

Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе

_____ Л.Н.Костина

_____ .20 ____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Направление подготовки	38.03.04 «Государственное и муниципальное управление»
Профиль	«Региональное управление и местное управление» «Управление проектами»

Донецк
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» для студентов 2 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» (профиль «Региональное управление и местное управление», «Управление проектами») очной/заочной форм обучения

Автор,
разработчик: _____ ст. преподаватель Яблонская Н.Г.
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на
заседании ПМК кафедры _____ «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания ПМК от _____ 30.05.2017 г. № 11 _____
дата

Председатель ПМК _____ Е.И. Кулик _____
(подпись) (инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на
заседании кафедры _____ Менеджмент внешнеэкономической деятельности

Протокол заседания кафедры от _____ 09.06.2017 г. № 16 _____
дата

Заведующий кафедрой _____ И.Ю. Беганская _____
(подпись) (инициалы, фамилия)

1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

Цель: изучение теоретических основ, формирование системных знаний и навыков практической деятельности в управлении внешнеэкономической деятельностью предприятий.

Задачи курса:

- усвоение основных понятий и видов внешнеэкономической деятельности предприятия;
- изучение форм и подходов планирования, организации и стратегического развития ВЕД на предприятии;
- анализ техники проведения внешнеэкономических операций по торговле товарами и услугами;
- выработка умений поиска зарубежных партнеров, заключения контрактов и осуществления международных расчетов;
- формирование управленческих навыков в сфере развития внешнеэкономической деятельности предприятий.

Планируемые результаты обучения по дисциплине:

Знать:

- основы теории рыночных отношений (структуру и функции рынка), макроэкономические показатели;
- принципы и методы эффективной командной работы при толерантном восприятии социальных, этнических, конфессиональных и культурных различия взаимодействия;
- нормативные и правовые документы в сфере внешнеэкономической деятельности;
- теоретические основы проектирования организационной структуры и распределения полномочий и ответственности на основе их делегирования при реализации целей организации;
- теоретические основы планирования стратегии внешнеэкономической деятельности и виды стратегий, методы стратегического анализа, теоретические и практические подходы к определению источников и механизмов обеспечения конкурентного преимущества организации;
- теоретические и практические основы осуществления внешнеэкономических операций, способы решения базовых экономических проблем в рамках внешнеэкономической деятельности.

Уметь:

- использовать основы теории рыночных отношений и знания о макроэкономических показателях для проведения маркетинговых исследований на внешних рынках; оценивать воздействие факторов макроэкономической среды на функционирование предприятий на внешнем рынке;
- толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия взаимодействия при работе в команде;
- осуществлять поиск, анализ и использование нормативных и правовых документов; самостоятельно приобретать новые знания;
- проектировать организационную структуру в сфере внешнеэкономической деятельности, осуществлять распределение полномочий и ответственности на основе их делегирования;
- участвовать в разработке внешнеэкономической стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;
- выявлять рыночные возможности и проблемы экономического характера при анализе конкретных внешнеэкономических операций, предлагать способы их решения и

оценивать ожидаемые результаты; проводить анализ отрасли (рынка), используя знания о макроэкономических тенденциях и проблемах.

Владеть:

- основами теории рыночных отношений и методами формирования маркетинговых программ и маркетинговых стратегий для организации выхода предприятия на мировые рынки;
- способностью работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия взаимодействия;
- методами поиска, анализа и использования нормативных и правовых документов в сфере внешнеэкономической деятельности;
- навыками проектирования организационной структуры, распределения полномочий и ответственности при разработке стратегии организации;
- навыками разработки стратегии внешнеэкономической деятельности и мероприятий, направленных на обеспечение конкурентоспособности, способностью на основе анализа подготавливать сбалансированные управленческие решения;
- пониманием основных закономерностей предпринимательской деятельности на внешнем рынке, проблем макроэкономики и взаимосвязи с процессами, происходящими в обществе и бизнес-структурах.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана. Менеджмент внешнеэкономической деятельности связан с применением общих идей и концепций менеджмента во всех формах внешнеэкономической деятельности (экспорте и импорте товаров и услуг, лизинговых операциях, прямом инвестировании и т. д.). В данном курсе изучается планирование, маркетинговое обеспечение управления ВЭД, организация экспортно-импортных и техника осуществления основных внешнеэкономических операций, особенности управления ими.

По курсу «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» предусмотрены лекции (18 часов, семинарские занятия (18 часов). На самостоятельное изучение отводится 36 часов.

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

При изучении дисциплины требуются знания и умения, полученные при изучении дисциплин «Экономика», «Теория управления».

2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Полученные знания и умения при освоении дисциплины «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» необходимы для изучения дисциплин: «Теория организации», «Методы принятия управленческих решений», «Стратегическое развитие муниципального образования», «Проектирование организационных структур».

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

	Кредиты ECTS (зачетные единицы)	Всего часов		Форма обучения (вносятся данные по реализуемым формам)	
		О	З	Очная	Заочная
				Семестр №3	Семестр №3
Общая трудоемкость	2	72	72	Количество часов на вид работы:	
Виды учебной работы, из них:					
Аудиторные занятия (всего)				36	6
В том числе:					
Лекции				18	4
Семинарские занятия				18	2
Самостоятельная работа (всего)				36	60
Промежуточная аттестация					
В том числе:					
дифференцированный зачет				дифференцированный зачет	дифференцированный зачет

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

4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени) (вносятся данные по реализуемым формам)									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия										
Тема 1.1. Менеджмент внешнеэкономической деятельности предприятия, его сущность, особенности и роль в развитии национальной	2		2	4	8	2			6	8

экономики										
Тема 1.2. Планирование внешнеэкономическо й деятельности предприятия	2		2	4	8			2	8	10
Тема 1.3. Организация внешнеэкономическо й деятельности предприятия	2		2	4	8				6	6
Тема 1.4. Маркетинг в управлении внешнеэкономическо й деятельностью предприятия	2		2	4	8				8	8
Итого по 1 разделу:	8		8	16	32	2		2	28	32
Раздел 2. Организация и техника ведения внешнеэкономических операций по торговле товарами										
Тема 2.1. Экспортно- импортные операции их сущность и особенности регулирувания	2		2	4	8	2			6	8
Тема 2.2. Арендные операции во внешнеэкономическо й деятельности	2		2	4	8				8	8
Итого по 2 разделу:	4		4	8	16	2			14	16
Раздел 3. Организация и техника ведения других внешнеэкономических операций по торговле услугами										
Тема 3.1. Операции по международному обмену научно- техническими знаниями	2		2	4	8				8	8
Тема 3.2. Инжиниринг и франчайзинг в системе внешнеторговых операций	2		2	4	8				8	8
Тема 3.3. Транспортное обеспечение внешнеэкономическо й деятельности	2		2	4	8				8	8
Итого по 3 разделу:	6		6	12	24				24	24
Всего за семестр:	18		18	36	72	4		2	66	72

4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
Раздел 1. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия				
Тема 1.1. Менеджмент внешнеэкономической деятельности предприятия, его сущность, особенности и роль в развитии национальной экономики	Сущность менеджмента ВЭД. Менеджмент ВЭД как органическая часть общего менеджмента предприятия. Менеджмент ВЭД как специфическая деятельность по управлению предприятием. Механизм менеджмента ВЭД предприятия и его составляющие. Этапы развития менеджмента.	Семинарское занятие № 1: 1. ВЭД как объект управления во внешней деятельности предприятия. 2. Сущность менеджмента ВЭД, его теоретические и методологические основы. 3. Этапы развития ВЭД и менеджмента ВЭД.	2	
Тема 1.2. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия	Сущность и необходимость планирования ВЭД на уровне предприятия. Особенности планирования ВЭД в условиях рыночной экономики и углубления интеграционных процессов. Типы и стадии планирования ВЭД. Стратегическое планирование ВЭД, его значение в современных условиях. Этапы стратегического планирования. Система планов на предприятии осуществляющее ВЭД. Риски и необходимость их учета в процессе планирования ВЭД. Понятие рисков, их классификация. Средства по их предотвращению или смягчению. Структура и содержание внешнеэкономического раздела бизнес-плана.	Семинарское занятие №2: 1. Сущность и необходимость планирования ВЭД. 2. Планирование стратегии ВЭД. 3. Управление рисками при осуществлении ВЭД. 4. Подход к составлению бизнес-плана на предприятии осуществляющее ВЭД.	2	2
Тема 1.3. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	Содержание понятия "организационная структура управления". Организационная структура управления ВЭД как составляющая часть общего управления предприятием. Факторы ее формирования. Основные организационные формы управления ВЭД на	Семинарское занятие № 3: 1. Организационная структура управления. 2. Основные формы организации структуры управления ВЭД предприятия. 3. Обязанности	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
	<p>производственных предприятиях. Отдел внешнеэкономических связей ВЭД, его задачи, функции и порядок формирования. Внешнеторговая фирма (ВТФ): сущность ее деятельности, задачи, функции, организационная структура. Обязанности сотрудников ВЭС и ВТФ.</p>	<p>менеджеров сферы ВЭД в современных условиях.</p>		
Тема 1.4. Маркетинг в управлении внешнеэкономической деятельностью предприятия	<p>Значение маркетинга в управлении ВЭД. Сущность понятия международного маркетинга, этапы его развития. Стадии планирования маркетинга. Значение для управления ВЭД анализа внутренней и внешней среды. Исследования зарубежных рынков: цель, методы и инструменты. Стратегии выхода предприятия на внешние рынки и их организационные формы. Организация международного маркетинга.</p>	<p>Семинарское занятие №4:</p> <p>1. Международный маркетинг, его место и роль в управлении ВЭД предприятия. 2. Маркетинговые исследования которые осуществляются на зарубежных рынках. 3. Организация выхода предприятия на мировые рынки.</p>	2	
Раздел 2. Организация и техника ведения внешнеэкономических операций по торговле товарами				
Тема 2.1. Экспортно-	Сущность внешнеторговой операции, ее отмена от внешней	Семинарское занятие №5:	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
импортные операции, их сущность и особенности регулирования	сделки. Понятие и виды экспортно-импортных операций. Таможенная территория. Прописной состав. Транзитная операция. Операции на территории свободных экономических зон. Методы осуществления международных коммерческих операций. Сущность и технология осуществления экспортных и импортных операций, их организация.	1. Понятие и виды экспортно-импортных операций. 2. Методы осуществления экспортно-импортных операций. 3. Экспортные операции: сущность, техника осуществления, организация. 4. Импортные операции: сущность, техника осуществления, организация.		
Тема 2.2. Арендные операции во внешнеэкономической деятельности	Сущность международных арендных операций. Виды международной аренды. Основные условия международных арендных договоров (контрактов), их особенности по сравнению с контрактом купли-продажи товара. Лизинговые операции. Виды лизинга. Основные условия лизингового контракта. Лизинговые компании. Понятие и особенности подрядных операций и сделок.	Семинарское занятие №6: 1. Понятие и виды арендных операций. Договор аренды. 2. Лизинговые операции. Условия лизингового договора. 3. Соглашение подряда. Особенности договора подряда.	2	
Раздел 3. Организация и техника ведения других внешнеэкономических операций по торговле услугами				
Тема 3.1. Операции по международному обмену научно-техническими знаниями	Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими знаниями, технологиями. Виды технологий, передаются. Объекты промышленной стоимости. Операции по торговле патентами и лицензиями, преимущества и недостатки торговли лицензиями. Основные условия международной лицензионного соглашения.	Семинарское занятие № 7: 1. Содержание понятия «международный обмен научно-техническими знаниями». 2. Международный обмен лицензиями. 3. Виды и содержание соглашений по международному обмену лицензиями. 4. Организация международной торговли лицензиями.	2	
Тема 3.2.	Содержание понятия	Семинарское занятие	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
Инжиниринг и франчайзинг в системе внешнеторговых операций	"международный инжиниринг". Специфические особенности инжиниринга как внешнеэкономической операции. Реинжиниринг и его виды. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг. Содержание договора на консультативный инжиниринг. Понятие франчайзинга. Основные преимущества и недостатки системы франчайзинга. Преимущества и недостатки франчайзи. Преимущества и недостатки для потребителя. Франчайзинговое соглашение. Основные разделы (условия) франчайзингового соглашения.	№ 8: 1. Содержание понятия «международный инжиниринг». Виды инженерно-технических услуг. 2. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг. 3. Понятие франчайзинга. Основные преимущества и недостатки франчайзинга. 4. Условия франчайзинговых договоров.		
Тема 3.3. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности	Роль транспорта во внешнеэкономической деятельности. Виды транспортных операций. Организация международных перевозок основными видами транспорта. Морские перевозки. Линейное судоходство. Трамповое судоходство. Контейнерные перевозки морем. Железнодорожные, автомобильные, воздушные перевозки. Транспортно-экспедиторские предприятия. Транспортные условия коммерческих сделок. Базисные условия поставки	Семинарское занятие № 9: 1. Необходимость использования транспорта во внешнеэкономической деятельности. Транспортные операции. 2. Транспортные условия контракта купли-продажи. 3. Организация международных перевозок основными видами транспорта.	2	

5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

5.1 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине

1. Основы менеджмента ВЭД: конспект лекций для студентов образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» очной/заочной форм

обучения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elearn.dsum.org/course/view.php?id=44>.

2. Менеджмент внешнеэкономической деятельности: методические рекомендации для проведения семинарских занятий для студентов 3 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.04 «Государственное и муниципальное управление» (профиль «Региональное управление и местное управление», «Управление проектами») очной/заочной форм обучения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elearn.dsum.org/course/view.php?id=44>.

Перечень контрольных вопросов для самоподготовки:

1. Современный этап развития менеджмента ВЭД. Проблемы и пути их решения.
2. Анализ и планирование хозяйственного портфеля предприятия в сфере ВЭД.
3. Маркетинговая стратегическая программа, ее сущность и структура.
4. Понятие эффективности внешнеэкономической деятельности.
5. Оценка эффективности экспортных операций на уровне предприятия.
6. Оценка эффективности импортных операций на уровне предприятия.
7. Оценка конкурентоспособности продукции и фирмы в целом на внешнем рынке.
8. Транспортно-экспедиторские предприятия.

5.2. Перечень основной учебной литературы:

1. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник/ За ред. О.А.Кириченка. - К.: Знання, 2008. – 518 с.
2. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. посіб. / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
3. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. Посібник. 2-ге видання перероб. і доп. / А. П. Рум'янцев, В. С. Рум'янцева - К. : Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.
4. Менеджмент внешнеэкономической деятельности : учебник под общ. ред.: А.А. Мазараки – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bookland.com/download/o/os/osnovi_menedzhmentu/sample.pdf.
5. Стислий конспект лекцій з дисципліни "Основи менеджменту ЗЕД" . – Донецьк : ДонДУУ, 2007 . – 55 с.
6. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності (для магістрів) [текст] : навчальний посібник / за ред. С.С.Шаповал,М.А.Зайця;Одеський нац. політехнічний ун-т . – К. : Фенікс, 2009 . – 588 с.

5.3. Перечень дополнительной литературы

1. Коваль Л.В. Міжнародні розрахунки при здійсненні ЗЕД та їх характеристика / Л. В. Коваль, Т. В. Осавуляк // [Електронний ресурс]. Режим доступу до матеріалу : http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/60711.doc.
2. Миротная экономика и внешнеэкономическая деятельность: Уч. пос. /М.И.Плотницкий и др. – Минск: Современная школа, 2011. – 616 с.

3. Мартюк И. Лизинг – уникальный финансовый инструмент / И. Мартюк // Бумага и жизнь. – 2008. - №3 (90). – С. 38-40.
4. Авагян, С.П., Вешкин Ю.Г. Международные валютно-кредитные отношения: уч.- 2-е изд. – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 704 с.
5. Уніфіковані правила по інкасо. [Електроний ресурс]. Режим доступу до матеріалу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_002.
6. Зинь Э. А., Дука Н. С. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебник для вузов / Ред. Зинь Э. А. - К: Кондор, 2009. - 432 с.
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учеб. Пособие / Шкурупий В. В., Гончаренко В. В., Артеменко И. А. и др.; За заг.ред. Шкурупий В. В. - К: Центр учебной литературы, 2012. - 248 с.
8. Международный маркетинг: Учебник для бакалавров/ В.И.Моргунов, С.В.Моргунов. – М.: Издательско – торговая компания «Дашков и К», 2014. – 184 с.
9. Данніков О. Проблеми побудови та функціонування франчайзингових систем в Україні / О. Данніков // Маркетинг в Україні, 2008. - №5. – с. 62-69.
10. Бочков Д.В. Внешнеэкономические связи: учебное пособие/ Д.В. Бочков. – 3е изд., стер. – М. – Берлин: Директ-Медия, 2016. – 229 с.

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

1. База данных библиотеки ДонАУиГС
2. Научная электронная библиотека: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
3. Информационно-аналитическое агентство Bloomberg News: официальный сайт <http://www.bloomberg.com>
4. Европейское статистическое агентство Eurostat: официальный сайт <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
5. Обзорная информация по мировой экономике <http://www.ereport.ru>
6. Обзоры мировых товарных рынков <http://www.cmmarket.ru>
7. Портал предпринимателей <http://smallbusiness.ru/work/work/912/>
8. Навчальні підручники онлайн <http://pidruchniki.com/>
9. Broker-UA.com.

7. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

7.1. Перечень информационных технологий (при необходимости)

Нет необходимости.

7.2. Перечень программного обеспечения (при необходимости)

Нет необходимости.

7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)

Нет необходимости.

8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций

8.1. Виды промежуточной аттестации – дифференцированный зачет

Перечень вопросов к промежуточной аттестации студентов

1. Менеджмент внешнеэкономической деятельности предприятия, его сущность, функции и особенности.
2. Этапы развития менеджмента ВЭД.
3. Современный этап менеджмента ВЭД предприятия. Проблемы и пути их решения.
4. Планирование стратегии внешнеэкономической деятельности предприятия.
5. Типы стратегий развития предприятия во внешнеэкономической сфере.
6. Анализ и планирование хозяйственного портфеля предприятия в сфере ВЭД.
7. Риски и необходимость их учета в процессе планирования ВЭД на уровне предприятия.
8. Подходы к разработке внешнеэкономического раздела бизнес-плана, который составляется на предприятии - субъекте ВЭД.
9. Организация управления ВЭД на уровне предприятия.
10. Организационная структура управления ВЭД: сущность и факторы ее определяющие.
11. Отдел внешнеэкономических связей на промышленном предприятии (ВЗЕЗ), его задачи, функции и структура.
12. Внешнеторговая фирма (ВТФ), ее задачи, функции, и структура управления.
13. Маркетинг в управлении внешнеэкономической деятельностью: сущность и этапы развития.
14. Планирование маркетинга. Анализ внутренней и внешней среды.
15. Маркетинговая стратегическая программа, ее сущность и структура.
16. Маркетинговые исследования: сущность, методы и направления осуществления.
17. Способы проникновения предприятий на внешние рынки.
18. Содержание и методы осуществления экспортно-импортных операций.
19. Организация экспортных операций хозяйствующим субъектом.
20. Организация импортных операций предприятием - субъектом внешнеэкономической деятельности.
21. Понятие эффективности внешнеэкономической деятельности.
22. Оценка эффективности экспортных операций на уровне предприятия.
23. Оценка эффективности импортных операций на уровне предприятия.
24. Оценка конкурентоспособности продукции и фирмы в целом на внешнем рынке.
25. Торгово-посреднические операции их сущность, преимущества и недостатки.
26. Договоры с внешнеторговыми посредниками.
27. Понятие и виды международных арендных операций.
28. Условия международного арендного договора и обязанности сторон.
29. Сущность и виды лизинга.
30. Условия лизингового договора.
31. Содержание понятия "международного обмена научно-техническими знаниями". Виды технологии, которая передается.
32. Международные лицензионные операции.
33. Основные условия международного лицензионного соглашения.
34. Содержание понятия инженерно-технических услуг (инжиниринг) во внешнеэкономической деятельности.
35. Реинжиниринг: сущность и виды.
36. Основные условия международного договора о предоставлении инженерно-технических услуг.

37. Содержание понятия франчайзинга, его преимущества и недостатки.
 38. Франчайзинговое соглашение и его основные условия.
 39. Роль транспорта во внешнеэкономической деятельности. Факторы влияющие на выбор транспортных средств.
 40. Транспортные услуги. Классификация транспортных услуг.
 41. Транспортные и базисные условия поставок.
 42. Организация международных морских перевозок.
 43. Организация международных железнодорожных перевозок.
 44. Организация международных автомобильных перевозок. Автотранспортная накладная, и ее функции.
 45. Организация международных воздушных перевозок. Авианакладная и ее функции.
 46. Транспортно-экспедиторские предприятия.

8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины.

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по традиционной (государственной) шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)	Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально возможной величине этого показателя	Оценка по государственной шкале	Оценка по шкале ECTS	Определение
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	C	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии, но со значительным количеством недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)
	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)

8.3. Критерии оценки работы студента.

Критерии оценки знаний на семинарских занятиях:

«3»- усвоено более 60% материала; студент знаком с основными принципами темы, имеет навыки решения проблемных ситуаций, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных литературных источников;

«4»- усвоено более 75% материала; студент хорошо осведомлен в теоретическом материале, хорошо владеет категориальным аппаратом, имеет навыки решения ситуационных упражнений, навыки проблемного анализа, умеет самостоятельно работать над учебным материалов с использованием учебных и научных литературных источников;

«5»- усвоено более 90% материала; студент знаком с теоретическим материалом, владеющий законами, категориями и пояснительной аппаратом конкретно-экономических наук, в состоянии решать все виды задач, способен к оригинальному творческого мышления, способен критически оценить явления, процессы и тенденции в международных финансах, умеет самостоятельно работать над учебным материалом с использованием учебных и научных литературных источников.

Критерии оценивания тестовых заданий:

с помощью коэффициента усвоения $K = A:P$, где А – число правильных ответов в тесте, Р – общее число ответов

Шкала оценивания:

- 90-100% – «5»,
- 75-89% – «4»,
- 60-74% – «3»,
- менее 60% – «2».

Показатели и критерии оценки реферата (презентации):

Характеристика	Баллы
Полнота изложения материала и степень раскрытия проблемы: вступление с постановкой проблемы; основная часть, разделенная по основным идеям; заключение с выводами, полученными в результате рассуждения	20
Исследовательские навыки: наличие четко определенной личной позиции по теме, использование профессиональных терминов, цитат	20
Аналитические навыки и критическое мышление: адекватность аргументов при обосновании личной позиции	20
Оригинальность выводов: стилистическое построение фраз	20
Соблюдение требований к оформлению: аккуратность, форматирование текста	10
Индивидуальная презентация	10
Всего	100

Шкала оценивая:

- 80 – 100 баллов – оценка «отлично»;
- 60 – 79 баллов – оценка «хорошо»;
- 30 – 59 баллов – оценка «удовлетворительно»;
- 0 – 29 баллов – оценка «неудовлетворительно».

8.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы)

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ СТУДЕНТОВ

Раздел 1. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия

1. Сущность экономической реформы в сфере ВЭД заключается в:
 - а) изменении форм собственности на средства производства;
 - б) ликвидации государственной монополии на внешнюю торговлю;
 - в) изменения организационных принципов осуществления ВЭД;
 - г) перестройке правовых основ ВЭД.
2. Управление внешнеэкономической деятельностью это:
 - а) управление процессом производства продукции на экспорт;
 - б) управление трудоустройством людей на предприятии, которые связаны с внешнеэкономической деятельностью;
 - в) управление процессом экономии затрат при выходе предприятий на внешний рынок;
 - г) управление хозяйственной деятельностью предприятия, связанной с его выходом на внешний рынок с осуществлением внешнеэкономических операций.
3. Мотивы развития ВЭД и усиление управления ВЭД включают потребности *(может быть несколько правильных ответов)*:
 - а) в покупке сырья, комплектующих изделий, новых технологий, «ноу-хау» и оборудования;
 - б) в расширении рынка сбыта продукции;
 - в) увеличения портфеля заказов;
 - г) продления жизненного цикла продукции.
4. В условиях экономической реформы ВЭД предприятие становится:
 - а) собственным имуществом любого предпринимателя;
 - б) объектом постоянного контроля со стороны государства;
 - в) основным звеном внешнеэкономического комплекса страны;
 - г) поставщиком сырьевой продукции на зарубежные рынки.
5. Механизм управления менеджментом ВЭД предприятия включает *(выберите неправильный ответ)*:
 - а) цели управления;
 - б) принципы, функции и методы управления;
 - в) конкретную оргструктуру управления;
 - г) процесс управления ВЭД
 - д) систему стимулирования;
 - е) материально-техническое снабжение предприятия.
6. Разработка базовой концепции маркетинговой деятельности фирмы не включает:
 - а) исследование макро- и микросреды;
 - б) управление персоналом;
 - в) формирование цели фирмы (на международных рынках);
 - г) разработку тактических задач.
7. К задачам подготовительного этапа маркетинговых исследований относятся:
 - а) определение числа предполагаемых рыночных исследований;
 - б) стоимость маркетингового исследования в конкретной стране;
 - в) определение целей маркетингового исследования;
 - г) организация пробных продаж товара на внешнем рынке.

8. Данные, которые уже где-то существуют, называются:
- а) информационной системой;
 - б) вторичной информацией;
 - в) маркетинговой информацией;
 - г) первичной информацией.
9. К разведочным целям маркетингового исследования относятся:
- а) сбор информации о налогообложении компании;
 - б) проведение рыночных тестов;
 - в) сбор информации об особенностях функционирования иностранного рынка;
 - г) сбор информации для определения проблем и проверки гипотез.
10. Вторичные источники информации классифицируются как:
- а) внутренние и общедоступные;
 - б) внутренние и внешние;
 - в) внутренние и синдикативные;
 - г) внешние и кабинетные.
11. Общие принципы внешнеэкономической деятельности следующие: (выберите один неправильный ответ):
- а) соотношение централизации и децентрализации;
 - б) научность,
 - в) системность,
 - г) взаимовыгодность.
12. Регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия осуществляется в целях:
- а) таможенного контроля за товарами, которые ввозятся или вывозятся из Украины;
 - б) защиты экономических интересов Украины;
 - в) обеспечение сбалансированности экономики и равновесия на внутреннем рынке;
 - г) защиты национальных производителей.
13. Основной задачей регулирования ВЭД на уровне государства являются:
- а) стимулирование прогрессивных сдвигов в отраслях национального хозяйства;
 - б) создание равных возможностей субъектами ВЭД для развития всех видов предпринимательской деятельности;
 - в) принятие мер оперативного регулирования ВЭД;
 - г) формирование и обеспечение единой внешнеэкономической политики.
14. Главным основанием функционирования предприятия как субъекта внешнеэкономической деятельности являются:
- а) прохождение системы регистрации субъектов ВЭД;
 - б) получение карточки субъекта внешнеэкономической деятельности на таможне;
 - в) внесение данного вида деятельности в учредительные документы;
 - г) решение об этом на собрании акционеров предприятия.
15. Внешнеэкономическая деятельность - это деятельность, связанная с отношениями между:
- а) двумя резидентами;
 - б) государством и нерезидентом;
 - в) двумя нерезидентами;
 - г) резидентом и нерезидентом.
16. К методам полевого исследования относятся:
- а) экспертный метод;
 - б) опрос;
 - в) метод Дельфи;
 - г) панельный метод.
17. Респондент - это:

- а) тот, кто проводит опрос;
- б) исследователь;
- в) поручитель;
- г) опрашиваемый.

18. Преимуществом первичной информации являются:

- а) скорость получения данных;
- б) все результаты сбора информации, доступны для фирмы;
- в) легкость обработки информации;
- г) занимает много времени.

19. Ограничения на доступ к информации являются:

- а) проблемой сбора вторичной информации;
- б) проблемой сбора первичной информации;
- в) недостатком вторичной информации;
- г) основным отличием первичной информации от вторичной.

20. SWOT-анализ не предполагает выявление:

- а) сильных сторон;
- б) слабых сторон;
- в) диверсификации;
- г) угроз.

Раздел 2. Организация и техника ведения внешнеэкономических операций по торговле товарами

1. Предложение продавца, которое направлено конкретному покупателю и смещает срок для ответа называется:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) твердая оферта;
- г) свободная оферта.

2. Продажа на внешнем рынке товара ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

3. К основным услугам относят:

- а) транспортные;
- б) страховые;
- в) финансовые;
- г) экспедиционные.

4. Прямой метод чаще используется:

- а) при реализации товаров массового спроса;
- б) при экспорте дорогого и крупногабаритного оборудования;
- в) при выходе на труднодоступные рынки;
- г) при отсутствии собственной сбытовой сети.

5. Понятие «договорная территория» в посреднической сделке означает, что:

- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
- б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
- в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

6. Согласно договору консигнации товары экспортера до их реализации (продажи конечному потребителю) находятся:

- а) на складе экспортера в стране экспортера;
- б) на складе посредника в стране импортера;

- в) на складе экспортера в стране импортера;
 - г) на складе посредника в третьей стране.
7. Краткосрочной арендой называют:
- а) хайринг;
 - б) рентинг;
 - в) инжиниринг;
 - г) лизинг.
8. При договоре аренды право собственности переходит к арендатору:
- а) через 5 лет;
 - б) вообще не переходит;
 - в) на безвозмездной основе через год после заключения сделки;
 - г) на основе перезаключения договора аренды.
4. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет, - это:
- а) куртье;
 - б) дистрибьюторы;
 - в) комиссионеры;
 - г) представители.
10. Лизингодателями не могут быть:
- а) банки;
 - б) финансовые и универсальные лизинговые компании;
 - в) брокерские лизинговые фирмы;
 - г) благотворительные фонды.
11. Ввоз ранее вывезенного товара, который не перерабатывался - это:
- а) экспорт;
 - б) импорт;
 - в) реэкспорт;
 - г) реимпорт.
12. Косвенный метод экспортно-импортных операций применяется:
- а) при продажах и закупках на внешних рынках промышленного сырья на основе долгосрочного контракта;
 - б) при экспорте дорогого и крупногабаритного оборудования;
 - в) при реализации второстепенных видов продукции;
 - г) при закупках сельскохозяйственных товаров непосредственно у фермеров-производителей.
13. К компенсационным сделкам на коммерческой основе относятся:
- а) авансовые закупки;
 - б) бартерные сделки;
 - в) прямые компенсационные соглашения;
 - 2) глобальные соглашения.
14. Соглашения «офсет» предполагают, что:
- а) встречная поставка осуществляется не в адрес экспортера, а организуется в какую-нибудь третью страну;
 - б) сделка оформляется тремя контрактами;
 - в) оформляется двухстороннее клиринговое соглашение между импортером и третьей стороной;
 - г) встречные обязательства юридически не оформляются.
15. Товары экспортера, которые не реализованы консигнатором в течение срока консигнации:
- а) возвращаются экспортеру;
 - б) списываются и уничтожаются;
 - в) возвращаются экспортеру или приобретаются посредником.
 - г) могут быть использованы в любом другом значении;

16. Операции по перепродаже осуществляются торговыми посредниками:

- а) от имени экспортера и за свой счет;
- б) от своего имени и за счет экспортера;
- в) от имени экспортера и за счет экспортера;
- г) от своего имени и за свой счет.

17. Приобретение оборудования специально для получателя лизинга - это:

- а) леверидж-лизинг;
- б) финансовый лизинг;
- в) операционный лизинг;
- г) возвратный лизинг.

18. Прямой зарубежный лизинг предусматривает:

- а) местонахождение арендатора и арендодателя в разных странах;
- б) местонахождение арендатора и арендодателя в одной стране;
- в) наличие посредника из третьей страны;
- г) не имеет значения, в каких странах находятся арендатор и арендодатель.

19. Среднесрочная (от 2 до 5 лет) аренда - это:

- а) рентинг;
- б) хайринг;
- в) франчайзинг;
- г) факторинг.

20. Среди недостатков лизинга можно выделить следующие:

- а) финансирование связано с меньшим риском, чем предоставление банковских ссуд;
- б) налоговые льготы частично получает и арендодатель;
- в) банк получает доход в виде комиссионных от лизинга;
- г) лизинг может быть дороже покупки из-за банковской ссуды.

Раздел 3. Организация и техника ведения других внешнеэкономических операций по торговле услугами

1. К производственной кооперации относятся:

- а) совместное производство;
- б) иностранные инвестиции;
- в) сделки по поставке давальческого сырья;
- г) соглашения по бартерному обмену продукцией.

2. Реинжиниринг относится к услугам:

- а) инженерно-консультационным;
- б) структурным;
- в) товарным;
- г) рекреационным.

3. Международная коммерческая передача всех прав интеллектуальной собственности на изобретение на определенный период времени осуществляется при покупке:

- а) открытой лицензии;
- б) полной лицензии;
- в) исключительной лицензии;
- г) патента.

4. Твердо фиксированная сумма вознаграждения, выплаченная одновременно:

- а) роялти;
- б) паушальный платеж;
- в) хайринг.

5. Инжиниринг - это:

- а) комплекс инженерно-консультационных услуг на коммерческой основе;
 - б) комплекс инженерных услуг на бесплатной основе;
 - в) комплекс организационно-экономических услуг, направленных на преодоление кризисного состояния предприятия;
 - г) услуги инженеров по предоставлению строительных услуг.
6. Инженерно-строительные фирмы предоставляют услуги следующего характера:
- а) непосредственной разработки и строительства промышленных объектов;
 - б) по модернизации, ремонту или замене оборудования заказчика;
 - в) выполнение конструирования зданий;
 - г) заложение фундамента здания и возведения стен.
7. При линейных морских перевозках договором является:
- а) чартер;
 - б) коносамент;
 - в) генеральный акт;
 - г) манифест.
8. Договором перевозки в трамповом судоходстве является:
- а) коносамент;
 - б) манифест;
 - в) чартер;
 - г) акт-сообщение.
9. Сторонами договора перевозки - чартера являются:
- а) фрахтователь;
 - б) фрахтовщик;
 - в) экспортер;
 - г) брокер.
10. Линейное судоходство - это:
- а) регулярное морское судоходство между указанными портами;
 - б) нерегулярное морское судоходство между указанными портами;
 - в) регулярное судоходство между речными портами;
 - г) нерегулярное судоходство между речными портами.
11. Инженерно-строительные фирмы предоставляют услуги следующего характера:
- а) непосредственной разработки и строительства промышленных объектов;
 - б) по модернизации, ремонту или замене оборудования заказчика;
 - в) выполнение конструирования зданий;
 - г) заложение фундамента здания и возведения стен.
12. Свидетельство, выданное компетентным органом изобретателю, что свидетельствует о его исключительном праве на использование изобретения, называется:
- а) патентом;
 - б) ноу-хау;
 - в) франшизой.
13. Передача на договорной основе разных знаний и опыта научного, технического, производственного, административного или иного характера - это:
- а) ноу-хау;
 - б) франшиза;
 - в) роялти.
14. Периодические отчисления от доходов покупателя в течение периода действия соглашения - это:
- а) роялти;
 - б) паушальный платеж;
 - в) хайринг.
15. Реинжиниринг относится к услугам:
- а) инженерно-консультационным;

- б) структурным;
- в) товарным;
- г) рекреационным.

16. Преимуществами для франчайзинга являются:

- а) установление необходимого сотрудничества среди всех франчайзи системы;
- б) определение финансовой мощи франчайзера;
- в) франчайзинг устанавливает четкие территориальные границы ведения бизнеса.

17. К аренде не относится:

- а) рейтинг;
- б) франчайзинг;
- в) хайринг;
- г) лизинг.

18. При линейных морских перевозках договором является:

- а) чартер;
- б) коносамент;
- в) генеральный акт;
- г) манифест.

19. Договором перевозки в трамповом судоходстве является:

- а) коносамент;
- б) манифест;
- в) чартер;
- г) акт-сообщение.

20. Трамповое судоходство - это:

- а) морская перевозка грузов по определенным линиям;
- б) морская перевозка грузов на судах, незакрепленных за определенными линиями;
- в) перевозки пассажиров на внутренних водных путях;
- г) морская перевозка пассажиров.

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К РАССМОТРЕНИЮ НА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЯХ:

На семинарское занятие № 1

1. Сущность и содержание понятия «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»:

История формирования понятия «менеджмент ВЭД».

Что такое «Менеджмент ВЭД»? Дайте определение этому понятию.

Каким образом экономическая реформа децентрализации власти повлияла на становление этого понятия?

Какие виды деятельности предусматривает ВЭД предприятий? Каким образом это влияет на его менеджмент?

Что выступает в роли субъекта и объекта системы управления в менеджменте ВЭД предприятия?

Каким образом взаимосвязаны субъект и объект управления в менеджменте ВЭД предприятия?

2. Теоретические и методологические основы управления ВЭД:

Каким образом соотносятся менеджмент ВЭД и общий менеджмент предприятия в целом?

Какие общие черты имеют общий менеджмент предприятия и менеджмент ВЭД этого же предприятия?

Имеет ли менеджмент ВЭД собственную стратегию на предприятии?

Функции управления в менеджменте ВЭД тождественны с функциями управления в общем менеджменте?

Какие принципы управления одинаковы и в общем менеджменте и в менеджменте ВЭД?

Чем отличается порядок принятия решений в менеджменте ВЭД и общем менеджменте?

Что выступает базой для организации и осуществления менеджмента ВЭД?

На основе теориям построено управления ВЭД как дисциплина?

3. Этапы развития менеджмента ВЭД:

Сколько вообще этапов выделяют в развитии менеджмента ВЭД?

Как очерчена роль государства и предприятия на первом этапе развития менеджмента ВЭД предприятия?

В какие годы получил развитие второй этап развития менеджмента ВЭД предприятий ?

Когда начался и закончился третий этап развития менеджмента ВЭД? В чем его характеристика?

На семинарское занятие № 2

1. Сущность и необходимость планирования внешнеэкономической деятельности предприятий:

Сущность планирования на предприятиях.

Значение функции планирования.

Чем определяется необходимость планирования ВЭД в условиях рыночной экономики?

Чем обусловлено важность и необходимость планирования ВЭД предприятий?

Какие преимущества имеет планирование ВЭД?

Какие типы планирования ВЭД выделяют ученые?

В зависимости от времени охват, виды планов выделяются?

2. Стратегическое и тактическое планирование ВЭД:

На какие стадии можно разделить процесс планирования ВЭД?

Охарактеризуйте стратегическое планирование.

Чем стратегическое планирование отличается от долгосрочного?

Какую функцию выполняет стратегическое планирование?

Из каких этапов состоит процесс стратегического планирования?

Какие факторы учитываются при разработке стратегии ВЭД предприятия?

В какие блоки можно объединить внешние факторы?

Какие типы стратегий развития предприятия возможны для предприятий-субъектов ВЭД?

Что такое «стратегические хозяйственные подразделения»?

Какие виды СГП выделяются в мировой практике?

3. Внешнеэкономический раздел бизнес-плана предприятия:

Чем выступает бизнес-план в процессе планирования ВЭД?

Чем объясняется необходимость разработки бизнес-плана в настоящее время?

Охарактеризуйте понятие «бизнес-план» и его основные разделы.

Каким образом представлена внешнеэкономическая деятельность в бизнес-плане предприятия?

4. Риски и необходимость их учета при планировании ВЭД:

Почему в деятельности предприятий необходимо учитывать риски?

Охарактеризуйте риск во внешнеторговой сфере.

Какие виды рисков возможны в ВЭД?

Каким образом предприятия учитывают и уменьшают риски?

Что предусматривает работа по управлению рисками на предприятиях?

Какие меры могут способствовать снижению степени рисков в сфере ВЭД?

На семинарское занятие № 3

1. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью: сущность и принципы формирования:

Что такое организация управления на предприятии?

Из каких сторон может рассматриваться организация управления?

Охарактеризуйте организационную структуру управления (ОСУ).

Охарактеризуйте основные звенья ОСУ предприятия?

Что относят к системе, которая управляет на предприятии?

Что относят к системе, которыми управляют на предприятиях?

Что представляет собой организационно-производственная структура на предприятии?

Что отражает структура управления на предприятии?

Что такое организационная структура предприятия?

Какие виды организационных структур управления предприятия известны?

Преимущества и недостатки тех или иных структур управления предприятием.

Какие подходы существуют к формированию ОСУ ВЭД предприятия?

Какие факторы влияют на выбор и построение ОСУ ВЭД?

Какие основные организационные формы управления ВЭД сложились на украинских предприятиях?

2. Отдел внешнеэкономических связей (ВЗЭС) производственного предприятия, его структура и функции:

От чего зависит построение отдела ВЭС на предприятиях?

В чем заключается процесс построения отдела ВЭС на предприятии?

Какие звенья могут наполнять ВЗЭС?

Отдел ВЭС как часть аппарата управления предприятия.

Какие функции выполняет отдел ВЭС на предприятиях?

ОСУ ВЭД является типичной для всех предприятий или индивидуализированной?

3. Внешнеторговая фирма предприятия, ее структура и функции (ВТФ):

Характеристика ВТФ предприятия.

Процесс построения ВТФ.

На каких предприятиях чаще создаются ВТФ?

Назовите примеры ВТФ.

В чем заключается отличие ВТФ перед отделом ВЭС?

На семинарское занятие № 4

1. Маркетинг как специфическая функция управления внешнеэкономической деятельностью предприятия:

Для чего предприятиям необходима работа с маркетингового обеспечения управления ВЭД?

Дайте определение термина «маркетинг».

Что является основой для международного маркетинга?

Какие специфические особенности имеет международный маркетинг?

Какие действия предусматривает маркетинг?

Какие этапы отделяют в развитии международного маркетинга?

Что представляет собой традиционный маркетинг?

Дайте характеристику экспортному маркетингу?

В чем разница между экспортным и международным маркетингом?

2. Планирование маркетинга:

Какое место занимает планирование международного маркетинга в управлении ВЭД?

Что выступает основой стратегического планирования ВЭД?

Охарактеризуйте структуру и содержание стратегической маркетинговой программы.

Какой срок должен действовать стратегическая маркетинговая программа?

Какие стадии имеет планирование международного маркетинга?

Каким образом осуществляется определение схемы целей на основе общих целей предприятия?

Каким образом происходит сегментация зарубежных рынков, выбор целевых сегментов?

Из чего состоят средства маркетингового комплекса?

Что означает организация маркетингового комплекса?

3. Маркетинговые исследования зарубежных рынков:

Какое место занимает исследование зарубежных рынков в системе международного маркетинга?

Что является главной целью маркетинговых исследований?

Дайте определение понятию «маркетинговые исследования».

По каким блокам состоят маркетинговые исследования на внешних рынках?

Что включает в себя исследования рынков в международном маркетинге?

В чем заключается исследование потенциальных возможностей предприятия?

Какие методы имеют маркетинговые исследования во внешнеэкономической сфере?

От чего зависит выбор того или иного метода маркетинговых исследований?

В чем заключается выбор оптимального способа проникновения предприятий на внешние рынки?

В каком случае предприятия используют сеть сбыта за рубежом?

На семинарское занятие № 5

1. Внешнеторговые операции на уровне предприятия, их классификация и методы осуществления:

Что представляют собой внешнеторговые операции?

Какой характер имеют внешнеторговые операции?

По каким критериям классифицируют внешнеторговые операции?

На какие группы разделяют внешнеторговые операции в зависимости от видов деятельности?

Что представляют собой экспортно-импортные операции?

Какие методы осуществления экспортно-импортных операций существуют?

В чем заключается прямой метод осуществления внешнеторговых операций?

В чем сущность косвенного метода?

В каких случаях чаще всего используют прямой метод?

Для каких предприятий прямой метод является наиболее эффективным?

В каких случаях предприятия обращаются к косвенному методу?

Какова процедура осуществления любой коммерческой операции?

2. Экспортные операции на уровне предприятия: сущность, техника осуществления и организация:

Что понимают под экспортными операциями?

Какой вывоз товара можно считать экспортом?

Что необходимо делать экспортеру при осуществлении экспортной операции?

Через организационные структуры чаще всего осуществляется экспорт?

Какие виды экспортных отделов различают на предприятиях?

3. Импортные операции: сущность, техника осуществления и организация:

Какую деятельность относят к импортной операции?

Что понимают и учитывают в импорте в международной коммерческой практике?

Что выступает организационной формой импортных операций на отечественных предприятиях?

Через организационные структуры осуществляются импортные операции на зарубежных предприятиях?

Какая организационная форма осуществления импортных операций является наиболее распространенной?

На семинарское занятие № 6

1. Содержание понятия и виды международных арендных операций:

В чем заключается суть арендных операций?

На операции делятся международные арендные операции?

Какая операция является экспортной арендной операцией?

Какая операция является импортной арендной операцией?

Что может выступать объектом международной арендной операции?

Какие виды арендных операций различают в зависимости от продолжительности?

Какие из арендных операций являются наиболее распространенными?

2. Условия международного арендного договора и обязанности сторон:

На основе какого правового документа осуществляются арендные операции?

Что выступает предметом договора аренды?

В чем заключается особенность при определении срока действия арендного договора?

Что значит безотзывный срок действия договора аренды?

Что оговаривается в статье о формах и размер вознаграждения?

Каким образом обсуждается возможная субаренда арендного имущества?

3. Лизинг. Условия лизингового договора:

Раскройте понятие лизинга.

В чем заключается экономическая сущность лизинга?

Что выступает одной из задач лизинговой операции?

Чем отличается лизинг от традиционной аренды?

В каком случае лизинг бывает международным?

Сколько субъектов участвуют в лизинговой операции?

Какие виды лизинга различают в экономической практике?

Чем характеризуется оперативный лизинг?

Охарактеризуйте финансовый лизинг.

В чем заключается сущность лизингового договора?

Какие основные статьи должна содержать договор лизинга?

В чем состоит сущность деятельности специализированных лизинговых фирм?

На семинарское занятие №7

1. Содержание понятия «Международный обмен научно-техническими знаниями»:

Какое современное значение приобретает обмен научно-техническими знаниями?

Какие понятия, характеризующие обмен научно-техническими знаниями, используются в международной торговле?

Сколько видов технологий, передаваемых различают?

Что значит понятие «ноу-хау»?

Дайте определение понятию «товарный знак»?

2. Международные лицензионные операции:

На какие виды делятся международные операции по торговле научно-техническими знаниями?

Что представляют собой операции по торговле патентами и лицензиями?

Что составляет основу операции по торговле патентами и лицензиями?

- Охарактеризуйте патент на изобретение.
- Какой срок действия патента?
- Каким образом ограничивается действие патента территориально?
- Каким образом меняются права собственности при купле-продаже патента?
- На основе какого правового документа осуществляется операция продажи патента?
- Как называется операция, если патентообладатель передает свои права на изобретение частично?
- Что представляет собой лицензия?
- Каким образом вступает в силу лицензия в стране лицензиата?
- Что называется международным лицензированием?
- 3. Основные условия международного лицензионного соглашения
- Какие вопросы должно решать предприятие, которое желает приобрести технологию?
- В чем заключается содержание международных лицензионных договоров?
- Какие условия содержит лицензионный договор?
- Какие виды лицензий используют в международной практике?
- Какие бывают формы лицензионного вознаграждения?
- Чем отличаются друг от друга основные формы вознаграждения за лицензии?

На семинарское занятие №8

1. Содержание понятия «международный инжиниринг»:
 - Что понимают под международным инжинирингом?
 - Сколько групп международного инжиниринга определяют? Раскройте их сущность.
 - Что такое комплексный инжиниринг?
 - Какие виды комплексного инжиниринга выделяют?
 - Дайте определение консультативному инжинирингу.
 - Охарактеризуйте технологический инжиниринг.
 - Что означает строительный или общий инжиниринг?
 - Какие особенности имеет инжиниринг как вид внешнеэкономических операций?
 - Охарактеризуйте реинжиниринг.
 - Какие виды выделяют в реинжиниринге?
2. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг:
 - В зависимости от чего выбирают различные виды договоров о предоставлении инжиниринговых услуг?
 - Что включает в себя контракт о предоставлении инженерно-консультационных услуг?
 - Определите содержание «Руководства о заключении международного договора на консультативный инжиниринг».
 - По каким статьям состоит международный договор на консультативный инжиниринг?
 - Какими нормативно-правовыми документами регулируются операции по международному инжинирингу в Украине и в мире?
3. Содержание понятия «франчайзинг», франчайзинговые соглашения:
 - Что представляет собой франчайзинг?
 - Раскройте суть франчайзинга.
 - Назовите стороны франчайзинговой операции.
 - Кто такой «франчайзер»?
 - Определите понятие «франчайзиат» и «франчайзи».
 - Какие типы франчайзинга различают?
 - Дайте определение производственному франчайзингу.

Определите торговый франчайзинг.
 Назовите преимущества и недостатки франчайзинга.
 В чем заключается содержание франчайзингового соглашения? Какие основные статьи указываются в этой сделке?

На семинарское занятие №9

1. Роль транспорта во внешнеэкономической деятельности:
 Что представляет собой транспортное обеспечение? Раскройте его сущность.
 Раскройте сущность транспортных услуг.
 В чем заключаются особенности транспортных услуг?
 Как взаимосвязаны ВЭД и транспортное обеспечение?
 Каким образом транспортное обеспечение влияет на эффективное осуществление ВЭД?
2. Содержание и особенности транспортных операций:
 В чем состоит комплекс транспортных операций?
 Раскройте сущность и содержание транспортных операций.
 Каким образом классифицируют транспортные операции?
 На какие группы делятся транспортные операции с точки зрения последовательности их осуществления?
 Какие различают транспортные операции в зависимости от вида транспорта?
 Какие существуют транспортные операции в зависимости от периодичности осуществления?
3. Транспортные условия контракта купли-продажи товаров:
 Что предполагается в разделе договора купли-продажи «транспортные условия поставки»?
 Что входит в этот раздел контракта?
 От чего зависит содержание транспортных соглашений?
 Раскройте содержание базисных условий поставки.
4. Организация международных перевозок основными видами транспорта:
 Раскройте особенности организации транспортных операций морским транспортом.
 Что такое линейное судоходство?
 Какую роль играет коносамент при организации международных перевозок?
 Что такое трамповое судоходство?
 Каким образом осуществляются железнодорожные перевозки?
 Какие основные документы используются при осуществлении перевозок железнодорожным транспортом?
 Раскройте особенности организации автомобильных перевозок.
 Какими документами оформляются автомобильные перевозки?
 Раскройте сущность воздушных перевозок.
 Какие документы сопровождают авиационные перевозки?

ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА РЕФЕРАТОВ (ПРЕЗЕНТАЦИЙ) ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Различные концепции определения понятия «менеджмент ВЭД».
2. Государственное регулирование менеджмента ВЭД в России.
3. Государственное регулирование менеджмента ВЭД в Украине.
4. Государственное регулирование менеджмента ВЭД в Белоруссии.

5. Нормативно-правовое поле внешнеэкономической деятельности в постсоветских государствах. Сравнить в таблице органы управления ВЭД в странах, с описанием их основных функций.
6. Сравнительная характеристика видов организационно-правовых форм предприятий РФ, Белоруссии и Украине.
7. Основные организационно-правовые формы предприятий в США, Великобритании, Франции.
8. Виды субъектов ВЭД согласно законодательству Украины, РФ, Белоруссии.
9. Особенности аккредитации в таможенных органах.
10. Место и роль предприятия в внешнеэкономическом комплексе страны.
11. Классификация субъектов внешнеэкономической деятельности.
12. Концепция предприятия - субъекта ВЭД.
13. Механизм управления ВЭД, его составляющие на уровне предприятия.
14. Планирование ВЭД как составная часть фирменного планирования в целом.
15. Стратегическое планирование ВЭД, его сущность и этапы.
16. Стратегии развития предприятия в сфере ВЭД.
17. Анализ планирования хозяйственного портфеля.
18. Понятие, виды и необходимость учета рисков.
19. Принципы формирования организационной структуры ВЭД.
20. Отдел внешнеэкономических связей предприятия: подходы к его формированию, функции.
21. Внешнеторговая фирма промышленного предприятия: сущность и структура.
22. Сущность и этапы развития маркетинга.
23. Пути усиления маркетингового обеспечения управления ВЭД предприятия в современных условиях.
24. Структура стратегической маркетинговой программы.
25. Факторы влияющие на выбор способа выхода предприятия на внешний рынок.
26. Стратегии и мотивы создания совместного предприятия с иностранным капиталом.
27. Зарубежные инвестиции как способ выхода предприятия на внешний рынок.
28. Бартерные сделки, их сущность и особенности.
29. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
30. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
31. Операции с давальческим сырьем: их развитие и регулирование в Украине.
32. Роль посредничества в мировом товарообороте.
33. Виды посредников в зарубежной торговле.
34. Организационные формы торгово-посреднических операций.
35. Виды международных арендных операций.
36. Сущность и виды лизинга.
37. Преимущества и недостатки лизинга.
38. Понятие и виды интеллектуальной собственности.
39. Порядок подготовки и подписания лицензионного договора.
40. Организация международной торговли лицензиями.

Оценка на дифференцированном зачете определяется: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при

видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Тесты по разделам проводятся на практических занятиях и включают вопросы по предыдущему разделу. Проводится письменно. Преподаватель доследующего занятия проверяет ответы на тестовые задания и на ближайшем семинарском занятии объявляет результат.

Темы докладов-презентаций распределяются на первом занятии, готовые доклады сообщаются в соответствующие сроки.

Устный опрос проводится на каждом семинарском занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде экзамена, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций.

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины должно завершиться овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками. Этот результат может быть достигнут только после весьма значительных усилий. При этом важными окажутся не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента. В первую очередь это правильная организация времени.

При изучении дисциплины наименьшие затраты времени обеспечит следующая последовательность действий. Прежде всего, необходимо своевременно, то есть после сдачи экзаменов и зачетов за предшествующий семестр, выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку.

Сведения об этом, т. е. списки литературы, темы практических занятий и вопросы к ним, а также другие необходимые материалы имеются в разработанном учебно-методическом комплексе.

Регулярное посещение лекций и практических занятий не только способствует

успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важнейшей частью работы студента является изучение существующей практики. Учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, как правило, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Университетское образование предполагает более глубокое знание предмета. Кроме того, оно предполагает не только усвоение информации, но и формирование навыков исследовательской работы.

В процессе освоения курса при подготовке к занятиям рекомендуется не только использовать предложенную в программном блоке литературу, но и материалы периодических изданий, информацию Internet-ресурсов, баз данных, электронных библиотек.

Работу по конспектированию следует выполнять, предварительно изучив планы практических занятий. В этом случае ничего не будет упущено и студенту не придется конспектировать источник повторно, тратя на это драгоценное время. Правильная организация работы, чему должны способствовать данные выше рекомендации, позволит студенту своевременно выполнить все задания, получить достойную оценку и избежать, таким образом, необходимости тратить время на переподготовку и передачу предмета.

При освоении дисциплины необходимо пользоваться материалами конспекта лекций, основной, дополнительной и справочной литературой. Любую тему необходимо изучать в следующей последовательности:

1. Изучить материал лекционного конспекта и соответствующих разделов учебников.

2. Отобрать материал по дополнительным литературным источникам и справочной литературе и изучить его.

3. Составить краткий конспект ответов на поставленные вопросы

- написать план ответа или краткий конспект, выделить в нем главное и четко структурировать текст;

- проработать устный или письменный ответ.

В ходе подготовки к занятиям рекомендуется составлять планы – конспекты ответов, формулировать сложные вопросы для коллективного обсуждения, составлять блок-схемы и рисунки, являющиеся опорными конспектами при ответе на вопрос. Основой изучения любой дисциплины является освоение ее понятийного аппарата. Простое заучивание терминов часто расценивается как бесполезная трата времени, а также снижает мотивацию изучения курса. Поэтому для освоения терминологии рекомендуется использовать такие формы работы как составление и решение кроссвордов и логических задач.

Для контроля процесса усвоения знаний используется текущий и промежуточный контроль. Текущий контроль осуществляется как в ходе традиционных форм – опроса, контрольных работ, подготовки рефератов по темам практических занятий, так и с помощью тестирования, решения кейсов. По результатам текущего контроля производится аттестация, допуск к дифференцированному зачету. Промежуточный контроль осуществляется в форме письменного тестирования или письменного опроса.

9.1.Рекомендации по работе с учебной и научной литературой

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение студентами учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы студентам необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого необходимо внимательно ознакомиться с содержанием

соответствующего блока информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того, чтобы убедиться насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые студент должен уметь дать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение студентов выделять в ней необходимый аспект изучаемой темы (то, что в данном труде относится непосредственно к изучаемой теме). Это важно в связи с тем, что к дополнительной литературе может быть отнесен широкий спектр текстов (учебных, научных, художественных, публицистических и т.д.), в которых исследуемый вопрос рассматривается либо частично, либо с какой-то одной точки зрения, порой нетрадиционной. В своей совокупности изучение таких подходов существенно обогащает научный кругозор студентов. В данном контексте следует учесть, что дополнительную литературу целесообразно прорабатывать, во-первых, на базе уже освоенной основной литературы, и, во-вторых, изучать комплексно, всесторонне, не абсолютизируя чью-либо субъективную точку зрения.

Обязательный элемент самостоятельной работы студентов с правовыми источниками и литературой - ведение необходимых записей. Основными общепринятыми формами записей являются конспект, выписки, тезисы, аннотации, резюме, план.

Конспект - это краткое письменное изложение содержания правового источника, статьи, доклада, лекции, включающее в сжатой форме основные положения и их обоснование.

Выписки - это краткие записи в форме цитат (дословное воспроизведение отрывков источника, произведения, статьи, содержащих существенные положения, мысли автора), либо лаконичное, близкое к тексту изложение основного содержания.

Тезисы - это сжатое изложение ключевых идей прочитанного источника или произведения.

В целях структурирования содержания изучаемой работы целесообразно составлять ее план, который должен раскрывать логику построения текста, а также способствовать лучшей ориентации студента в содержании изучаемой работы.

9.2. Методические указания студентам по написанию рефератов

1. Написание рефератов является одной из форм обучения студентов, направленных на организацию и повышение уровня самостоятельной работы студентов, а также усиление контроля за такой работой.

Целью написания рефератов является привитие студентам навыков самостоятельной работы с различными источниками, чтобы на основе их анализа и обобщения студенты могли делать собственные выводы, обосновывая их соответствующим образом.

В отличие от теоретических семинаров, при проведении которых студент приобретает, в частности, навыки высказывания своих суждений, изложения мнений других авторов в устной форме, написание рефератов даст ему навыки лучше делать то же самое, но уже в письменной форме, грамотным языком и в хорошем стиле.

2. Представляется, что в зависимости от содержания и назначения в учебном процессе рефераты можно подразделить на две основные группы (типы):

- научно-проблемные рефераты;
- обзорно-информационные рефераты.

Научно-проблемный реферат. При написании такого реферата студент должен изучить и кратко изложить имеющиеся в литературе суждения по определенному спорному в теории вопросу и выработать собственную точку зрения с соответствующим

ее обоснованием.

В зависимости от изучаемой темы, состава и уровня подготовки студентов тема реферата может быть одной для всех студентов или таких тем может быть несколько, и они распределяются между студентами учебной группы.

На основе написанных рефератов возможна организация «круглого стола» студентов данной учебной группы. В таких случаях может быть поставлен доклад студента, реферат которого преподавателем признан лучшим, с последующим обсуждением проблемы всей группой студентов.

Обзорно-информационный реферат. Разновидностями такого реферата могут быть:

1) краткое изложение основных положений той или иной книги монографии, другого издания (или их частей: разделов, глав и т.д.), как правило, только что опубликованных, содержащих материалы, относящиеся к изучаемой теме (разделу) курса технологии поиска работы. По рефератам, содержание которых может представлять познавательный интерес для других студентов, целесообразно заслушивать в учебных группах сообщения их авторов (10-15 минут);

2) подбор и краткое изложение содержания статей по определенной проблеме или вопросу, опубликованных в периодической печати. Темы рефератов определяются преподавателем, ведущим занятия в студенческой группе. Объем реферата должен быть в пределах 15 страниц, через 1,5 интервал.

9.3. Методические рекомендации студентам по подготовке презентаций

Проведение презентаций предусмотрено для дополнительного контроля, для расширения представлений о предмете.

Проведение презентаций в качестве самостоятельной работы студентов направлено на формирование навыков самостоятельной работы с дополнительными источниками информации. В процессе внеаудиторной работы обучающийся в большей степени сталкивается с различными сторонами реальности, что способствует развитию у обучающихся новых навыков и умений. В первую очередь тех умений, которые относятся к организации собственной работы. Это-планирование своей деятельности, реалистичное восприятие своих возможностей, умение работать с информацией.

Электронная презентация – электронный документ, представляющий набор слайдов, предназначенный для демонстрации проделанной работы. Целью любой презентации является визуальное представление замысла автора, максимально удобное для восприятия. Электронная презентация, выполненная в среде Microsoft PowerPoint или ее аналогах — удобный способ преподнести информацию самой разной аудитории — учащимся, коллегам, подчиненным, руководству.

Основным преимуществом презентации является, очевидно, возможность демонстрации текста, графики (фотографий, рисунков, схем), анимации и видео в любом сочетании для просмотра изображений. Для проведения успешной презентации, способной завоевать внимание слушателей и произвести на них должное впечатление, необходимо подготовить грамотную речь, правильно ее озвучить, соблюдая несложные правила поведения при публичном выступлении, а также уделить определенное внимание оформлению слайдов.

Планирование презентации. Любое планирование включает в себя выяснение следующих вопросов:

- что конкретно нужно донести до аудитории по заданной теме;
- за какое время;
- в какой последовательности;
- какова будет роль, функция презентации (сопровождение, иллюстрация и пр.).

Планирование своего выступления с презентацией – это начало, первый этап планирования презентации.

Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Также на первый слайд целесообразно поместить логотип учебного заведения.

Второй этап планирования презентации включает в себя решение о том, какие разделы необходимо включить, каково назначение каждого из них. Разместите их в логическом порядке и определите порядок выступления.

При планировании презентации желательно рассортировать возможные элементы на группы:

1. То, что обязательно должно быть включено.
2. То, что желательно включить.
3. То, что можно будет сказать, если будет время.

Необходимо помнить, что нельзя охватить все. Стройте презентацию только на тех фактах, которые могут заинтересовать всю аудиторию целиком или на тех, без которых нельзя обойтись при объяснении (пусть и не интересных). Старайтесь не включать ничего утомительного, неизвестного для большинства.

Третий этап планирования презентации – ее завершение. Продумайте логически выверенное завершение. Цель презентации обязательно диктует окончание, которое должно быть обдуманно заранее. Оно может включать:

- краткое описание изложенных фактов и аргументов – в этом случае завершение – это обобщение, подведение итогов, суммирование;
- список использованной литературы – в этом случае завершение презентации словно вовлекает слушателей в самостоятельное изучение
- благодарность за внимание – жест вежливости;
- эмоциональные эффекты (изображения, вопросы, цитаты) – в этом случае финал предлагает некие размышления, есть ориентация на сохранение эмоционального, а не рационального эффекта.

Планируя презентацию, необходимо точно представлять себе ее роль в ходе выступления. Тут возможны различные варианты. Рассмотрим некоторые из них.

1. Презентация как организация деятельности. Можно использовать в тех ситуациях, когда есть необходимость создания проблемной ситуации, сравнения и сопоставления, организации самоконтроля и самопроверки и пр. В этом случае презентация будет предлагать материал для выполнения аудиторией заданий.

2. Презентация как иллюстрация. В этом случае на слайде должны быть представлены материалы, которые иллюстрируют выступление (фото, графические изображения, диаграммы, таблицы и пр.) Выступающий в этом случае просто обращается к слайдам, рекомендуя аудитории их внимательно рассмотреть. В этом случае он избавлен от необходимости зачитывать трудно воспринимаемые на слух данные, например, цифровые. Такие презентации экономят время докладчика.

3. Презентация как дополнительная информация. Используется, например, когда есть необходимость вводить термины и понятия, демонстрировать разные точки зрения через цитаты, выстраивать хронологию, вводить библиографические ссылки. В этом случае докладчик, выступая, использует термины, но не объясняет их, отсылая слушателей к слайду с определениями.

4. Презентация как структурирование материала. В таких презентациях велика роль плана и тезисов. План позволяет выступающему и слушателям не терять логику, а лаконичные тезисы становятся итогом рассуждений выступающего, выводом, который аудитория должна запомнить.

5. Оформление презентации. Презентация начинается со слайда, содержащего ее название и, возможно, имена авторов. Эти элементы обычно выделяются более крупным шрифтом, чем основной текст презентации. В качестве фона первого слайда можно использовать рисунок или фотографию, имеющую непосредственное отношение к теме презентации, однако текст поверх такого изображения должен читаться очень легко. Подобное правило соблюдается и для фона остальных слайдов. Тем не менее, монотонный

фон или фон в виде мягкого градиента будет смотреться на первом слайде тоже вполне эффектно. Для оформления презентации следует использовать стандартные, широко распространенные пропорциональные шрифты, такие как Arial, Tahoma, Verdana, Times New Roman, Georgia и др. Использование шрифтов, не входящих в комплект, устанавливаемый по умолчанию вместе с операционной системой, может привести к некорректному отображению вашей презентации на другом компьютере, т. к. нестандартных шрифтов, которые решили использовать вы, там может просто не оказаться. Кроме того, большинство дизайнерских шрифтов, используемых обычно для набора крупных заголовков в печатных изданиях, оформления фирменного стиля, упаковок и т. д., в рамках презентации смотрятся слишком броско, отвлекают внимание от ее содержания, а порой и просто вызывают раздражение аудитории.

Ни в коем случае не стоит стараться разместить на одном слайде как можно больше текста. Для того, чтобы прочесть мелкий текст, многим необходимо существенно напрягать зрение, и, скорее всего, по своей воле никто этого делать не будет. Поэтому, чем больше текста на одном слайде вы предложите аудитории, тем с меньшей вероятностью она его прочтает. Хорошо известно, что любая речь воспринимается намного лучше, если она произносится докладчиком, обратившим свой взор к слушателям, фактически, находящимся с аудиторией в прямом зрительном контакте.

Если же докладчик начинает читать с листа, то эффективность передачи информации значительно снижается. И уж совсем нелепо выглядит человек, делающий презентацию, когда ему приходится читать текст непосредственно со слайда. В этом случае слушатели, как правило, перестают и слушать, и читать то, что изображено на экране. Докладчику, потерявшему в такой момент внимание аудитории, очень сложно вернуть его в дальнейшем. Старайтесь не использовать текст на слайде как часть вашей речи; лучше поместите туда важные тезисы и лишь один-два раза обернитесь к ним, посвятив остальное время непосредственной коммуникации с вашими слушателями.

Обязательно иллюстрируйте презентацию рисунками, фотографиями, наглядными схемами, графиками и диаграммами. Яркие картинки привлекают внимание куда эффективнее, чем сухой текст или, порой, даже очень неплохая речь. Изображению всегда следует придавать как можно больший размер; если это возможно, иллюстрации стоит распределить по нескольким слайдам, нежели размещать их на одном, но в уменьшенном виде. Подписи вполне допустимо располагать не над и не под изображением, а сбоку, если оно, например, имеет вертикальную ориентацию. Нет ничего забавнее, чем маленькая картинка и подпись к ней, выполненная крупным шрифтом. Тема презентации предлагается студенту на выбор, в некоторых случаях, преподаватель определяет ее самостоятельно.

9.4. Методические рекомендации студентам по решению экономических тестов

Тест определяется как система вопросов определенного содержания, специфической формы. Тест состоит из тестовых заданий и ответов к ним. В задании формулируется вопрос или утверждение, содержащее постановку проблемы, и готовые ответы, которые студент подбирает самостоятельно. Среди ответов правильным обычно бывает только один, неправильных ответов должно быть 2-3. В тексте задания должна быть устранена всякая двусмысленность или неясность формулировок. В основную часть задания следует включать как можно больше слов, оставляя для ответа не более двух-трех наиболее важных, ключевых слов для данной проблемы. Тесты составлены так, что они охватывают все темы учебного курса по дисциплине. Всего студентам предлагается ответить на тесты, которые разбиты по темам изученного материала. Каждый тест включает вопрос и несколько вариантов ответов. Студенту достаточно выбрать один или несколько вариантов из предложенных ответов.

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

Нет необходимости

11. Иные сведения и (или) материалы: (включаются на основании решения кафедры)

Оформление сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины

Рабочие программы учебных дисциплин ежегодно обсуждаются, актуализируются на заседаниях ПМК, рассматриваются на заседаниях кафедр и утверждаются проректором по учебной работе, информация об изменениях отражается в листе сведений о дополнении и изменении рабочей программы учебной дисциплины. В случае существенных изменений программа полностью переоформляется. Обновленный электронный вариант программы размещается на сервере университета.

Изменения в РПУД могут вноситься в следующих случаях:

- изменение государственных образовательных стандартов или других нормативных документов, в том числе локальных нормативных актов;
- изменение требований работодателей к выпускникам;
- разработка новых методик преподавания и контроля знаний студентов.

Ответственность за актуализацию РПУД несут преподаватели, реализующие дисциплину.

СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ НА 20___/20___ УЧЕБНЫЙ ГОД

[Название дисциплины]

дисциплина

[Код и наименование направления подготовки/специальности/профиль]

направление подготовки/специальность

ДОПОЛНЕНО (с указанием раздела РПУД)

ИЗМЕНЕНО (с указанием раздела РПУД)

УДАЛЕНО (с указанием раздела РПУД)

Реквизиты протокола заседания кафедры от _____ № _____ дата
