

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ярошенко Николай Николаевич

Должность: проректор по учебно-методической деятельности

Дата подписания: 11.06.2026 16:31:59

Уникальный программный ключ:

25cc77c6d2a242799b1569189212ec549db4bb3f

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

Московский государственный институт культуры

УТВЕРЖДЕНО:
Председатель УМС
факультета Медиакоммуникаций
и
аудиовизуальных искусств
Кот Ю.В.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
(МОДУЛЯ)
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В КИНО И НА
ТЕЛЕВИДЕНИИ

Специальность : 55.05.04 Продюсерство

Специализация: Продюсер кино и телевидения

Квалификация (степень) выпускника: Продюсер кино и телевидения

Форма обучения: очная, заочная

*(РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов)*

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» является формирование совокупности знаний о работе предприятий кинематографии и телевидения на внешнем рынке, о стратегиях ведения внешнеэкономической деятельности предприятия, организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.

Задачи освоения дисциплины состоят в следующем:

- изучение теоретических аспектов внешнеэкономической деятельности предприятий кинематографии и телевидения;
- получение практических навыков по составлению международных контрактов;
- получение практических навыков по заключению соглашений с посредниками, по расчету внешнеторговых цен, по расчету основных видов таможенных платежей, по расчету лизинговых платежей;
- получение практических навыков по разработке внешнеэкономической стратегии предприятий кинематографии и телевидения, по проведению анализа внешнеэкономической деятельности предприятий кинематографии и телевидения.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» входит в Блок 1 «Дисциплины (модуля)» и относится к обязательной части ОПОП по специальности 55.05.04 Продюсерство, специализация: Продюсер кино и телевидения.

Она строится на основе пройденных студентами или одновременно изучаемых дисциплин: «Основы теории, практики и искусства управления», «Организация производства аудиовизуальной продукции», «Техника и технология кино- и телепроизводства», «Маркетинг, связи с общественностью и реклама в продюсерской деятельности», «Предпринимательство», «Авторское право в сфере кино и телевидения», «Управление персоналом».

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и навыки, необходимые для изучения следующих дисциплин: «Хозяйственное и трудовое право», «Мультимедиа как среда для реализации продюсерских проектов».

Взаимосвязь курса с другими дисциплинами ОПОП способствует планомерному формированию необходимых компетенций и углубленной подготовке студентов к решению специальных практических профессиональных задач.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» у студентов должны сформироваться следующие компетенции: УК-9 и ПК-11.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы:

№ пп	Код компетенции	Индикаторы	Планируемые результаты обучения по дисциплине; индикаторы достижения компетенции
1.	УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	<p>УК-9.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели, формы участия государства в экономике</p> <p>УК-9.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски</p>	<p>Знать: понятийный аппарат экономической науки, базовые принципы функционирования экономики, цели и механизмы основных видов социальной экономической политики</p> <p>Уметь: использовать методы экономического и финансового планирования для достижения поставленной цели</p> <p>Владеть: навыками применения экономических инструментов для управления финансами, с учетом экономических и финансовых рисков в различных областях жизнедеятельности</p>
2.	ПК-11 Способен разработать и осуществить концепцию дальнейшего продвижения продукта(фильма) на рынке (Постпродакшн)	ПК-11.1 Понимает основы работы на мировом рынке кино и телевидения и умеет использовать в своей профессиональной деятельности	<p>Знать Основы рекламной и маркетинговой деятельности, структуру и механизмы работы системы кинопроката и телеиндустрии.</p> <p>Уметь Создавать медиапродукты, востребованные сферой рекламы в области продвижения фильма</p> <p>Владеть Современными методами продвижения экранной продукции, инновационными рекламными технологиями</p>

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

4.1. Объём дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц - 252 академических часа, из них контактных 70 академ.ч. на очном отделении, 22 ак.ч. на заочном отделении, СРС - 146 академ.ч. на очном отделении, 217 ак.ч. на заочном отделении, формы контроля: 36 академ.ч. на очном отделении, 13 ак.ч. на заочном отделении.

4.2. Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)/ с указанием занятий, проводимых в интерактивных формах				СРС	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)- опросы, тесты и т.д., Форма промежуточной аттестации (по семестрам) – рубежный контроль, зачеты, экзамены
		Лекции	Семинары/интерактив	ИР			
1	Основы формирования мирового рынка.	2	2		5	Текущий контроль (устный опрос)	
2	Организация внешнеэкономической деятельности	2	2		5	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)	
3	Регулирование внешнеэкономической деятельности	2	2		5	Текущий контроль (Тестирование)	
4	Договорно-правой	3	2		5	Текущий контроль (устный	

	механизм внешнеэкономической деятельности					опрос)
5	Внешнеэкономический контракт	3	2		6	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
6	Внешнеэкономическая деятельность предприятия кинематографии и телевидения	3	3		6	Текущий контроль (устный опрос)
7	Формы и методы внешней торговли	3	3		6	Зачет
8	Выход предприятия кинематографии и телевидения на внешний рынок	2	2		13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии Текущий контроль (Тестирование)
9	Международная торговля услугами	2	2		13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
10	Международная торговля лицензиями	2	2		13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
11	Ценообразование в внешнеэкономической деятельности	2	2		13	Текущий контроль (устный опрос)
12	Принципы и механизм международных расчетов	2	2		14	Текущий контроль (решение задач)
13	Формы и методы международных расчетов	2	2		14	Текущий контроль (Тестирование)
14	Современные внешнеэкономические отношения и основные тенденции их развития.	3	2		14	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)

15	Проблемы оптимизации внешнеэкономической деятельности России	3	2	2	14	Текущий контроль (устный опрос) Экзамен (36 ак.ч.)
ИТОГО : 252 ак.ч.		36	32	2	146	36

Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)/ с указанием занятий, проводимых в интерактивных формах				Ср	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)- опросы, тесты и т.д., Форма промежуточной аттестации (по семестрам) – рубежный контроль, зачеты, экзамены
			Лекции	Семинары/интерактив	ИР	Ср		
1	Основы формирования мирового рынка.	9	1			16	Текущий контроль (устный опрос)	
2	Организация внешнеэкономической деятельности	9				16	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)	
3	Регулирование внешнеэкономической деятельности	9	1			16	Текущий контроль (Тестирование)	
4	Договорно-правой механизм внешнеэкономической деятельности	9	1	1		16	Текущий контроль (устный опрос)	

5	Внешнеэкономический контракт	9	1	1		16	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
6	Внешнеэкономическая деятельность предприятия кинематографии и телевидения	9	1	1		16	Текущий контроль (устный опрос)
7	Формы и методы внешней торговли	9	1	1		16	Зачет (4 ак.ч.)
8	Выход предприятия кинематографии и телевидения на внешний рынок	A				13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии Текущий контроль (Тестирование)
9	Международная торговля услугами	A				13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
10	Международная торговля лицензиями	A	1			13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
11	Ценообразование в внешнеэкономической деятельности	A	1			13	Текущий контроль (устный опрос)
12	Принципы и механизм международных расчетов	A	1	1		13	Текущий контроль (решение задач)
13	Формы и методы международных расчетов	A	1	1		13	Текущий контроль (Тестирование)
14	Современные внешнеэкономические отношения и основные тенденции их развития.	A	1	1		13	Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
15	Проблемы оптимизации внешнеэкономической	A	1	1	2	14	Текущий контроль (устный опрос)

	деятельности России						Экзамен (9 ак.ч.)
	ИТОГО : 252 ак.ч.		12	8	2	217	13

КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ТЕМАМ

Номер недели семестра	Наименование тем занятий кционного типа, практических работ, лабораторных работ, занятий семинарского типа, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения							
		Контактная работа обучающихся с преподавателем				Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации	СРО, ак. часов	Форма проведения СРО
		Занятия лекционно-семинарского типа, акад. часов	Форма проведения занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа, акад. часов	Форма проведения занятия семинарского типа				
1	Основы формирования мирового рынка.	4	Лекция-обсуждение						Подготовка к устному опросу по теме лекции
2	Организация внешнеэкономической деятельности	6	Лекция-обсуждение	2	Семинар-дискуссия				Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
3	Регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия кинематогра	6	Лекция-обсуждение	2	Семинар-дискуссия				Подготовка к рубежному тестированию

	фии и телевидения								
4	Договорно-правой механизм внешнеэкономической деятельности	6	Лекция-визуализация						Подготовка к устному опросу по теме лекции
5	Внешнеэкономический контракт	6	Лекция консультация	2	Групповая работа с консультацией преподавателя				Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
6	Внешнеэкономическая деятельность предприятия кинематографии и телевидения	6	Лекция-обсуждение						Подготовка к устному опросу по теме лекции
7	Формы и методы внешней торговли	6	Лекция-обсуждение						Подготовка к устному опросу по теме лекции
8	Выход предприятия кинематографии и	6	Лекция-обсуждение	2	Семинар-дискуссия				Подготовка к рубежному

	телевидения на внешний рынок								тестированию
9	Международная торговля услугами	6	Лекция-обсуждение	2	Семинар-дискуссия				Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
10	Международная торговля лицензиями	4	Лекция-обсуждение	2	Семинар-дискуссия				Текущий контроль (выступление на семинарском занятии)
11	Ценообразование в внешнеэкономической деятельности	6	Лекция-обсуждение						Текущий контроль (устный опрос)
12	Принципы и механизм международных расчетов	6	Лекция-обсуждение	2	Решение задач				Текущий контроль (контроль выполнения письменного

									задан ия)
13	Формы и методы международ ных расчетов	6	Лекци я консул ьтация	2	Тестиро вание				Текущ ий контро ль (Тести рование) Рубеж ный контро ль
14	Современ ные внешнеэк ономическ ие отношени я и основные тенденции их развития.	6	Лекци я- обсуж дение	2	Семина р- дискусс ия				Теку щий конт роль (высту пление на семина рском заняти и
15	Проблемы оптимизац ии внешнеэк ономическ ой деятельно сти России	4	Лекци я- обсуж дение						Текущ ий контро ль (устны й опрос)

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

1.Методические указания по освоению дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» (режим доступа свободный)

[http://mgik.ru/sveden/education/oop/2016/bak/Gost_delo_gd_bak/umm/VED v kino i TV /odsro/Metod_VED v kino i TV_Gost_delo_gd_bak_22.01.2016_od ro.pdf](http://mgik.ru/sveden/education/oop/2016/bak/Gost_delo_gd_bak/umm/VED_v_kino_i_TV_odsro/Metod_VED_v_kino_i_TV_Gost_delo_gd_bak_22.01.2016_od_ro.pdf)

2. Оценочные средства по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» (режим доступа –

[http://mgik.ru/sveden/education/oop/2016/bak/Gost_delo_gd_bak/umm/VED v kino i TV /odsro/OS_VED v kino i TV_Gost_delo_gd_bak_22.01.2016_odsro.pdf](http://mgik.ru/sveden/education/oop/2016/bak/Gost_delo_gd_bak/umm/VED_v_kino_i_TV_odsro/OS_VED_v_kino_i_TV_Gost_delo_gd_bak_22.01.2016_odsro.pdf)

Применяемые образовательные технологии:

Процесс изучения дисциплины предусматривает контактную (работа на занятиях лекционного и семинарского типа) и самостоятельную работу обучающегося.

В качестве основной формы организации учебного процесса по дисциплине в предлагаемой методике обучения выступает использование интерактивных (развивающих, проблемных, проектных) технологий обучения.

На занятиях лекционного типа излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к семинарским занятиям, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала проводится в мультимедийной форме (презентаций).

На занятиях семинарского типа по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» используются следующие интерактивные формы:

- семинар-дискуссия;
- решение экономических задач
- обсуждение докладов студентов

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность в кино и на телевидении» обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе занятий лекционного типа;
- формирование навыков работы с экономической литературой.

В процессе выполнения самостоятельной работы студент овладевает умениями и навыками.

Формы самостоятельной работы:

Подготовка к тестированию;

Подготовка к проведению занятия семинарского типа;

Подготовка к промежуточной аттестации.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого студента.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль выполнения заданий осуществляется регулярно, начиная со 2 недели семестра. Система текущего контроля успеваемости служит в дальнейшем наиболее качественному и объективному оцениванию в ходе промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация по дисциплине:

Очная форма:

По итогам 8 семестра – зачет

По итогам 9 семестра – экзамен

Заочная форма:

По итогам 9 семестра – зачет

По итогам А семестра – экзамен

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

Перечень вопросов для устного опроса за 8 семестр (очная форма), 9 семестр (заочная форма):

- Сущность, теории и основные результаты международного разделения труда.

- Факторы, положительно и отрицательно влияющие на расширение мировых экономических связей.
- Внешнеторговый обмен и его причины.
- Место России в современном мире и состояние внешнеэкономических связей.
- Развитие внешней торговли в России.
- Направление воздействия внешнеэкономического фактора на национальную экономику.
- Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.
- Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
- Прямое и косвенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.
- Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.
- Особенности международных подрядных контрактов, контрактов при встречной сделке.
- Особенности страхования во внешнеэкономической деятельности.
- Договор международной купли-продажи.
- Понятие и содержание оферты.
- Коммерческие переговоры. Типовые контракты
- Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.

Критерии оценки устного опроса:

Критерии	Показатели
Полнота и правильность ответа	полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий
	излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил
Степень осознанности, понимания изученного	обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные, дает анализ
	обнаруживает понимание материала, но не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения или привести свои примеры
	нет понимания материала

Перечень тем докладов по разделу «Организация внешнеэкономической деятельности»:

- Внешнеэкономическая политика России и её отличительные особенности.
- Реформа управления внешнеэкономическими связями России, её цели и направления.
- Конституционные основы управления внешнеэкономической деятельностью
- Законодательная и нормативная база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
- Зарубежный опыт регулирования внешнеэкономической деятельности.

Критерии оценки доклада по разделу «Организация внешнеэкономической деятельности»:

Критерий	Оцениваемые параметры
Качество доклада	- содержит полную, понятную информацию по теме работы; - четко выстроен; - рассказывается, но не объясняется суть работы - зачитывается
Использование демонстрационного материала	- автор представил демонстрационный материал и прекрасно в нем ориентировался; - использовался в докладе, хорошо оформлен, но есть неточности; - представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно
Качество ответов на вопросы	- отвечает на вопросы; - не может ответить на большинство вопросов; - не может четко ответить на вопросы.
Владение научным и специальным аппаратом	- показано владение специальным аппаратом; - использованы общенаучные и специальные термины; - показано владение базовым аппаратом.

Тестовые задания

на проверку сформированности компетенций УК-9 и ПК-11:

1. (УК-9) Международные экономические отношения– это

- а) форма взаимодействия между субъектами разных стран по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ;
- б) взаимодействие между резидентами разных стран;
- в) сотрудничество нескольких государств в экономической и военно-технической сфере;
- г) экспорт и импорт товаров и услуг

2. (ПК-11) В Федеральном Законе от 8.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» выделено четыре группы объектов (предметов) внешнеэкономической деятельности, среди которых:

- а) внешняя торговля, военно-техническое сотрудничество, проектно-строительные услуги, инвестиционное сотрудничество
- б) готовая продукция, полуфабрикаты, услуги, информация
- в) товары, услуги, факторы производства, интеллектуальная собственность
- г) товары, услуги, информация, интеллектуальная собственность

3. (УК-9) В качестве видов внешнеэкономической деятельности следует назвать:

- а) внешнеторговую деятельность;
- б) сотрудничество в области культуры;
- в) совместное предпринимательство;
- г) сотрудничество в области спорта
- д) инвестиционное сотрудничество.

4. (ПК-11) Уровни внешнеторговых связей:

- а) государственный;
- б) ведомственный;
- в) гражданско-правовой;
- г) хозяйственный;
- д) все ответы правильные.

- 5. (УК-9) Эффект от валютного и таможенного регулирования, налогообложения ВЭД – это:**
- а) основной показатель воздействия ВЭД на национальную экономику; б) показатель уровня благосостояния населения страны;
 - в) мультипликационный эффект инвестиционной деятельности; г) фискальная часть эффективности ВЭД.
- 6. (УК-9) Самой многочисленной группой участников внешнеэкономической деятельности являются:**
- а) органы валютного контроля
 - б) органы государственной власти
 - в) организации, содействующие осуществлению внешнеэкономической деятельности
 - г) хозяйствующие субъекты
- 7. (ПК-11) В экспорте России в настоящее время преобладают (расположить в порядке убывания):**
- а) машины, оборудование и транспортные средства;
 - б) руда, черные и цветные металлы и изделия из них;
 - в) топливо и энергия.
- 8. (ПК-11) Преобладающее место во внешней торговле России занимают:**
- а) страны СНГ;
 - б) развитые страны рыночной экономики; в) развивающиеся страны;
 - г) страны Центральной и Восточной Европы.
- 9. (УК-9) В экономической литературе под СЭЗ традиционно понимается:**
- а) особая экономическая зона;
 - б) беспошлинная складская зона;
 - в) беспошлинная торговая зона, где товары иностранного или отечественного производства могут: 1) храниться; 2) продаваться; 3) производиться; 4) покупаться без оплаты обычных таможенных пошлин.
- 10. (ПК-11) Объединение российских предпринимателей с целью лоббирования и защиты их интересов на всех уровнях – это :**
- а) Министерство финансов Российской Федерации
 - б) Министерство экономического развития Российской Федерации
 - в) Торгово-промышленная палата Российской Федерации
 - г) Центральный Банк Российской Федерации
- 11. (УК-9) Как называются таможенные пошлины, которые берутся с количества товара:**
- а) специфические;
 - б) адвалорные;
 - в) импортные.
- 12. (ПК-11) Внешнеторговый контракт – это документ, в котором отражены**
- а) технический уровень поставляемой продукции;
 - б) цена и общая сумма контракта;
 - в) срок поставки товаров;
 - г) все условия договора купли-продажи между импортером и экспорте
- 13. (ПК-11) Предметом договора может быть:**
- а) товар;
 - б) услуга;
 - в) имущественная часть авторского права;
 - г) определение права на промышленную собственность; д) все ответы верны.
- 14. (ПК-11) Международным будет считаться контракт заключенный между предприятиями :**

- а) одной государственной принадлежности, территориально расположенными в различных государствах
- б) одного зарубежного государства различной государственной принадлежности, предприятия которых находятся на территории одного государства
- в) одного государства, предприятия которых находятся на территории этого государства

15. (ПК-11) Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

- а) внешнеторговый контракт;
- б) Закон РК «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
- в) Гражданский Кодекс РК;
- г) Конституция РК.

16. (ПК-11) Основным признаком экспорта товара является:

- а) расчеты в валюте;
- б) таможенное оформление;
- в) заключение контракта;
- г) пересечение границы.

17. (ПК-11) Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД:

- а) Налоговый кодекс РК;
- б) Таможенный кодекс;
- в) Уголовный кодекс;
- г) Бюджетный кодекс РК.

18. (ПК-11) Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие описанию;
- б) соответствие национальному стандарту;
- в) высший сорт;
- г) соответствие мировым стандартам.

19. (ПК-11) Орган(ы) валютного контроля в Российской Федерации:

- а) уполномоченные банки
- б) президент Российской Федерации
- в) Банк России
- г) таможенные органы

20. (УК-9) Таможенный тариф- это :

- а) представляет собой свод ставок применяемых в стране таможенных пошлин
 - б) одинаков для одной товарной группы вне зависимости от страны происхождения товара
 - в) одинаков для всех товаров, ввозимых из одной страны
- представляет собой классификатор товаров

Выступление на занятии семинарского типа по разделу «Внешнеэкономический контракт»

Вопросы к семинарам даны в МР и в ФОС по дисциплине

Критерии и показатели оценивания выступлений студентов на занятии семинарского типа по разделу «Внешнеэкономический контракт»

Критерии	Показатели
Владение фактическим материалом	- уверенно владеет фактическим материалом, содержащимся в рекомендуемой к семинару

	<p>литературе (в том числе в лекциях и нормативно - правовых актах, с учетом внесенных в них изменений);</p> <p>- плохо владеет фактическим материалом.</p>
Использование литературы	<p>- использует фундаментальную литературу и современные исследования научно-объективного характера (монографии, статьи в сборниках и периодической печати);</p> <p>- использует только рекомендованные учебники</p>
Способность делать выводы	<p>- анализирует факты, явления и процессы, проявляет способность делать обобщающие выводы, обнаруживает свое видение решения правовых проблем;</p> <p>- проявляет неглубокие знания при освещении принципиальных вопросов и проблем; неумение делать выводы обобщающего характера и давать оценку значения освещаемых рассматриваемых вопросов и т.п.</p>
Использование понятийного аппарата	<p>- уверенно владеет понятийным аппаратом;</p> <p>- плохо владеет понятийным аппаратом;</p>
Активное участие в дискуссии	<p>- активно участвовал в семинаре, выступая с содержательными докладами и сообщениями, рецензируя выступления своих одногруппников, стремясь к развитию дискуссии</p> <p>- ответил только на один вопрос семинара, при этом поверхностно, или недостаточно полно осветил его и не дал ответа на дополнительный вопрос.</p>

Перечень вопросов для устного опроса за 9 семестр (очная форма), А семестр (заочная форма) :

Организация управления внешнеэкономической деятельности на предприятии кинематографии и телевидения.

Этапы интернационализации деятельности предприятия кинематографии и телевидения и их характеристика.

Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание.

Экспортно-импортные операции. Реэкспорт, реимпорт. Эффективность операций.

Система внутренних посредников на рынке кино и телевидения в России. Система зарубежных дистрибьютеров.

Организация и техника экспортных операций.

Особенности внешнеэкономической деятельности в кино и телеиндустрии.

Создание предприятий (кино. медиапроектов) с участием иностранных инвесторов.
Обоснование необходимости создания предприятий кинематографии или телевидения с иностранными инвестициями.

Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями и их филиалов и представительств на территории Российской Федерации.

Развитие рынка дистрибьютеров во внешнеэкономической деятельности предприятий кинематографии и телевидения.

Выбор товара – объекта интеллектуальной собственности для внешнеторговой сделки
Техника определения и организационные формы международных товарных аукционов.

Критерии оценки устного опроса за 8 семестр:

Критерии	Показатели	баллы
Полнота и правильность ответа	полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий	3
	излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил	1
Степень осознанности, понимания изученного	обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные, дает анализ	2
	обнаруживает понимание материала, но не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения или привести свои примеры	1
	нет понимания материала	0

Тестовые задания

на проверку сформированности компетенций УК-9 и ПК-11:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера:

- а) экспорта товаров и услуг; б) импорта товаров и услуг;
- в) производственной кооперации с иностранным партнером;
- г) научно-технической кооперации с зарубежными организациями. д) все вышеперечисленные позиции.

2. Предприятия, характеризующиеся тем, что уставной капитал, предпринимательский риск и прибыль распределяются между партнерами из разных стран в соответствии с уставом – это:

- а) совместные предприятия;
- б) акционерное участие за рубежом;
- в) международное производственно-техническое сотрудничество; г) международная интеграция.

3. К внешнеэкономическим операциям относятся:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) валютные и финансовые кредиты;
- г) производственная кооперация;
- д) реэкспорт;
- е) реимпорт.

4. Импортные операции – это:

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергнутого там переработке товара.

5. Структурное подразделение предприятия, осуществляющее функции управления внешнеэкономической деятельности как элемента единой системы внутрифирменного управления – это:

- а) отдел маркетинга;
- б) отдел связи с общественностью;
- в) отдел внешнеэкономической деятельности;
- г) проектно-диспетчерский отдел.

6. Набор действий и решений, принятых руководством предприятия(организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами внешнеэкономической деятельности на длительную перспективу – это:

- а) процесс формирования производственных запасов;
- б) формирование маркетингового комплекса;
- в) планирование внешнеэкономической деятельности;
- г) формирование и заключение контракта на экспорт (импорт) продукции.

7. Предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки – это:

- а) рекламный ролик;
- б) письменное уведомление;
- в) оферта;
- г) рекламный проспект.

8. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:

- а) дилерские;
- б) комиссионные;
- в) агентские;
- г) фондовые.

9. К товарообменной торговле относятся:

- а) встречные закупки;
- б) бартер;
- в) экспорт;
- г) толлинг.

10. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

- а) максимизации прибыли;
- б) роста конкурентоспособности;
- в) устойчивости;
- г) повышения рентабельности.

11. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

- а) протокольный;
- б) юридический;
- в) маркетинговый;
- г) канцелярия.

12 Первый этап планирования внешнеэкономической деятельности связан с:

- а) оценкой деловой среды;
- б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;
- в) контролем результатов;
- г) анализом внешней среды.

13. Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

- а) репутация;
- б) кредитоспособность;
- в) конкурентоспособность;
- г) платежеспособность.

14. Стратегическое решение о выходе на внешний рынок связано с вопросом:

- а) как организовать выход на внешний рынок;
- б) какую ценовую политику проводить;
- в) как осуществлять анализ рынка;
- г) на какой рынок выходить.

15. При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно учитывать в первую очередь:

- а) тип конкуренции;
- б) структуру зарубежного рынка;
- в) деятельность международных организаций;
- г) политику государства.

16. Лицензии на использование объектов интеллектуальной собственности бывают:

- а)исключительные
- б)исключительные и неисключительные
- в)исключительные , неисключительные и полные
- г)исключительные и полные

17. Юридическое лицо, приобретающее у собственника объекта авторского права лицензию на право их использования в определенных пределах, называется:

- а) лицензиаром
- б) лицензиатом
- в) лицензиатором
- г) кредитором

18. Отметить услуги, за которые осуществляется выплата роялти и лицензионных платежей:

- а) услуги почтовой, курьерской, телефонной связи
- б) использование оригиналов или прототипов (фильмов, рукописей) на основе лицензии
- в) рекламные услуги
- г) строительство объектов за рубежом

19. Разрешение продавца на использование другим лицом – покупателем изобретения технологических знаний, технологии, производственного опыта, секретов производств, торговых марок, которые необходимы для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение, -это:

- а) патент
- б) лицензия
- в) договор
- г) лизинг

20. Предметом рынка лицензий выступают:

- а) патентные лицензии
- б) технологии
- в) технологические разработки
- г) информация конфиденциального характера

Выступление на занятии семинарского типа по разделу «Международная торговля услугами»

Вопросы к семинарам даны в МР и в ФОС по дисциплине

Критерии и показатели оценивания выступлений студентов на занятии семинарского типа по разделу «Международная торговля услугами»

Критерии	Показатели
Владение фактическим материалом	<ul style="list-style-type: none">- уверенно владеет фактическим материалом, содержащимся в рекомендуемой к семинару литературе (в том числе в лекциях и нормативно - правовых актах, с учетом внесенных в них изменений);- плохо владеет фактическим материалом.
Использование литературы	<ul style="list-style-type: none">- использует фундаментальную литературу и современные исследования научно-объективного характера (монографии, статьи в сборниках и периодической печати);- использует только рекомендованные учебники
Способность делать выводы	<ul style="list-style-type: none">- анализирует факты, явления и процессы, проявляет способность делать обобщающие выводы, обнаруживает свое видение решения правовых проблем;- проявляет неглубокие знания при освещении принципиальных вопросов и проблем; неумение делать выводы обобщающего характера и давать оценку значения освещаемых рассматриваемых вопросов и т.п.
Использование понятийного аппарата	<ul style="list-style-type: none">- уверенно владеет понятийным аппаратом;- плохо владеет понятийным аппаратом;
Активное участие в дискуссии	<ul style="list-style-type: none">- активно участвовал в семинаре, выступая с содержательными докладами и сообщениями, рецензируя выступления своих одногруппников, стремясь к развитию дискуссии- ответил только на один вопрос семинара, при этом поверхностно, или недостаточно полно осветил его и не дал ответа на дополнительный вопрос.

Выступление на занятии семинарского типа по разделу «Международная торговля лицензиями»

Вопросы к семинарам даны в МР и в ФОС по дисциплине

Критерии и показатели оценивания выступлений студентов на занятии семинарского типа по разделу «Международная торговля лицензиями»

Критерии	Показатели
Владение фактическим материалом	<ul style="list-style-type: none">- уверенно владеет фактическим материалом, содержащимся в рекомендуемой к семинару литературе (в том числе в лекциях и нормативно - правовых актах, с учетом внесенных в них изменений);- плохо владеет фактическим материалом.
Использование литературы	<ul style="list-style-type: none">- использует фундаментальную литературу и современные исследования научно-объективного характера (монографии, статьи в сборниках и периодической печати);- использует только рекомендованные учебники
Способность делать выводы	<ul style="list-style-type: none">- анализирует факты, явления и процессы, проявляет способность делать обобщающие выводы, обнаруживает свое видение решения правовых проблем;- проявляет неглубокие знания при освещении принципиальных вопросов и проблем; неумение делать выводы обобщающего характера и давать оценку значения освещаемых рассматриваемых вопросов и т.п.
Использование понятийного аппарата	<ul style="list-style-type: none">- уверенно владеет понятийным аппаратом;- плохо владеет понятийным аппаратом;
Активное участие в дискуссии	<ul style="list-style-type: none">- активно участвовал в семинаре, выступая с содержательными докладами и сообщениями, рецензируя выступления своих одногруппников, стремясь к развитию дискуссии- ответил только на один вопрос семинара, при этом поверхностно, или недостаточно полно осветил его и не дал ответа на дополнительный вопрос.

Перечень вопросов к зачету

- Понятие «внешнеэкономическая деятельность», ее особенности.
- Различия в характере коммерческой деятельности на внешнем и внутреннем рынках.
- Виды и формы внешнеэкономической деятельности.
- Механизм государственного регулирования ВЭД
- Таможенно-тарифное регулирование ВЭД
- Нетарифное регулирование ВЭД
- Налоговое регулирование ВЭД
- Валютно-кредитное регулирование ВЭД
- Перспективы развития внешнеэкономического комплекса в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО).
- Общая характеристика внешнеторговых операций.
- Организация и техника экспортных операций.
- Классификация сделок в международной торговле
- Особенности внешнеэкономической деятельности в кино и телеиндустрии.
- Виды внешнеторговых сделок и соответствующих операций.
- Система внутренних посредников на рынке кино и телевидения в России.
- Система зарубежных дистрибьютеров на рынке кино и телевидения.
- Методы выхода на внешний рынок.
- Стратегические аспекты принятия решения о ведении внешнеэкономической деятельности предприятия кинематографии и телевидения.
- Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
- Работа предприятия кинематографии и телевидения по выходу на внешний рынок.
- Особенности рынка лицензий объектов интеллектуальной собственности.
- Экономический анализ внешнеэкономической деятельности.
- Стратегии выхода предприятия кинематографии и телевидения на рынок конечных потребителей.
- Подготовка внешнеторговых сделок. Изучение правовой базы ВЭД.
- Выбор товара – объекта интеллектуальной собственности для внешнеторговой сделки.
- Поиск и выбор иностранных контрагентов.
- Понятие и содержание оферты
- Способы заключения сделок.
- Коммерческие переговоры с иностранными партнерами.
- Создание предприятий (кино. медиапроектов) с участием иностранных инвесторов
- Виды внешнеторговой документации
- Договор международной купли-продажи товаров.
- Деловое предложение партнера и заключение внешнеторгового контракта.
- Контракт. Содержание контракта.
- Выбор условий поставки, форм расчетов и исполнение заказа
- Основные виды торгово-посреднических соглашений, их особенности.
- Агентские соглашения.
- Дистрибьюторский договор.
- Основные виды торгово-посреднических соглашений, их особенности.
- Договор комиссии.
- Договор консигнации.
- Договор поручения.

- Договор коммерческой концессии (франчайзинг).
- Международные соглашения по договорам коммерческого представительства.

Критерии оценки на зачете :

зачтено	Студент показывает высокий уровень теоретических и практических знаний, свободно оперирует категориальным аппаратом. Студент свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий. Умеет анализировать практические ситуации. Ответ построен логично, материал излагается грамотно
Не зачтено	Студент показывает слабый уровень теоретических знаний, не может привести примеры из реальной практики., допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на дополнительные вопросы или затрудняется с ответом на них.

Перечень вопросов для устного опроса :

- Особенности ценообразования на экспортную продукцию. Понятие мировой цены и виды контрактных цен. Международные условия ИНКОТЕРМС.
- Методологические принципы внешнеторгового ценообразования.
- Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика.
- Международные унифицированные условия страхования внешней торговли (Инкотермс).
- Интернациональная стоимость и цены производства. Разнообразие цен, их виды.
- Торгово-промышленная палата РФ как основной участник внешне-экономической деятельности.
- Регулирующая роль ООН.
- Оценка результатов деятельности представительств международных и зарубежных неправительственных организаций в РФ.
- Сравнение государственного регулирования внешнеторговой деятельности в зарубежных странах и РФ.
- ВТО и экономика РФ.
- Экономическое сотрудничество РФ и стран СНГ.
- Международные лизинговые сделки на российском рынке.
- Развитие внешней торговли России.
- Проблема внешней задолженности России. Проблема курса национальной валюты.
- Проблемы вывоза капитала.
- Основные принципы управления во внешнеэкономической деятельности.

Критерии оценки устного опроса:

Критерии	Показатели
Полнота и правильность ответа	полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий
	излагает материал неполно и допускает

	неточности в определении понятий или формулировке правил
Степень осознанности, понимания изученного	обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные, дает анализ
	обнаруживает понимание материала, но не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения или привести свои примеры
	нет понимания материала

Требования к практическому заданию по разделу «Принципы и механизм международных расчетов»

Перечень задач

Задача 1

У клиента банка счет в английских фунтах стерлингов, а он хочет внести 5000 швейцарских франков. Определить на какую сумму пополниться счет клиента, если известны следующие курсы:

		Покупка	Продажа
Ф	фунт стерлингов / доллар США	1.8500	1.855
Д	доллар США / швейцарских франк	1.2565	1.2580

Задача 2.

Банку в России предложили депозит в долларах США на 6 месяцев (182 дня). Банк предполагает разместить привлеченные средства на рынке рублей. Определить возможную ставку банка по депозиту в долларах США, если:

С	ставка на рынке рублей	6 мес.	10-12%
К	курс доллара США к рублю	спот	28.30 – 28.60
		6 мес.	0.50 – 0.75

Задача №3 (расчет результата изменения валютного курса)

Компания из Великобритании имеет дочернюю фирму в США, стоимость чистых активов которой составила на 1 января 560 тыс. долл. США. Курсы валют при этом составляли на 1 января – 1 фунт стерлингов = 1,75 долл. США, на 1 декабря того же года – 1 фунт стерлингов = 1,83 долл. США. Определить результат изменения валютного курса для английской компании.

Задача №4(расчет результатов валютной операции)

Итальянская компания поставляет мрамор в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата мрамора предполагается через 3 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 1,5 млн. евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк. Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску? Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях:

- если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,2 евро за швейцарский франк);
- если евро окрепнет до уровня 0,8 евро за швейцарский франк.

Задача №5 (задача о международных расчетах)

Импортер получил комплект товарных документов с предоставлением для оплаты 5 льготных дней. О каком виде международных расчетов идет речь?

Задача № 6 (репатриация валюты) — Администратор 26.10.2016 21:53

Заключен внешнеторговый контракт между резидентом (исполнитель) и нерезидентом (заказчик), по условиям которого получение денежных средств производится в срок не позднее 90 календарных дней с даты выполнения работ.

По данному контракту осуществлены следующие операции:

01.05.2015 г. на счет резидента зачислены 30000 руб.;

15.09.2015 г. резидентом выполнены работы на сумму 60000 руб.;

01.12.2015 г. на счет резидента зачислены 70000 руб.;

10.12.2015 г. резидентом выполнены работы на сумму 40000 руб.

Выполнил ли резидент обязанность по репатриации валюты РФ по данному контракту?

Задача №7 (схема документооборот а при расчетах банковским переводом) —

Администратор 21.10.2016 12:07

Немецкая компания «WEST» подписала контракт с российской фирмой «Лель» на поставку в Германию строительного леса. Контракт предусматривает авансовый платеж в размере 25%. Постройте схему документооборот а при расчетах банковским переводом по данной операции.

Задача № 8(схема документооборот а при расчетах банковским переводом) —

Администратор 21.10.2016 12:06

Российская фирма «Юность» подписала импортный контракт с французской компанией «Женеувьев» на поставку в Россию партии сырья для парфюмерной промышленности. В контракте предусматривается 100%-ая предоплата. Постройте схему документооборот а при расчетах банковским переводом по данной операции.

Критерии и показатели оценивания практического задания по разделу «Принципы и механизм международных расчетов»

Критерии	Показатели	баллы
Полнота и правильность выполнения задания	Задание выполнено, расчеты выполнены правильно	10 8 3 0
	Задание выполнено частично, расчеты выполнены правильно	
	Задание выполнено частично, имеются ошибки в расчетах	
	Задание не выполнено	

Тестовые задания

на проверку сформированности компетенций УК-9 и ПК-11:

1. Комплекс правил и ограничений, в рамках которого принимается решение об уровне цены – это:

- а) методика;
- б) ценовая политика;
- в) инструкция;
- г) технический паспорт.

2. Что относится к условиям платежа в контракте:

- а) валюта платежа;
- б) срок и способ платежа;
- в) форма расчетов;

г) штрафные санкции.

3. Способ фиксации цены в контракте:

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) цена с последующей фиксацией;
- г) скользящая цена;
- д) расчетная цена;
- е) все ответы правильные.

4. Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

- а) маркетингового;
- б) валютно-финансового;
- в) рекламы;
- г) планово-экономического.

5. При использовании в расчетах пластиковых карт международных систем уполномоченные банки обязаны списывать в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей средства в иностранной валюте только с валютных счетов:

- а) резидентов;
- б) нерезидентов;
- в) юридических лиц;
- г) физических лиц.

6. Обменный курс иностранной и отечественной валюты не будут таить существенной опасности для участника ВЭД в том случае, если будет обеспечено:

- а) своевременное погашение кредитов;
- б) качество товаров;
- в) согласованное поступление и отчисление валюты;
- г) своевременные поставки товаров.

7. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- а) экспорта;
- б) сумм уплаты пошлин;
- в) курса национальной валюты;
- г) объемов импорта.

8. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

- а) смешанный;
- б) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- в) расчетный;
- г) в денежных величинах за физическую единицу товара.

9. Трансфертное ценообразование – это ...

- а) реализация товаров по заниженным ценам взаимосвязанным лицам внутри одной крупной фирмы
- б) калькуляция себестоимости товара его производителем
- в) исчисление таможенной стоимости товара с целью взимания таможенных пошлин и сборов
- г) завышение цены на товар в дискриминационных целях

10. Вид цены контракта, не подлежащей изменению:

- а) публикуемая;
- б) скользящая;
- в) подвижная;
- г) твердая.

11. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:

- а) прейскурантные;
- б) расчетные;
- в) плановые;
- г) биржевые.

12. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:

- а) конвертируемости;
- б) повышению;
- в) неизменности;
- г) снижению.

13. Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:

- а) валютного счета;
- б) сроков платежа;
- в) валютной оговорки;
- г) верный ответ В) и С).

14. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта с учетом издержек производства:

- а) периодически твердая;
- б) подвижная;
- в) скользящая;
- г) фиксированная.

15. Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок при помощи:

- а) валютных оговорок;
- б) страхового полиса;
- в) гарантий;
- г) подвижной валюты.

16. Валюта цены – это ...

- а) всегда валюта страны импортера
- б) валюта, в которой в контракте фиксируется цена таможенная стоимость товара
- в) валюта, в которой контрагенты рассчитываются друг с другом

17. Клиринг – это ...

- а) форма кредитования при приобретении основных фондов
- б) расчеты между контрагентами путем взаимозачета
- в) комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа
- г) оказание консультационных услуг

18. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:

- а) бартер;
- б) хайринг;
- в) встречная закупка;
- г) компенсационная сделка.

19. Валютная выручка, поступившая на текущий счет предприятия в рублевом эквиваленте – это:

- а) прибыль предприятия-экспортера;
- б) экспортный доход;
- в) инвестиционный доход;
- г) курсовая разница.

20. Самая простая, самая дешевая, но и самая рискованная для продавца форма расчетов – это:

- а) передача средств «их рук в руки»;
- б) компенсационная;
- в) платеж на открытый счет ;
- г) аванс.

Выступление на занятии семинарского типа по разделу «Современные внешнеэкономические отношения и основные тенденции их развития»

Вопросы к семинарам даны в МР и в ФОС по дисциплине

Критерии и показатели оценивания выступлений студентов на занятии семинарского типа по разделу «Современные внешнеэкономические отношения и основные тенденции их развития»

Критерии	Показатели
Владение фактическим материалом	<ul style="list-style-type: none"> - уверенно владеет фактическим материалом, содержащимся в рекомендуемой к семинару литературе (в том числе в лекциях и нормативно - правовых актах, с учетом внесенных в них изменений); - плохо владеет фактическим материалом.
Использование литературы	<ul style="list-style-type: none"> - использует фундаментальную литературу и современные исследования научно-объективного характера (монографии, статьи в сборниках и периодической печати); - использует только рекомендованные учебники
Способность делать выводы	<ul style="list-style-type: none"> - анализирует факты, явления и процессы, проявляет способность делать обобщающие выводы, обнаруживает свое видение решения правовых проблем; - проявляет неглубокие знания при освещении принципиальных вопросов и проблем; неумение делать выводы обобщающего характера и давать оценку значения освещаемых рассматриваемых вопросов и т.п.
Использование понятийного аппарата	<ul style="list-style-type: none"> - уверенно владеет понятийным аппаратом; - плохо владеет понятийным аппаратом;
Активное участие в дискуссии	<ul style="list-style-type: none"> - активно участвовал в семинаре, выступая с содержательными докладами и сообщениями, рецензируя выступления своих одногруппников,

	<p>стремясь к развитию дискуссии</p> <p>- ответил только на один вопрос семинара, при этом поверхностно, или недостаточно полно осветил его и не дал ответа на дополнительный вопрос.</p>
--	---

Перечень вопросов к экзамену

- Внешнеэкономическая политика России и её отличительные особенности.
- Реформа управления внешнеэкономическими связями России, её цели и направления.
- Конституционные основы управления внешнеэкономической деятельностью
- Законодательная и нормативная база государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
- Зарубежный опыт регулирования внешнеэкономической деятельности.
- Характер внешнеэкономических операций и виды сделок.
- Понятие и виды международных коммерческих операций (МКО)
- Типовая внешнеторговая сделка купли-продажи и её оформление.
- Коммерческие переговоры. Типовые контракты.
- Международный контракт купли-продажи, его содержание, подготовка и исполнение.
- Международные условия поставки товаров. Инкотермс-2010, его структура и содержание.
- Формы внешнеэкономической деятельности.
- Валютные отношения во внешнеэкономической деятельности
- Кредитование внешнеэкономической деятельности
- Органы государственного регулирования ВЭД в России.
- Организации негосударственного регулирования ВЭД.
- Международные регулирующие организации.
- Методы нетарифного регулирования.
- Методы таможенно-тарифного и налогового регулирования.
- Меры валютного регулирования.
- Структура, современные этапы развития ВЭК РФ
- Проблемы оптимизации внешнеэкономической деятельности России
- Организация управления ВЭД предприятия кинематографии и телевидения.
- Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание.
- Экспортно-импортные операции. Резэкспорт, реимпорт. Эффективность операций.
- Организация и техника экспортных операций.
- Выбор товара – объекта интеллектуальной собственности для внешнеторговой сделки
- Создание предприятий (кино. медиапроектов) с участием иностранных инвесторов.
- Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями и их филиалов и представительств на территории Российской Федерации.
- Особенности внешнеэкономической деятельности в кино- и телеиндустрии.
- ВТО и экономика РФ.
- Экономическое сотрудничество РФ и стран СНГ.
- Мировой рынок аудиовизуальных услуг и динамика его развития
- Понятие мировой цены и виды контрактных цен.
- Методологические принципы внешнеторгового ценообразования.
- Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика.

- Валютное законодательство РФ: основные положения и термины.
- Основы организации международных расчетов.
- Формы международных расчетов: банковский перевод.
- Формы международных расчетов: аккредитив.
- Формы международных расчетов: инкассо.
- Валютно-финансовые условия контрактов.
- Расчет курса иностранных валют
- Международный обмен интеллектуальной собственностью
- Лицензирование деятельности, связанной с публичным показом зарубежного кино и фильмов российского производства в других странах .
- Тенденции развития международной лицензионной торговли в сфере кино и телевидения
- Перекрестное лицензирование.
- Развитие сублицензирования в сфере кино и телевидения
- Сущность лицензионных платежей
- Сущность франчайзинга. Франчайзинговый договор

Критерии и показатели оценивания выступлений студентов на экзамене

Показатель оценивания	Оценка			
	«2» (неудовлетв.)	Пороговый уровень освоения	Углубленный уровень освоения	Продвинутый уровень освоения
		«3» (удовлетвор.)	«4» (хорошо)	«5» (отлично)
Знания	Обучающийся не знает значительной части программного материала, плохо ориентируется в экономической терминологии, допускает существенные ошибки.	Обучающийся имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала.	Обучающийся твердо знает материал, не допускает существенных неточностей в ответе на вопрос.	Обучающийся знает научную терминологию, методы и приемы анализа экономических проблем, глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, не затрудняется с ответом при видоизменении заданий.
Умения	Не умеет использовать методы и приемы анализа проблем внешнеэкономической деятельности, не знает значительной	Теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера,	Теоретическое содержание курса освоено полностью, необходимые практические компетенции в	Умеет использовать основные положения и методы экономических наук при решении профессиональных задач. Умеет

	части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено.	большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос	основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое.	объяснять и анализировать процессы в мировой экономике Теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.
Навыки	Обучающийся не имеет навыков анализировать процессы в мировой экономике, допускает существенные ошибки, с большими затруднениями выполняет практические работы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено	Обучающийся допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала	Обучающийся грамотно и по существу излагает материал, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.	Обучающийся имеет навыки интерпретировать статистические данные для оценки состояния внешнеэкономической деятельности предприятия, 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.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Список литературы и источников

Основная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник и практикум./ Е.Ф.Прокушев, А.А.Костин. – 9-е издание, переработанное и дополненное. – М.: Юрайт, 2016. – 645с.

Дополнительная литература:

1. Баринов В.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебник. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2016. – 192 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Под ред. Л.Е Стровского.- 5-е издание, переработанное и дополненное – М.: [Юнити-Дана](#), 2010.- 504 с.
3. Михайлов, Д. М. Международные контракты и расчеты / Д. М. Михайлов. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2013. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-94879-887-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/276725> (дата обращения: 10.06.2019).
4. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: Учебное пособие/ Сберегаев Н. А. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 268 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/792612> (дата обращения: 10.06.2019).
5. Сберегаев Н.А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: Учебное пособие – М.: Инфра-М, 2014.
6. [Постоленко М. Л.](#) Управление внешнеэкономической деятельностью в России: учебное пособие. – М.: [Форум](#), 2016 . – 480 с.

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронная библиотечная система Book.ru: <http://www.book.ru/>
2. Электронная библиотека диссертаций Российской Государственной библиотеки: <http://diss.rsl.ru/>
3. Научная электронная библиотека e-library: <http://www.e-library.ru/>

Перечень информационных технологий. Специальные информационные системы отрасли киноискусства:

Перечень информационных технологий.

Культура РФ: <https://www.culture.ru/> [Электронный ресурс]

Специальные информационные системы отрасли киноискусства:

1. Официальный сайт Молодежного центра Союза кинематографистов РФ <http://www.MovieStart.ru>
2. Сайт-справочник, каталог современного кинематографа kinopoisk.ru
3. Сайт-справочник, каталог современного кинематографа Kino-Teatr.ru
4. Интернет - версии журналов «Искусство кино», «Киноведческие записки», «Сеанс», «Кинопроцесс» <http://www.kinoart.ru>
5. Официальный сайт Фонда кино <http://www.fond-kino.ru>
6. Официальный сайт киностудии «Ленфильм» <http://www.lenfilm.ru/>
7. Официальный сайт киностудии «Мосфильм» <http://www.mosfilm.ru/>

Доступ в ЭБС:

ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ».

ООО «Издательство Лань».

ООО «Центральный коллектор библиотек «БИБКОМ».

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.

В программе отведено время на самостоятельную работу студентов как важнейшую часть учебного процесса. В самостоятельную работу входит посещение студентами совместно с преподавателем предприятий кинематографии и телевидения, тематических выставок, подготовка докладов и сообщений на семинарских занятиях.

№ п/п	Раздел дисциплины	Итого часов на СРС	ВИД САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
1	Основы формирования мирового рынка.	7	Подготовка к устному опросу Вопросы представлены в ФОС по дисциплине.
2	Организация внешнеэкономической деятельности	7	Подготовка к выступлению с докладом на семинарском занятии. Темы докладов представлены в ФОС
3	Регулирование внешнеэкономической деятельности	8	Подготовка к рубежному контролю Тесты рубежного контроля представлены в ФОС по дисциплине
4	Договорно-правой механизм ВЭД	7	Подготовка к устному опросу Вопросы представлены в ФОС по дисциплине.
5	Внешнеэкономический контракт	9	<p>Вопросы к семинару:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Порядок подготовки и заключения, структура и содержание внешнеторгового контракта. • Классификация контрактных условий: условия существенные и несущественные, обычные и специфические, коммерческие и юридические. • Виды внешнеторговых контрактов: контракты типовые и индивидуальные. • Характеристика основных контрактных условий: предмет, качество, цена. • Характеристика основных контрактных условий: платеж, санкции, непреодолимая сила, арбитраж. • Опционные соглашения • Договоры с режиссерами • Договоры с актерами • Паспорт для мировой дистрибьюции
6	Внешнеэкономическая деятельность предприятия кинематографии и	6	Подготовка к устному опросу Вопросы представлены в ФОС по дисциплине

	телевидения		
	Формы и методы внешней торговли	6	Подготовка к устному опросу Вопросы представлены в ФОС по дисциплине
	Выход предприятия кинематографии и телевидения на внешний рынок	6	<p>Вопросы к семинару:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методы выхода продюсерской компании на зарубежный кинорынок. 2. Подготовка фильмов к мировому прокату. <ul style="list-style-type: none"> • Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия кинематографии и телевидения. • Работа продюсерской компании по выходу на зарубежный кинорынок • Стратегии выхода предприятия кинематографии и телевидения на мировой кинорынок. 6. Подготовка лицензионных контрактов. Изучение правовой базы ВЭД. 7. Поиск и выбор иностранных контрагентов. <p>Подготовка к рубежному контролю Тесты рубежного контроля представлены в ФОС по дисциплине</p>
	Международная торговля услугами	6	<p>Вопросы к семинару:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особенности формирования мирового рынка услуг. • Мировой рынок аудиовизуальных услуг и динамика его развития • Регулирование рынка аудиовизуальных услуг. • Основные виды аудиовизуальных услуг на мировом рынке.
	Международная торговля лицензиями	6	<p>Вопросы к семинару:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Лицензирование деятельности, связанной с публичным показом зарубежного кино и фильмов российского производства в других странах . • Тенденции развития международной лицензионной торговли в сфере кино и телевидения • Перекрестное лицензирование • Развитие сублицензирования в сфере кино и телевидения
		8	Подготовка к зачету

Ценообразование в внешнеэкономической деятельности	7	Подготовка к устному опросу Вопросы представлены в ФОС по дисциплине
Принципы и механизм международных расчетов	7	Вопросы к семинару: <ul style="list-style-type: none"> • Субъекты и формы международных расчетов. • Задачи государственной валютной политики. • Система организации международных расчетов. • Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. • Виды валютных оговорок и рисков. Методы хеджирования валютных рисков. Формы международных расчетов.
Формы и методы международных расчетов	9	Подготовка к рубежному контролю Тесты рубежного контроля представлены в ФОС по дисциплине
Современные внешнеэкономические отношения и основные тенденции их развития.	8	Вопросы к семинару: <ul style="list-style-type: none"> • Платежный баланс государства. • Протекционизм и свобода торговли. • Регулирование внешней торговли. • Международное движение капитала. • Международные экономические организации. • Основные тенденции развития международных экономических отношений.
Проблемы оптимизации внешнеэкономической деятельности России	7	Подготовка к устному опросу Вопросы представлены в ФОС по дисциплине
	36	Подготовка к экзамену

Методические рекомендации по подготовке докладов на семинаре

1.1 Планирование доклада

Планирование доклада зависит от темы доклада, целей и задач, стоящих перед выступающим, его индивидуальных особенностей, от состава аудитории, в которой предстоит выступать.

Цель доклада состоит в том, чтобы представить новую информацию, которая требует осмысления и убедить – побудить слушателей к действию, сделать так, чтобы они приняли или изменили свою точку зрения на излагаемую проблему. Знание цели

усиливает внимание. Если выступающий не подумает о назначении доклада, он не добьется успеха.

Цель доклада закладывается в т.н. стержневую идею – это основной тезис, который необходимо ясно сформулировать с самого начала. В докладе может быть несколько стержневых идей, но не более трех. Стержневая идея дает возможность задать определенную тональность доклада. Сформулировать стержневую идею доклада означает ответить на вопрос, зачем говорить (цель) и о чем говорить (средства достижения цели).

Требования к стержневой идее доклада:

фраза должна утверждать главную мысль и соответствовать цели доклада;
суждение должно быть кратким, ясным, легко удерживаться в кратковременной памяти;

мысль должна пониматься однозначно, не заключать в себе противоречия.

Тема доклада должна быть конкретизирована, интересна, понятна для аудитории. Выступающий должен владеть темой. Это значит, что все факты должны быть собраны, систематизированы, изучены, причем, они должны освещать явление со всех сторон. Это и есть применение системного анализа на практике.

Чтобы достичь успеха у слушателей, выступающему необходимо четко определить понятия (термины), предлагать поясняющие примеры, представлять доказательную статистику, излагать концепции, иллюстрировать мысли дополнительным материалом.

Необходимо учесть, что тему надо изложить за короткое время, удовлетворив запросы слушателей.

В отношении темы и цели доклада следует придерживаться следующих правил:

1. Не пытайся в одном докладе охватить всё и вся. Любая тема имеет возможности как более широкого, так и более узкого освещения, в зависимости от обстоятельств.
2. Тема доклада не должна быть слишком широкой.
3. Тема не должна быть и слишком узкой. Всякая тема связана с более широкой проблематикой и может быть обобщена.
4. Четко устанавливайте связь: «тема - проблема».

В процессе уточнения темы и определения целевой установки рекомендуется проконтролировать себя вопросами:

Действительно ли меня интересует тема или может ли она стать интересной для меня?

Достаточно ли я знаю по данному вопросу и могу ли я найти всю необходимую информацию?

Смогу ли я уложиться в отведенное время?

Соответствует ли мой доклад уровню моих знаний и опыту?

Будут ли соответствовать мои тема и цель уровню знаний, интересам и установкам слушателей?

Итак, подготовка к докладу заключается в том, чтобы выработать собственное отношение к предмету доклада, сформулировать свои мысли по тому, или иному вопросу, проанализировать свои идеи с позиции будущей аудитории.

1. 2. Поиск и подбор материалов

После уяснения темы и цели доклада следует перейти к поиску и подбору материалов, который включает в себя ряд этапов.

Этап 1. Поиск литературы по основным вопросам темы и отбор научного содержания, которое отвечает цели доклада. Основными источниками являются: официальные документы; научная, научно-популярная, учебная и справочная литература; статьи из газет и журналов; передачи радио и телевидения; результаты социологических опросов; собственные знания и опыт; беседы, интервью; размышления и наблюдения.

Чтобы доклад получился содержательным, лучше использовать не один источник, а несколько.

Этап 2. Изучение жизненных явлений (фактов, цифр, ситуации и т.п.) для теоретического анализа и обобщения в докладе, чтобы слушатели поняли лежащие в их основе закономерности и тенденции. При этом следует помнить, что цифровые данные, для облегчения восприятия лучше демонстрировать посредством таблиц и графиков, а не злоупотреблять их зачитыванием. Лучше всего, когда в докладе количество цифрового материала ограничено, на него лучше ссылаться, а не приводить полностью, так как цифры скорее утомляют слушателей, нежели вызывают интерес.

Этап 3. Подбор примеров из практики (общественной и индивидуальной) для иллюстрации и доходчивого разъяснения сложных теоретических вопросов. Необходимо использовать и так называемый местный материал, т.е. имеющий отношение к слушателям (например, из жизни учебной группы). Такой материал оживляет выступление, привлекает к нему внимание слушателей, вызывает у них интерес к выступлению.

1.3 Структура доклада

Выступающий должен уметь провести через весь процесс работы над докладом определенное организационное, структурное начало. Это в конечном итоге облегчает слушателям усвоение материала, придает докладу композиционное единство, обеспечивает согласование и даже известную гармонию частей доклада. Под структурой доклада понимается его построение, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему докладу как единому целому.

Основными элементами структуры доклада являются:

1. Введение, которым докладчик привлекает внимание слушателей и настраивает их на тему своего выступления.

2. Стержневая идея.

3. Основная часть, в которой раскрываются главные пункты доклада.

4. Заключение, в котором подводятся итоги.

Примерное распределение времени:

вступление и стержневая идея – 10-15%;

основная часть – 60-65%;

заключение – 20-30%.

Вступление необходимо в каждом докладе. Это диктуется необходимостью с чего-то начать, привлечь внимание слушателей, наладить контакт с аудиторией. Собственная структура вступления может включать в себя следующие элементы:

1. Вступительное замечание.

2. Формулировка конкретной цели доклада для слушателей, в отличие от собственных целей выступающего (т.н. ориентирование слушателей).

3. Обзор главных вопросов темы доклада, если выступление достаточно продолжительно.

Цель введения – привлечь внимание слушателей и ориентировать их на материал, который будет представлен в докладе. Привлечь внимание можно одним из следующих способов:

дать иллюстрацию в виде словесного рассказа или наглядного изображения;

обратиться к чему-либо, известному из жизни всей аудитории;

начать с риторического вопроса;

начать выступление с какой-нибудь потрясающей цитаты известного человека.

Ориентирующий материал дает аудитории основу, необходимую для понимания основного содержания доклада. Этот материал связан со стержневой идеей, в нем содержится необходимая информация, с его помощью докладчик устанавливает доверие к себе и показывает слушателям важность сообщения.

Чтобы ориентировать слушателей, можно:

дать историческую основу;

дать определение основных терминов;

взять примеры из опыта российских и зарубежных компаний, связать их с заданной темой;

указать на важность темы для слушателей.

Начать доклад можно одним из следующих способов:

сообщение темы и основных вопросов; характеристика их теоретического и практического значения;

прямое приглашение к совместному обсуждению, поиску ответов на поставленные вопросы;

краткая характеристика существа вопроса, формулирование основной мысли доклада;

выражение своего отношения к собравшимся, обычно положительного, или даже подчеркнута положительного, и другие.

Стержневая идея доклада должна быть представлена в виде краткого, ясного и четкого положения. Если этой идеи нет, аудитория подчас не может понять, о чем идет речь, и теряет внимание.

В Основной части доклада разворачивается стержневая идея, раскрываются ее аспекты. В ней излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые идеи и положения, доказываются их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам.

План развития основной части должен быть ясным. Предмет доклада должен раскрываться конкретно и стройно. Должно быть подобрано как можно больше фактологических материалов и необходимых примеров, ссылок на нормативно-правовые документы. При этом следует также соблюдать ряд чисто методических правил:

1. Сложные вопросы должны получать в плане полный разворот.

2. Хорошо отложившиеся в памяти вопросы в плане могут быть обозначены одной-двумя фразами, или даже отдельными словами.

3. Выступающий имеет право рассматривать одни вопросы подробнее, другие в общих чертах, третьи и вовсе опустить. Но при этом обязательно должно даваться обоснование, почему рассматриваются одни вопросы и опущены другие.

4. Вопросы, стоящие близко друг к другу, по возможности должны объединяться.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.

При чтении лекций по всем темам активно используется компьютерная техника для демонстрации слайдов с помощью программного приложения Microsoft PowerPoint. На семинарских и практических занятиях студенты представляют презентации, подготовленные с помощью программного приложения Microsoft Power Point, подготовленные ими в часы самостоятельной работы.

Информационные технологии:

- сбор, хранение, систематизация и выдача учебной и научной информации;
- обработка текстовой, графической и эмпирической информации;
- подготовка, конструирование и презентация итогов исследовательской и аналитической деятельности;
- самостоятельный поиск дополнительного учебного и научного материала, с использованием поисковых систем и сайтов сети Интернет, электронных энциклопедий и баз данных;
- использование электронной почты преподавателей и обучающихся для рассылки, переписки и обсуждения возникших учебных проблем.

Информационные справочные системы

В ходе реализации целей и задач учебной практики обучающиеся могут при необходимости использовать возможности информационно-справочных систем, электронных библиотек и архивов.

1. Справочная правовая система КонсультантПлюс.
2. Информационно-правовое обеспечение Гарант.
3. IPRbooks.

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ.

Для обеспечения данной дисциплины необходимы:

Оборудованные аудитории: специальная [мебель](#) (учебные столы и стулья), стеллажи, вытяжная [вентиляция](#).

[Технические средства обучения:](#) мультимедийное оборудование, аудио-видеоаппаратура.

11. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ И ИНВАЛИДОВ (ПРИ НАЛИЧИИ)

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;

- дисплеем Брайля PAC Mate 20;
- принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
 - для глухих и слабослышащих:
- автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
- акустический усилитель и колонки;
 - для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
- компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по специальности:
55.05.04 Продюсерство.

Автор (ы) Васильченко В.Н.