

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе
к.э.н., доцент Измestьев А.А



17.06.2019г.

Рабочая программа дисциплины
Б1.В.2. Международная торговля

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль): Маркетинг, продажи и логистика
Квалификация выпускника: бакалавр
Форма обучения: очная, заочная

	Очная ФО	Заочная ФО
Курс	3	3
Семестр	32	32
Лекции (час)	36	4
Практические (сем, лаб.) занятия (час)	36	8
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам (час)	72	132
Курсовая работа (час)		
Всего часов	144	144
Зачет (семестр)	32	32
Экзамен (семестр)		

Иркутск 2019

Программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению 38.03.06
Торговое дело.

Автор С.Г. Холмовский

Рабочая программа обсуждена и утверждена на заседании кафедры
менеджмента, маркетинга и сервиса

Заведующий кафедрой О.Н. Баева

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2020

Дата актуализации рабочей программы: 30.06.2021

1. Цели изучения дисциплины

- обеспечение подготовки специалиста, способного осуществлять профессиональную

деятельность во внешнеэкономической области, в частности, в торговой сфере, как на национальном, так и на международном уровнях;

- получение необходимых знаний, навыков и умений, позволяющих выполнять основные виды

профессиональной деятельности в сфере международной торговли, в том числе коммерческо-организационную и проектно-аналитическую.

- изучение факторов, влияющих на структуру и динамику внешней торговли отдельных стран,

форм и методов регулирования экспорта и импорта, привитие навыков анализа эффективности национальной внешнеторговой политики.

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

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код компетенции по ФГОС ВО	Компетенция
ПК-6	способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Структура компетенции

Компетенция	Формируемые ЗУНы
ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	З. Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения У. Уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение Н. Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения
ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	З. Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Принадлежность дисциплины - БЛОК 1 ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛИ): Вариативная часть.

Предшествующие дисциплины (освоение которых необходимо для успешного освоения данной): "Математика 1", "Экономическая теория", "Деловые коммуникации", "Математика 2", "Статистика", "Экономика организации", "Управление закупками и снабжением"

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

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. ед., 144 часов.

Вид учебной работы	Количество часов (очная ФО)	Количество часов (заочная ФО)
Контактная(аудиторная) работа		
Лекции	36	4
Практические (сем, лаб.) занятия	36	8
Самостоятельная работа, включая подготовку к экзаменам и зачетам	72	132
Всего часов	144	144

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

5.1. Содержание разделов дисциплины

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Теоретические основы международной торговли	32					Контрольная работа
1.1	Основные концепции международной торговли	32	0,5	1	15		
1.2	Экономическая эффективность международной торговли	32	0,5	1	15		
1.3	Ценообразование в международной торговле	32	0,5	1	15		
1.4	Формы международной торговли	32	0,5	1	15		
2	Практические аспекты международной торговли	32					Контрольная работа 2
2.1	Контракты в	32	0,5	1	15		

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	международной торговле						
2.2	Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД	32	0,5	1	15		
2.3	Международные торговые организации	32	0,5	1	15		
2.4	Место России в современной международной торговле	32	0,5	1	27		
	ИТОГО		4	8	132		

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
1	Теоретические основы международной торговли	32					Контрольная работа
1.1	Основные концепции международной торговли	32	4	2	8		
1.2	Экономическая эффективность международной торговли	32	4	4	8		
1.3	Ценообразование в международной торговле	32	4	6	8		
1.4	Формы международной торговли	32	4	4	8		
2	Практические аспекты международной торговли	32					Контрольная работа 2
2.1	Контракты в международной торговле	32	4	4	8		
2.2	Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД	32	4	6	8		
2.3	Международные торговые организации	32	6	6	8		
2.4	Место России в современной международной торговле	32	6	4	16		

№ п/п	Раздел и тема дисциплины	Семестр	Лекции	Семинар Лаборат. Практич.	Самостоят. раб.	В интерактивной форме	Формы текущего контроля успеваемости
	ИТОГО		36	36	72		

5.2. Лекционные занятия, их содержание

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
1.1	Основные концепции международной торговли	<p>Меркантилистская теория международной торговли. Эволюция теорий международной торговли. Ситуация абсолютного преимущества (А. Смит), закон сравнительного преимущества (Д. Рикардо). Неоклассические теории внешней торговли, их недостатки.</p> <p>Современные факторы производства, возможности их перемещения через национальные границы. Основы теории Э. Хекшера и Б. Олина. Теорема Хекшера – Олина.</p> <p>Парадокс В. Леонтьева как классический феномен внешней торговли США. Объяснения парадокса Леонтьева. Доводы в защиту теории Хекшера – Олина. Современные теории, расширяющие теорему Хекшера – Олина и опровергающие ее. Новые структуры в международной торговле, учет большего числа более мелких факторов производства. Эффект «экономии на масштабах».</p> <p>Теория жизненного цикла продукта Р. Вернона. Стадии жизненного цикла продукта, возможности переноса производства новой продукции в развивающиеся страны в ходе прохождения ею стадий жизненного цикла. Понятие «технологического лидера». Концепция «летающих гусей».</p>
1.2	Экономическая эффективность международной торговли	<p>Экспортная специализация торгующих стран. Изменение цен на факторы производства под воздействием внешней торговли в долгосрочной перспективе (теорема Столпера.- Самуэльсона и теорема о выравнивании цен на факторы производства).</p> <p>Взаимосвязи и взаимозависимости между структурой потребления внутри страны и внешней торговлей. Взаимосвязь экспорта и импорта страны. Действие механизма выравнивания валютного курса. Воздействие внешней торговли на занятость населения.</p> <p>Фактороемкость внешней торговли. Сравнительная характеристика фактороемкости внешней торговли развитых, развивающихся стран, России.</p> <p>Эффекты Энгеля и законы Энгеля. Рост предложения факторов производства в импортозамещающих отраслях и его последствия.</p> <p>Последствия роста предложения факторов производства в экспортоориентированных отраслях.</p> <p>«Разоряющий рост» факторов производства и «голландская болезнь», причины и последствия. Влияние сырьевой ориентации экспорта на развитие обрабатывающей промышленности внутри страны, угрозы для развивающихся стран и России.</p>
1.3	Ценообразование в	Понятие мировой цены. Факторы, определяющие уровень

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
	международной торговле	мировых цен. Признаки мировой цены. Современная динамика мировых цен на различных сегментах мирового рынка. Информация, необходимая для выработки стратегии ценообразования. Методы ценообразования в международной торговле, их преимущества и недостатки. Расчетные и публикуемые цены. Методы прогнозирования цен. Виды цен во внешней торговле. Признаки мировой цены. Особенности формирования мировых цен на сырье и продукцию обрабатывающей промышленности. Источники информации о мировых ценах. Контрактные, справочные, биржевые цены, цены аукционов и тендерных торгов, статистические внешнеторговые цены. Ценовые скидки во внешней торговле: скидка продавца, скидка для эксклюзивного импортера, скидка «сконто», бонусная скидка, скидка за покупку товара вне сезона, дилерская скидка.
1.4	Формы международной торговли	Объекты биржевой торговли. Общая характеристика биржевых операций. Биржевые товары, их специфика. Классификация товарных бирж. Товарные биржи в России. Объекты аукционной торговли и её географическое размещение. Товары, являющиеся предметом аукционной торговли. Проведение международных аукционов в России и участие российских субъектов ВЭД в зарубежных аукционах. Международные торги: содержание, преимущества, сфера применения в международной практике. Виды международных торгов. Этапы организации международных торгов.
2.1	Контракты в международной торговле	Понятие международного контракта купли-продажи. Виды контрактов во внешнеторговой деятельности. Унифицированные и индивидуальные контракты. Структура внешнеторгового контракта, его основные статьи. Существенные и несущественные, юридические и коммерческие условия контракта. Базисные условия поставки Инкотермс-2010. Цена и общая сумма контракта, условия платежей. Упаковка, маркировка товара. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование. Формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов.
2.2	Внешнеторговая политика государства. Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД	Понятие внешнеторговой политики государства и ее виды. Протекционизм и политика свободной торговли: сущность, преимущества и недостатки, практика применения. Цели и задачи государственного регулирования внешней торговли. Инструменты государственного регулирования внешней торговли. Сущность таможенного тарифа (пошлин), его виды и значение. Координация уровня тарифной ставки в мировом хозяйстве на современном этапе его развития. Режимы внешней торговли. Нетарифные меры регулирования внешней торговли и их современное значение. Количественные ограничения – квоты.

№ п/п	Наименование разделов и тем	Содержание
		Лицензирование внешней торговли. Практика «добровольных ограничений». Международные стандарты. Финансовые методы регулирования внешней торговли (кредиты, субсидии). Особенности внешнеторговых политик различных типов стран.
2.3	Международные торговые организации	Международные торговые организации как результат интернационализации мирохозяйственных связей. Региональный уровень регулирования торговли: Европейский Союз, Европейская ассоциация свободной торговли, Североамериканская зона свободной торговли: цели и направления ее деятельности. Наднациональный уровень. ГАТТ/ВТО: цели, функции, направления деятельности. Основные раунды переговоров ГАТТ/ВТО. Результаты деятельности ВТО и ее роль в регулировании международной торговли товарами и услугами. Регулирование международной торговли в рамках ООН. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ). Неправительственные международные организации: Международная торговая палата и ее роль в регулировании международной торговли.
2.4	Место России в современной международной торговле	Предпосылки развития внешнеторговых связей нашей страны. Развитие внешней торговли России после распада СССР. Факторы, определяющие структуру и направления внешней торговли РФ. Современные объемы и товарная структура торговли России с другими странами мирового хозяйства. Основные внешнеторговые партнеры России. Особенности внешнеторговой политики РФ. Система мер и инструментов регулирования внешнеторговых связей РФ. Участие России в международных торговых организациях. Проблемы и перспективы вступления России в ВТО.

5.3. Семинарские, практические, лабораторные занятия, их содержание

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
1.1	Оценка преимуществ государств в международной торговле. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций
1.2	Оценка экспортной специализации стран. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций
1.3	Определение цены товара при международной торговле. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций
1.4	Этапы заключения международного контракта. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций
2.1	Практика ведения переговоров при международной торговле. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач,

№ раздела и темы	Содержание и формы проведения
	рассмотрение ситуаций
2.2	Оценка государственного регулирования международной торговли. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций
2.3	Взаимодействие с международными организациями. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций
2.4	Оценка Роли России в мировой торговле. Углубление теоретического материала, проведение дискуссий, решение задач, рассмотрение ситуаций

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине (полный текст приведен в приложении к рабочей программе)

6.1. Текущий контроль

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
1	1. Теоретические основы международной торговли	ПК-6	З.Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения	Контрольная работа 1	Каждый правильный ответ оценивается в 2 балла (20)
2		ПК-6	У.Уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	Контрольная работа 2	Правильность решения (15)
3		ПК-6	Н.Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения	Контрольная работа 3	Правильность оценки (15)
4	2. Практические аспекты международной торговли	ПК-7	З.Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения	Контрольная работа 2 1	Правильный ответ оценивается в 2 балла (20)

№ п/п	Этапы формирования компетенций (Тема из рабочей программы дисциплины)	Перечень формируемых компетенций по ФГОС ВО	(ЗУНы: (З.1...З.п, У.1...У.п, Н.1...Н.п))	Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (Наименование оценочного средства)	Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания (по 100-балльной шкале)
			предприятий, закупки и продажи товаров		
5		ПК-7	У. Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	Контрольная работа 2 2	Правильность решения (15)
6		ПК-7	Н. Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров	Контрольная работа 2 3	Правильность оценки (15)
				Итого	100

6.2. Промежуточный контроль (зачет, экзамен)

Рабочим учебным планом предусмотрен Зачет в семестре 32.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ЗНАНИЙ:

1-й вопрос билета (40 баллов), вид вопроса: Тест/проверка знаний. Критерий: Каждый правильный ответ оценивается в 4 балла.

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Знание: Знать критерии и процедуры выбора деловых партнеров, технологии проведения с ними деловых переговоров, правила заключения договоров и процедуры контроля их выполнения

1. «Парадокс Леонтьева».
2. Виды мировых цен.
3. Влияние НТП на объемы и структуру международной торговли.
4. Значение международной торговли для отдельной страны и для МХ в целом.
5. Классификация видов международно торгуемых услуг.
6. Международная товарная номенклатура ООН.
7. Методы расчета цен в международной торговле.
8. Методы формирования цен на скрываемые и продовольственные товары, на товары обрабатывающей промышленности.
9. Мировой рынок услуг: понятие и факторы развития.
10. Нетарифные меры и их значение.
11. Объем и структура современной международной торговли услугами.

12. Особенности внешнеторговой политики новых индустриальных стран.
13. Особенности внешнеторговой политики промышленно-развитых стран.
14. Особенности внешнеторговой политики развивающихся стран.
15. Особенности международной торговли услугами.
16. Особенности торговли машинами и оборудованием.
17. Особенности торговли продовольствием.
18. Особенности торговли сырьевыми товарами.
19. Показатели международной торговли.
20. Понятие и виды внешнеторговой политики государства.
21. Понятие международной торговли.
22. Понятие мировой цены и факторы, ее определяющие.
23. Современная динамика мировых цен по основным товарным группам. Понятие и виды внешнеторговой политики государства.
24. Субъекты и объекты международной торговли.
25. Теория «абсолютных преимуществ».
26. Теория «жизненного цикла продукта».
27. Теория «конкурентных преимуществ».
28. Теория «сравнительных преимуществ».
29. Теория «факторы производства».
30. Теория Хекшера-Олина.
31. Факторы развития международной торговли.
32. Формы международной торговли.
33. Цели, методы, последствия протекционизма.
34. Цели, методы, последствия фритредерства.

Компетенция: ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Знание: Знать принципы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

35. Внешнеторговые режимы и их применение.
36. Географическая структура международной торговли и ее сдвиги.
37. Инструменты государственного регулирования внешней торговли.
38. Особенности внешнеторговой политики стран с переходной экономикой.
39. Тарифные меры и их значение.
40. Товарная структура международной торговли и ее динамика.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УМЕНИЙ:

2-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на умение. Критерий: Правильность решения.

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Умение: Уметь выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Задача № 1. Рассчитать показатели международной торговли

Умение: Уметь организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Задача № 2. Рассчитать показатели закупки товаров

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ НАВЫКОВ:

3-й вопрос билета (30 баллов), вид вопроса: Задание на навыки. Критерий: Правильность оценки ситуации.

Компетенция: ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение

Навык: Владеть навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров и контроля их выполнения

Задание № 1. Оцените ситуацию в сфере международной торговли

Навык: Владеть навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров

Задание № 2. Оцените экономическую ситуацию

ОБРАЗЕЦ БИЛЕТА

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «БАЙКАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (ФГБОУ ВО «БГУ»)	Направление - 38.03.06 Торговое дело Профиль - Маркетинг, продажи и логистика Кафедра менеджмента, маркетинга и сервиса Дисциплина - Международная торговля
---	--

БИЛЕТ № 1

1. Тест (40 баллов).
2. Рассчитать показатели закупки товаров (30 баллов).
3. Оцените экономическую ситуацию (30 баллов).

Составитель _____ С.Г. Холмовский

Заведующий кафедрой _____ О.Н. Баева

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

а) основная литература:

1. Руднева А. О. Международная торговля. учеб. пособие для вузов. рек. Гос. ун-том управления/ А. О. Руднева.- М.: ИНФРА-М, 2015.-233 с.
2. [Мировая экономика и международные экономические отношения \[Электронный ресурс\] : учебник для бакалавров / И.П. Николаева \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 242 с. — 978-5-394-02091-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60454.html>](http://www.iprbookshop.ru/60454.html)

б) дополнительная литература:

1. Рагулина Ю. В., Завалько Н. А., Кожина В. О. Международная торговля. учебник для вузов/ Ю. В. Рагулина, Н. А. Завалько, В. О. Кожина.- М.: ИНФРА-М, 2014.-269 с.
2. Семенова Е. Е., Соболева Ю. П. Международная торговля/ Е.Е. Семенова.- М.|Берлин: Директ-Медиа, 2015.-260 с.
3. [Международное и зарубежное финансовое регулирование. Институты, сделки, инфраструктура. Часть вторая \[Электронный ресурс\] : монография / В.Ю. Аверин \[и др.\]. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЦИПСИР, 2014. — 640 с. — 978-5-406-03008-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/38514.html>](http://www.iprbookshop.ru/38514.html)

4. [Мировая экономика и международные экономические отношения \(для бакалавров\). \[Электронный ресурс\] — Электрон. дан. — М. : КноРус, 2013. — 256 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/53479](http://e.lanbook.com/book/53479)

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля), включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Для освоения дисциплины обучающемуся необходимы следующие ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

- Сайт Байкальского государственного университета, адрес доступа: <http://bgu.ru/>, доступ круглосуточный неограниченный из любой точки Интернет
- Бизнес-библиотека, адрес доступа: <http://business-library.ru>. доступ неограниченный
- Высшая школа экономики, адрес доступа: <http://www.hse.ru/>. доступ неограниченный
- Коммерческий информационно-аналитический центр, адрес доступа: <http://www.cia-center.ru/>. доступ неограниченный
- Министерство иностранных дел РФ, адрес доступа: <http://www.mid.ru/ru/home>. доступ неограниченный
- Сайт Всемирной торговой организации (ВТО), адрес доступа: <https://www.wto.org/>. доступ неограниченный
- Сайт Министерства экономического развития РФ, адрес доступа: <http://economy.gov.ru/minec/main/>. доступ неограниченный

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

Изучать дисциплину рекомендуется в соответствии с той последовательностью, которая обозначена в ее содержании. Для успешного освоения курса обучающиеся должны иметь первоначальные знания в области экономики.

На лекциях преподаватель озвучивает тему, знакомит с перечнем литературы по теме, обосновывает место и роль этой темы в данной дисциплине, раскрывает ее практическое значение. В ходе лекций студенту необходимо вести конспект, фиксируя основные понятия и проблемные вопросы.

Практические (семинарские) занятия по своему содержанию связаны с тематикой лекционных занятий. Начинать подготовку к занятию целесообразно с конспекта лекций. Задание на практическое (семинарское) занятие сообщается обучающимся до его проведения. На семинаре преподаватель организует обсуждение этой темы, выступая в качестве организатора, консультанта и эксперта учебно-познавательной деятельности обучающегося.

Изучение дисциплины (модуля) включает самостоятельную работу обучающегося.

Основными видами самостоятельной работы студентов с участием преподавателей являются:

- текущие консультации;
- коллоквиум как форма контроля освоения теоретического содержания дисциплин: (в часы консультаций, предусмотренные учебным планом);
- прием и разбор домашних заданий (в часы практических занятий);
- прием и защита лабораторных работ (во время проведения занятий);
- выполнение курсовых работ в рамках дисциплин (руководство, консультирование и защита курсовых работ в часы, предусмотренные учебным планом) и др.

Основными видами самостоятельной работы студентов без участия преподавателей являются:

- формирование и усвоение содержания конспекта лекций на базе рекомендованной лектором учебной литературы, включая информационные образовательные ресурсы (электронные учебники, электронные библиотеки и др.);

- самостоятельное изучение отдельных тем или вопросов по учебникам или учебным пособиям;
- написание рефератов, докладов;
- подготовка к семинарам и лабораторным работам;
- выполнение домашних заданий в виде решения отдельных задач, проведения типовых расчетов, расчетно-компьютерных и индивидуальных работ по отдельным разделам содержания дисциплин и др.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

В учебном процессе используется следующее программное обеспечение:

- Minister,
- КонсультантПлюс: Версия Проф - информационная справочная система,
- MS Office,

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

В учебном процессе используется следующее оборудование:

- Учебные аудитории для проведения: занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, практических занятий, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения