРАЗИЮ, ПРИ ЭТОМ, НЕ ДОПУСКАЯ ТОТАЛЬНОГО ДОМИНИРОВАНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НАД НАЦИОНАЛЬНЫМ САМОРАЗВИТИЕМ
			10. 1. ритейл
			11. 2. совместная предпринимательская деятельность
			12. 3. тренд
			13. 4. франчайзинг
			14. 5. характеристики рынка
			15. 6. экспортный лизинг
			16. 7. стратегия глобализации
			17. 3. ДОМИНИРУЮЩЕЕ НАПРАВЛЕНИЕ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ НА РЫНКЕ, РАССЧИТАН-НОЕ НА ДЛИТЕЛЬНУЮ ПЕРСПЕКТИВУ: ЛИБО СТРАТЕГИЯ ИН-ТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ, ЛИ-БО СТРАТЕГИЯ СЕГМЕНТАЦИИ, ЛИБО ДИ-ВЕРСИФИКАЦИЯ
			18. 1. глобальная маркетинговая стратегия
			19. 2. стратегия диверсификация
			20. 3. стратегия сегментации
			21. 4. стратегия интернационализации
			22. 5. конкурентное преимущество
			23. 6. конкурентоспособность товара
			24. 7. конъюнктура
			25. 4. ПРОНИКНОВЕНИЕ НА НОВЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ И ЗАКРЕПЛЕНИЕ ТАМ СВОИХ ПО-ЗИЦИЙ
			26. 1. глобальная маркетинговая стратегия
			27. 2. стратегия диверсификация
			28. 3. стратегия сегментации
			29. 4. стратегия интернационализации
			30. 5. конкурентное преимущество
			31. 6. конкурентоспособность товара
			32. 7. конъюнктура
			33. 5. ПОИСКИ НОВЫХ РЫНОЧНЫХ СЕГМЕНТОВ И СТРЕМЛЕНИЕ БОЛЕЕ ПОЛНО УДОВЛЕТВО-РИТЬ ИХ ПОТРЕБНОСТИ
			34. 1. глобальная маркетинговая стратегия
			35. 2. стратегия диверсификация
			36. 3. стратегия сегментации
			37. 4. стратегия интернационализации
			38. 5. конкурентное преимущество
			39. 6. конкурентоспособность товара
			40. 7. конкурентоспособность товара
			41. …
			42. 30. ЗАДАЧА
1. Определить "лишний" пункт (со 2 по 6-ой включительно)
2. Определить цену "стоимость и фрахт (перевозка оплачена до...*пункта назначения*)"
3. Определить объём в натуральном выражении
4. Определить объём продаж
5. Определить цену "стоимость, страхование и фрахт"

Условия задачи

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. Цена "стоимость и фрахт/ перевозка оплачены до пункта назначения", руб./ м | – | 160 |
| 2. Перевозка к железнодорожной станции, в % к п.1 | – | 7 |
| 3. Расходы в порту, в % к п.1 | – | 6 |
| 4. Экспортные пошлины, в % к п.1 | – | 7 |
| 5. Расходы на документы, расходы по погрузке, морской фрахт, в % к п.1 | – | 5 |
| 6. Стоимость перевозки до терминала, в % к п.1 | – | 4 |
| 7. Объем поставки (контейнер, 1000 кусков, длина куска – 40 м), тыс. кг | – | 30 |

 |

## Критерии, шкалы оценивания промежуточной аттестации учебной дисциплины:

| Форма промежуточной аттестации | Критерии оценивания | Шкалы оценивания |
| --- | --- | --- |
| Наименование оценочного средства | 100-балльная система | Пятибалльная система |
| Зачёт:Компьютерное тестирование при дистанционном обучении  | Номинальная шкала предполагает, что за правильный ответ к каждому заданию выставляется один балл, за неправильный – ноль. В соответствии с номинальной шкалой, оценивается всё задание в целом, а не какая-либо из его частей.Процентное соотношение баллов и оценок по пятибалльной системе: «2» – менее 55% «3» – 55-69%«4» – 70-84%«5» – 85-100%. | – | Балл  | Процент  |
| – | 5 | 85-100 |
| – | 4 | 70-84 |
| – | 3 | 55-69 |
| – | 2 | строго менее 55 |

## Система оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации.

Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Форма контроля | 100-балльная система, баллы | Пятибалльная система |
| Текущий контроль:  |  |  |
| - выступление с презентацией или подготовка эссе при пропуске практического занятия | – | 3-5 зачтено/ 2 – не зачтено  |
| - текущее компьютерное тестирование | – | 3-5 зачтено/ 2 – не зачтено  |
| - индивидуальное задание | – | 3-5 зачтено/ 2 – не зачтено  |
| Промежуточная аттестация Зачёт | – | 3-5 зачтено/ 2 – не зачтено  |
| Итого за дисциплинуЗачёт | – | 3-5 зачтено/ 2 – не зачтено  |

# ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

* + - 1. Реализация программы предусматривает использование в процессе обучения следующих образовательных технологий:
		- проблемная лекция;
		- поиск и обработка информации с использованием сети Интернет;
		- применение электронного обучения;
		- самостоятельная работа в системе компьютерного тестирования.

# ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА

* + - 1. Практическая подготовка в рамках учебной дисциплины НЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ.

# ОРГАНИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

* + - 1. При обучении лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидовиспользуются подходы, способствующие созданию безбарьерной образовательной среды: технологии дифференциации и индивидуального обучения, применение соответствующих методик по работе с инвалидами, использование средств дистанционного общения, проведение дополнительных индивидуальных консультаций по изучаемым теоретическим вопросам и практическим занятиям, оказание помощи при подготовке к промежуточной аттестации.
			2. При необходимости рабочая программа дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса лицам с ограниченными возможностями здоровья, в том числе для дистанционного обучения.
			3. Учебные и контрольно-измерительные материалы представляются в формах, доступных для изучения студентами с особыми образовательными потребностями с учетом нозологических групп инвалидов:
			4. Для подготовки к ответу на практическом занятии, студентам с ограниченными возможностями здоровья среднее время увеличивается по сравнению со средним временем подготовки обычного студента.
			5. Для студентов с инвалидностью или с ограниченными возможностями здоровья форма проведения текущей и промежуточной аттестации устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.).
			6. Промежуточная аттестация по дисциплине может проводиться в несколько этапов в форме рубежного контроля по завершению изучения отдельных тем дисциплины. При необходимости студенту предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете или экзамене.
			7. Для осуществления процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся создаются, при необходимости, фонды оценочных средств, адаптированные для лиц с ограниченными возможностями здоровья и позволяющие оценить достижение ими запланированных в основной образовательной программе результатов обучения и уровень сформированности всех компетенций, заявленных в образовательной программе.

# МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

* + - 1. Характеристика материально-технического обеспечения дисциплины составляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО.
			2. Материально-техническое обеспечение дисциплины при обучении с использованием традиционных технологий обучения.

| Наименование учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортзалов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. | Оснащенность учебных аудиторий, лабораторий, мастерских, библиотек, спортивных залов, помещений для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования и т.п. |
| --- | --- |
| 119071, г. Москва, Малый Калужский переулок, дом 2, строение 6 |
| Аудитория №1516 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Аудитория №1332 для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации. | Комплект учебной мебели, меловая доска, технические средства обучения, служащие для представления учебной информации большой аудитории: экран, проектор, колонки. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины |
| Аудитория №1331 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций). |
| Аудитория №1330 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Аудитория №1339 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Аудитория №1329 для проведения занятий лекционного, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации | Комплект учебной мебели, технические средства обучения: наборы демонстрационного оборудования (переносной проектор, экран) и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (лекции в виде презентаций) |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся | Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся |
| Помещения для самостоятельной работы обучающихся | Оснащенность помещений для самостоятельной работы обучающихся |
| читальный зал библиотеки: | * компьютерная техника;подключение к сети «Интернет»
 |

* + - 1. Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины при обучении с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Необходимое оборудование | Параметры | Технические требования |
| Персональный компьютер/ ноутбук/планшет,камера,микрофон, динамики, доступ в сеть Интернет | Веб-браузер | Версия программного обеспечения не ниже: Chrome 72, Opera 59, Firefox 66, Edge 79, Яндекс.Браузер 19.3 |
| Операционная система | Версия программного обеспечения не ниже: Windows 7, macOS 10.12 «Sierra», Linux |
| Веб-камера | 640х480, 15 кадров/с |
| Микрофон | любой |
| Динамики (колонки или наушники) | любые |
| Сеть (интернет) | Постоянная скорость не менее 192 кБит/с |

Технологическое обеспечение реализации программы осуществляется с использованием элементов электронной информационно-образовательной среды университета.

# УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| № п/п | Автор(ы) | Наименование издания | Вид издания (учебник, УП, МП и др.) | Издательство | Годиздания | Адрес сайта ЭБСили электронного ресурса (заполняется для изданий в электронном виде) | Количество экземпляров в библиотеке Университета |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 10.1 Основная литература, в том числе электронные издания |
| 1 | Рагулина Ю.В., Завалько Н.А., Кожина В.О. | Международная торговля | Учебник | М.: Альфа-М | 2019 | https://znanium.com/catalog/document?id =355382 | – |
| 2 | Руднева А.О. | Международная торговля | Учебное пособие | М., НИЦ ИНФРА-М | 2021 | https://znanium.com/catalog/document?id=375045 | – |
| 3 | Цыпин И.С., Веснин В.Р. | Мировая экономика  | Учебник | М., НИЦ ИНФРА-М | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=389083 | – |
| 4 | Гуреева М.А. | Мировая экономика  | Учебное пособие | М.: Издательский Дом ФОРУМ | 2021 | https://znanium.com/catalog/document?id=398653 | – |
| 5 | Сберегаев Н.А | Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий | Учебное пособие | М.: НИЦ ИНФРА-М | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=399403 | – |
| 6 | Бирюкова О.В. | Регулирование международной торговли услугами | Учебное пособие | М.: Издательский дом Высшей школы экономики | 2018 | https://znanium.com/catalog/document?id=339118 | – |
| 10.2 Дополнительная литература, в том числе электронные издания  |
| 1 | Левенчук А.И. | Промышленная политика и международные отношения: в 2 кн. Кн. 1. Международная торговля | Монография | М.: Социум | 2020 | https://znanium.com/catalog/document?id=366861 | – |
| 2 | Нуралиев С. У. | Международная торговля | Учебник | М., НИЦ ИНФРА-М | 2022 | https://znanium.com/catalog/document?id=397280 | – |
| 3 | Матусевич А.П. | Международный офшорный бизнес | Учебное пособие | М.: Магистр | 2019 | https://znanium.com/catalog/document?id=329773- | – |
| 4 | Гуреева М.А. | Мировая экономика  | Учебное пособие | М.: Издательский Дом ФОРУМ | 2021 | https://znanium.com/catalog/document?id=398653 | – |
| 5 | Темнышова Е.П. и др. | Внешнеэкономическая деятельность предприятия | Учебник | М., НИЦ ИНФРА-М | 2019 | https://znanium.com/catalog/document?id=330655 | – |
| 10.3 Методические материалы (указания, рекомендации по освоению дисциплины (модуля) авторов РГУ им. А. Н. Косыгина) |
| 1 | Ордынец А.А. | Методические рекомендации по организацию самостоятельной работы обучающихся | Методические рекомендации | Утверждено на заседании кафедры коммерции и сервиса, протокол № 12 от 08.06.21 | 2021 | https://znanium.com/catalog/document?id=366861 | – |

# ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА

## Ресурсы электронной библиотеки, информационно-справочные системы и профессиональные базы данных:

|  |  |
| --- | --- |
| № пп | Электронные учебные издания, электронные образовательные ресурсы |
|  | ЭБС «Лань» <http://www.e.lanbook.com/> |
|  | «Znanium.com» научно-издательского центра «Инфра-М»<http://znanium.com/>  |
|  | Электронные издания «РГУ им. А.Н. Косыгина» на платформе ЭБС «Znanium.com» <http://znanium.com/> |
|  | ЭБС ЮРАЙТ» [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru) |
|  | ООО «ИВИС» http://dlib.eastview. com/  |
| № пп | Профессиональные базы данных, информационные справочные системы |
|  | http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\_main/rosstat/ru/statistics/databases/ - базы данных на Едином Интернет-портале Росстата |
|  | <http://elibrary.ru/defaultx.asp> − крупнейший российский информационный портал электронных журналов и баз данных по всем отраслям наук |
|  | http://www.garant.ru/ − Справочно-правовая система (СПС) «Гарант», комплексная правовая поддержка пользователей по законодательству Российской Федерации |
|  | «SpringerNature» http://www.springernature.com/gp/librariansПлатформа Springer Link: https://rd.springer.com/Платформа Nature: <https://www.nature.com/>Платформа NeuroNation: https://www.neuronation.com/training/exercise/flashglanceБаза данных Springer Materials: http://materials.springer.com/База данных Springer Protocols: http://www.springerprotocols.com/База данных zbMath: https://zbmath.org/База данных Nano: http://nano.nature.com/ |

## Перечень программного обеспечения

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №п/п | Программное обеспечение | Реквизиты подтверждающего документа/ Свободно распространяемое |
|  | Windows 10 Pro, MS Office 2019  | контракт № 18-ЭА-44-19 от 20.05.2019 |
|  | draw.io | Свободный доступ |

### ЛИСТ УЧЁТА ОБНОВЛЕНИЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ

### ДИСЦИПЛИНЫ

В рабочую программу учебной дисциплины внесены изменения/обновления и утверждены на заседании кафедры:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № пп | Год обновления РПД | Характер изменений/обновленийс указанием раздела | Номер протокола и дата заседаниякафедры |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |