

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**«Российский государственный гуманитарный университет»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра Мировой экономики

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Код 38.03.01 – Экономика

Направленность: Экономика бизнеса

Уровень квалификации выпускника - *бакалавр*

Формы обучения – *очная, очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2019

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Рабочая программа дисциплины

Составитель:

к.э.н., доцент *Е.Б. Покровская*

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры мировой экономики

№ 10 от 25.06.2021 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка

1.1 Цель и задачи дисциплины

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

2. Структура дисциплины

3. Содержание дисциплины

4. Образовательные технологии

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

5.2. Критерии выставления оценок

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

9. Методические материалы

9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

9.3. Иные материалы

Приложения

Приложение 1. Аннотация дисциплины

Приложение 2. Лист изменений

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

1.1. Цель и задачи дисциплины «Внешнеторговая деятельность»

Цели дисциплины – получение теоретических и практических навыков реализации внешнеэкономических операций в зависимости от организационных форм торговли и разнообразия предмета сделки, подготовка студента к работе по организации, обеспечению и реализации внешнеторговых операций на различных рынках с различными товарами и услугами.

Задачи дисциплины:

- раскрыть теоретические основы внешнеэкономической деятельности;
- рассмотреть структуру внешнеэкономических связей Российской Федерации на современном этапе;
- усвоить экономическую сущность наиболее важных аспектов внешнеэкономической сферы;
- изучить содержание основных нормативных документов в сфере внешнеэкономической деятельности;
- овладеть методикой и порядком расчета основных показателей развития внешнеэкономической деятельности.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций:

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК-4 - Способность выбирать решения и разрабатывать способы их реализации	ПК-4.1 - Выбирает варианты решений	<i>Знать:</i> теоретические основы внешнеэкономической деятельности. <i>Уметь:</i> формулировать цели внешнеэкономических связей Российской Федерации на современном этапе. <i>Владеть:</i> методикой и порядком расчета основных показателей развития внешнеэкономической деятельности..

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Внешнеторговая деятельность» относится к дисциплине, формируемой участниками и реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин: Макроэкономика, Мировая экономика.

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для сдачи государственного экзамена и выполнения выпускной квалификационной работы

2. Структура дисциплины

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа обучающихся 72 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1.	Формы и методы реализации внешнеэкономических операций	6	4	6				10	Дискуссия
2.	Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами	6	2	3				10	Дискуссия
3.	Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках	6	2	3				10	Дискуссия Решение практических задач
4.	Разработка экспортных и импортных контрактов	6	2	3				10	Дискуссия
5.	Организация и техника операций в торговле готовой продукцией. Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции. Особенности организации и техники операций международной торговли товарами массового спроса	6	2	4				10	Дискуссия
6.	Организация международной	6	2	3				10	Дискуссия Решение практических

	торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами								задач
7.	Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами	6	2	4				12	Дискуссия
	зачет с оценкой								Ответы на вопросы
	итого:		16	26	-	-		72	

Структура дисциплины для очно-заочной и формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 з. е., 114 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 24 ч., самостоятельная работа обучающихся 90 ч.

№ п/п	Раздел дисциплины/темы	Семестр	Виды учебной работы (в часах)					Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			контактная						
			Лекции	Семинар	Практические занятия	Лабораторные занятия	Промежуточная аттестация		
1.	Формы и методы реализации внешнеэкономических операций	6	2	2				15	Дискуссия
2.	Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами	6	2	2				15	Дискуссия
3.	Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках	6	2	2				15	Дискуссия Решение практических задач
4.	Разработка экспортных и импортных контрактов	6	2	2				15	Дискуссия
5.	Организация и	6	2	2				15	Дискуссия

	техника операций в торговле готовой продукцией. Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции Особенности организации и техники операций международной торговли товарами массового спроса								
6.	Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами	6	2	2				15	Дискуссия
	зачет с оценкой								Ответы на вопросы
	итого:		12	12	-	-		66	

3 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Тема 1. Формы и методы реализации внешнеэкономических операций

Организация и техника международных арендных операций: Понятие и характеристика лизинга. Понятие, сущность и технология международных лизинговых операций как одной из форм коммерческих сделок. История возникновения лизинговых операций в международной практике. Определение и сущность лизинга. Объекты и субъекты лизинга на международном рынке. Основные виды и формы лизинга. Финансовый и оперативный лизинг. Мотивация сторон в лизинговой сделке. Факторы, учитываемые при оформлении лизинговой сделки. Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной торговле. Этапы заключения и реализации лизинговой внешнеторговой сделки. Методика расчета лизинговых платежей. Основные преимущества лизинга в торговле готовой продукцией. Форма договора в международной практике. Содержание договорализинга. Международный лизинг и его унификация. Современные европейские тенденции развития лизинга. Развитие лизинга в России. Некоторые рекомендации при ведении лизинговых операций.

Типовая схема лизинговой сделки. Организационно-правовая форма лизинговой компании. Договор о переуступке прав. Контрактные аспекты лизинга. Основные условия международных арендных договоров. Содержание и порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки. Документы, необходимые для ее оформления. Права и обязанности сторон.

Организация и техника международных арендных операций.

Содержание и виды международных арендных операций. Основные условия международных арендных договоров. Организация международных лизинговых сделок, ее документальное оформление и контрактация.

Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами. Организация и техника операций международного франчайзинга:

Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий

Формы реализации научно-технических знаний и технологий в современной международной торговле. Особенности торговли лицензиями. Виды лицензионных соглашений и их основное содержание.

Организация и техника ВЭО по международному обмену инженерно-техническими услугами

Сущность и виды международного инжиниринга. Особенности договорного обеспечения инжиниринговых услуг. Организация международного обмена инжиниринговыми услугами.

Организация и техника операций международного франчайзинга.

Понятие международного франчайзинга. Объект и субъект франчайзинга. История и перспективы развития франчайзинга в международном бизнесе. Организация франчайзной сети. Преимущества и недостатки франчайзингового бизнеса. Особенности содержания франчайзингового договора.

Тема 2. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами

Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность. Основные и вспомогательные коммерческие операции. Экспортно-импортные операции. Методы их осуществления. Основные этапы подготовки и реализации экспортно-импортных операций. Прямой и косвенный методы осуществления внешнеэкономических операций.

Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях. Модель торговых сделок по экспорту и импорту. Международная коммерческая деятельность, осуществляемая через торгово-посредническое звено. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, брокерские, по перепродаже.

Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. Процедура подготовки экспортной сделки. Оферта. Классификация и особенности оферт. Запрос. Заказ во внешней торговле. Документация по подготовке экспортной сделки.

Процедура подготовки импортной сделки. Документация по подготовке импортной сделки.

Электронная коммерция.

Тема 3. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках

Международные товарные биржи и организация биржевой торговли. Международные товарные биржи. Сущность и основные центры биржевой торговли. Виды и цели биржевых сделок. Организационная структура, функции и деятельность ряда крупных бирж. Участники биржевых операций. Техника проведения биржевых операций. Тенденции развития международной биржевой торговли и ее организационной формы. Развитие биржевой торговли. Международные центры биржевой торговли в западных странах и Азиатско-тихоокеанском регионе. Основные группы биржевых товаров. Универсальные и специализированные биржи. Публичные и частные биржи. Организация биржевой торговли. Брокеры и другие участники биржевой торговли. Возрождение биржевой торговли в России. Организация и техника операций на международных товарных биржах. Основные биржевые сделки их цели. Сделки на реальный товар с немедленной поставкой и форвардные сделки. Фьючерсные сделки как основной вид спекулятивных сделок. Опцион на фьючерсные контракты как

средство понижения рисков. Операции хеджирования как средство страхования цен на рынках реальных товаров. Содержание биржевого контракта

Международные товарные аукционы. Сущность и товарные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли. Организация и техника проведения международных товарных аукционов. Основные центры международной аукционной торговли. Организаторы аукционной торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм. Основные стадии проведения аукционов. Техника проведения аукционного торга. Специализированные аукционы. Условия оформления и страхования экспонатов. Гарантии сохранности и возврата. Вознаграждение брокеров. Международные торги. Понятие и экономические функции торгов. Механизм функционирования (порядок и условия проведения) международных торгов на современном этапе. Виды торгов и информация об их проведении. Организаторы и участники проведения торгов. Роль международных торгов в современной международной торговле. Организация и техника проведения международных торгов

Понятие и значение международных торгов. Виды торгов и информирование потенциальных участников. Организация проведения торгов. Организация международных торгов на поставки оборудования и выполнение строительных и подрядных работ. Роль инженерно-консультационных услуг в подготовке условий торгов. Оценка и анализ предложений участников тендерными комитетами, выявление и объявление победителей торгов, гласные и негласные критерии оценки.

Торгово-промышленные выставки и ярмарки. Понятие и виды торгово-промышленных выставок и ярмарок. Виды коммерческих сделок, заключаемых на них. Организации, регулирующие их деятельность. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок. Сближение понятий «выставка» и «ярмарка» в международной практике. Основные виды современных международных выставок и ярмарок. Международные правила участия в выставках и ярмарках. Оформление договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади. Услуги, оказываемые организаторами участникам выставки. Контракт на оказание выставочных услуг. Коммерческая контрактная работа на выставке. Порядок таможенного оформления выставочных экспонатов в процессе подготовки и после завершения работы выставки. А/О «Экспоцентр» – крупнейший организатор международных выставок и ярмарок в России.

Тема 4. Разработка экспортных и импортных контрактов

Сущность и характеристика предмета контракта. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.

Подготовка и заключение экспортного контракта. Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования. Оценка экспортных возможностей предприятия. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Применение условий типовых контрактов. Определение технических характеристик и качества продукции. Формула цены. Составление конкурентного листа. Условия экспортных поставок на базе подрядной кооперации и кооперированного производства. Системная поставка современной наукоемкой продукции и специфика подготовки внешнеторговых контрактов. Экспортные контракты в составе генеральных соглашений о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе. Отдельные экспортные контракты, в том числе при поставках на реализацию по каналам биржевой и аукционной торговли. Особенности контрактов на продажу промышленного и сельскохозяйственного сырья. Значение конъюнктурно-ценовой работы при подготовке экспортных контрактов. Значение посредников при подготовке экспортного контракта.

Подготовка и заключение импортного контракта. Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования. Взаимодействие с заказчиком при выборе технических условий, подготовка и направление запросов. Предварительные переговоры по техническим условиям. Применение типовых условий контрактов. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками. Привлечение предложений конкурентов и составление конкурентного листа. Определение условий технического обслуживания. Проведение окончательных переговоров о закупке промышленного оборудования. Многообразие типовых форм контрактов. Биржевые и небиржевые сырьевые и пищевкусовые товары и формы их реализации на внешних рынках. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены в контракте. Обоснование базисных условий поставки, объемов и графика отгрузок. Исполнение контрактов международной купли продажи.

Порядок оформления договоров и осуществления торговли со странами-членами СНГ.

Тема 5. Организация и техника операций в торговле готовой продукцией.

Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции Особенности организации и техники операций международной торговли товарами массового спроса

Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.

Особенности коммерческой деятельности по торговле машинами и оборудованием. Особенности торговых операций. Специфика применения различных форм и методов торговли. Использование торгов при покупке и продаже машин и оборудования. Операции по сдаче оборудования в аренду, продаже с консигнационных складов. Общая характеристика товарной группы «машинотехническая продукция» на мировом рынке. Формы и методы ее реализации. Международные торги: понятие, процедура, документальное оформление сделок. Особенности внешнеторговых контрактов на поставку машинотехнической продукции.

Классификация товаров на мировом рынке. Особенности внешнеторговых сделок с товарами массового спроса. Содержание контракта международной купли-продажи товаров массового спроса. Специфика документального оформления его реализации.

Тема 6. Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами

Сделки по торговле лицензиями на основе технологий. Технология как совокупность способов и средств обработки материалов. Виды технологий. Правовая охрана технологий. Классификация форм передачи технологий. Содержание лицензионного соглашения. Неисключительная (простая), исключительная и полная лицензии. Ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Передача технологий через кооперационные соглашения.

Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок. Содержание услуг типа инжиниринг. Комплексный инжиниринг, консультативный инжиниринг, технологический инжиниринг и другие инжиниринговые услуги как одна из форм передачи технологий (ноу-хау). Промышленные фирмы и специализированные инжиниринговые фирмы. Спектр услуг типа инжиниринг. Основные группы фирм, предоставляющих инженерно-консультационные услуги. Перечни инженерно-консультационных услуг, оказываемых фирмами. Основные условия международных договоров по предоставлению инженерно-консультационных услуг. Содержание сделок «под ключ».

Тема 7. Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами

Торговля сырьевыми и продовольственными товарами. Техника торговли. Использование международных товарных бирж в торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Виды биржевых сделок, используемых в коммерческой деятельности. Использование международных аукционов в торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности организации и условий продажи на международных аукционах.

Сырьевые и продовольственные товары в современной мировой торговле. Формы реализации сырьевых и продовольственных товаров на мировом рынке. Биржевая торговля. Особенности содержания контракта международной купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров.

4 ИНФОРМАЦИОННЫЕ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

При реализации программы дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» используются различные образовательные технологии – во время аудиторных занятий занятия проводятся в виде лекций и семинарских занятий.

На лекциях применяется проблемный метод изложения материала. Предусмотрено использование лекций по типу лекция-дискуссия, оживляющей учебный процесс, активизирующей познавательную деятельность аудитории).

На семинарских занятиях предусмотрено обсуждение наиболее сложных вопросов курса, решение практических заданий.

Самостоятельная работа студентов (40 часов) подразумевает изучение источников и литературы, предусмотренной программой дисциплины, подготовка к лекциям, семинарским занятиям. Для самостоятельной работы студентов подготовлены учебно-методический модуль по дисциплине, включающей практические задания.

№ п/п	Наименование темы	Виды учебной работы	Образовательные технологии
1	2	3	5
1.	Тема 1. Формы и методы реализации внешнеэкономических операций	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
2.	Тема 2. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия с разбором конкретной ситуации Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
3.	Тема 3. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах,	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия Дискуссия Решение практических задач Консультирование посредством электронной почты

	выставках и ярмарках		
4.	Тема 4. Разработка экспорных и импортных контрактов	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
5.	Тема 5. Организация и техника операций в торговле готовой продукцией. Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции Особенности организации и техники операций международной торговли товарами массового спроса	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия Дискуссия Консультирование посредством электронной почты
6.	Тема 6. Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия Дискуссия Решение практических задач Консультирование посредством электронной почты
7.	Тема 7. Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Лекция-дискуссия Дискуссия Консультирование посредством электронной почты

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Система контроля знаний студентов по учебной дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности» соответствует учебному плану основной образовательной программы.

Текущий контроль знаний предусматривает проверку результатов освоения основных разделов курса. Он включает следующие виды контроля: устный, письменный в виде выполнения практических заданий, ответов на вопросы.

При осуществлении текущего контроля используется рейтинговая система оценки знаний.

Сведения для проведения рейтингового контроля представлены в таблице.

1. Участие в дискуссии	7 раз	По 5 баллов	35
2. Решение практических заданий	5 раз	По 5 баллов	25
5. Промежуточная аттестация (зачет с оценкой)	1	40	40
Итого за семестр			100

Зачет с оценкой			
-----------------	--	--	--

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительн о	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A, B	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения. Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной</p>

		<p>аттестации, не допуская существенных неточностей. Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D, E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации. Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами. Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F, FX	«неудовлетворительно» / не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p>

		<p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>
--	--	---

5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине(модулю)

Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Практическое задание (ПК-4.1)

Задание: Проанализировать динамику развития внешней торговли Российской Федерации.

Таблица "Внешняя торговля Российской Федерации", в млрд долл.США

год	Экспорт	Импорт	Товарооборот
2010	397,1	228,9	625,6
2011	516,5	305,6	822,1
2012	525,4	314,2	839,6

Источник: «Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации»,
Годичный сборник, М., ФТС.

Алгоритм выполнения: Рассчитать темпы роста, темпы прироста, абсолютный прирост; сальдо торгового баланса.

Критерии оценивания практического задания:

- полнота выполненной работы (задание выполнено не полностью и/или допущены две и более ошибки или три и более неточности) – 0-2 баллов;
- задание выполнено полностью и/или допущены одна или две ошибки и/ или две неточности – 3-5 балла ;

Вопросы для дискуссии (ПК-4.1)

1. Встречная торговля и компенсационные сделки во внешней торговле
2. Классификация встречных сделок в международной практике. Организация и техника международных арендных операций.
3. Товарообменные сделки в современной внешней торговле
4. Организация и техника международных арендных операций.
5. Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами.
6. Организация и техника операций международного франчайзинга.
7. Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность.
8. Экспортно-импортные операции. Методы их осуществления.
9. Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях.
10. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
11. Классификация и особенности оферт. Запрос. Заказ во внешней торговле.
12. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли.
13. Международные товарные аукционы.
14. Понятие и экономические функции торгов.
15. Торгово-промышленные выставки и ярмарки.
16. Сущность и характеристика предмета контракта.
17. Применение условий типовых контрактов.
18. Составление конкурентного листа.
19. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками.
20. Порядок оформления договоров.
21. Классификация товаров на мировом рынке.
22. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.
23. Коммерческая деятельности по торговле машинами и оборудованием
24. Особенности внешнеторговых сделок с товарами массового спроса.
25. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.

26. Коммерческой деятельности по торговле машинами и оборудованием.
27. Международные торги: понятие, процедура, документальное оформление сделок.
28. Особенности внешнеторговых контрактов на поставку машинотехнической продукции.
29. Особенности внешнеторговых сделок с товарами массового спроса.
30. Содержание контракта международной купли-продажи товаров массового спроса.

Критерии оценивания участия в дискуссии:

- в дискуссии раскрыты все вопросы, приводятся актуальные данные из официальных источников, сделаны обоснованные выводы – 5 баллов;
- в дискуссии раскрыты все вопросы, приведены данные не из официальных источников, не сформулированы выводы 4-3балла;
- в дискуссии раскрыты основные вопросы, приведены не актуальные данные, не сформулированы выводы 2 балла;
- в дискуссии раскрыты не все вопросы, приведены не актуальные данные, не сформулированы выводы 1 балл

Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Контрольные вопросы к зачету с оценкой (ПК-4.1)

1. Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мирохозяйственных связях.
2. Основные особенности международной встречной торговли.
3. Классификация встречных сделок в международной практике. Формы компенсационной торговли.
4. Международные встречные операции: бартерные операции.
5. Встречные закупки.
6. Выкуп техники, бывшей в употреблении.
7. Операции с давальческим сырьем
8. Товарообменные сделки в современной внешней торговле.
9. Встречная торговля, ее сущность и особенности.
10. Классификация встречных операций.
11. Бартерные, компенсационные операции,
12. Операции встречной закупки, с давальческим сырьем и их модели.
13. Компенсационные сделки
14. Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность.
15. Международные товарные биржи.
16. Международные товарные аукционы.
17. Сущность и товарные центры аукционной торговли.
18. Международные торги.
19. Торгово-промышленные выставки и ярмарки.
20. Сущность и характеристика предмета контракта. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.
21. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
22. Содержание типовых внешнеторговых контрактов.
23. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.
24. Особенности коммерческой деятельности по торговле машинами и оборудованием.
25. Общая характеристика товарной группы «машинотехническая продукция» на мировом рынке. Формы и методы ее реализации.
26. Классификация товаров на мировом рынке.

27. Особенности внешнеторговых сделок с товарами широкого потребления.
28. Торговля сырьевыми и продовольственными товарами. Техникаторговли.
29. Сырьевые и продовольственные товары в современной мировой торговле. Формы реализации сырьевых и продовольственных товаров на мировом рынке.
30. Особенности содержания контракта международной купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров.

Критерии оценивания ответов на контрольные вопросы:

- студент показывает высокий уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических знаний; профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы – 40 - 35 балла;
- студент показывает достаточный уровень компетентности, знания материала дисциплины, учебной, периодической и монографической литературы, раскрывает основные понятия и проводит их анализ на основании позиций различных авторов; показывает высокий уровень теоретических знаний; грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументировано формулирует выводы, но допускает погрешности – 34 - 29 балла;
- студент показывает достаточные знания учебного и лекционного материала, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами – 28- 18 баллов;
- студент показывает слабые знания учебного и лекционного материала, при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами; низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса – 17- 0 баллов

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Источники

Нормативно-правовые документы

Таможенный кодекс ЕАЭС. Текст с изм. и доп. на 2019 г. М., 2019.

www.consultant.ru

Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» www.consultant.ru

Федеральный закон от 08.11. 2003 № 164-ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности" // «Российская газета». 2003. 18 дек. №254.

www.consultant.ru

Инкотермс 2010: Толкование международных торговых терминов. М.: Издание международной торговой палаты, 2012. www.consultant.ru

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров" (заключена в Вене 11.04.1980 г.). www.consultant.ru

Рекомендуемая литература

Основная

Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / ВО - Бакалавриат. – 2-е изд. М.: ИТК Дашков и Ко, 2012. 304 с.
<http://new.znaniy.com/go.php?id=323603>

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : Учебник. / под ред. Иванова И.Н. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 297 с. - ВО - Бакалавриат.
<http://znaniy.com/go.php?id=882956>

Дегтярева О.И. Международное торговое дело : Учебник; ВО. – М. : Изд-во "Магистр", 2018. - 608 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=935691>

Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. - М.: Изд-во Магистр, 2008. -591 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=143121>

Дополнительная

Темнышова Е.П, Дубин А.К.. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : Учебник; ВО - Бакалавриат. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 297 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=995937>

Резник Г. А. Введение в маркетинг: Учебное пособие; ВО – Бакалавриат. 3-е изд. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 202 с. <http://new.znaniium.com/go.php?id=443432>

Список периодических изданий:

«Мировая экономика и международные отношения»
<https://www.imemo.ru/jour/meimo/>

«Российский внешнеэкономический вестник» <http://www.rfej.ru/rvv>

Интернет – ресурсы

Сайт Комиссии ЕврАзЭС [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. –Режим доступа : <http://www.eurasiancommission.org/>

Сайт Всемирной торговой организации [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы.– Режим доступа : <http://www.wto.org>

Сайт Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития) [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

Сайт Федеральная таможенная служба (ФТС) [Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы.– Режим доступа: <http://www.customs.ru/>

Сайт новостей Таможенного Союза по внешнеэкономической деятельности[Электронный ресурс] : информ.-аналит. материалы. – Режим доступа: <http://www.vch.ru>

Перечень БД и ИСС

№п/п	Наименование
1	Международные реферативные наукометрические БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Web of Science Scopus
2	Профессиональные полнотекстовые БД, доступные в рамках национальной подписки в 2020 г. Журналы Cambridge University Press ProQuest Dissertation & Theses Global SAGE Journals Журналы Taylor and Francis
3	Профессиональные полнотекстовые БД JSTOR Издания по общественным и гуманитарным наукам Электронная библиотека Grebennikon.ru
4	Компьютерные справочные правовые системы Консультант Плюс, Гарант

7.Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для проведения аудиторных занятий по дисциплине необходима аудитория, оснащенная ПК и мультимедиа-проектором.

Необходимое лицензионное программное обеспечение: MS PowerPoint, Word, Excel; Chrome.

Состав программного обеспечения (ПО)

№п /п	Наименование ПО	Производитель	Способ распространения (лицензионное или свободно распространяемое)
1	Adobe Master Collection CS4	Adobe	лицензионное
2	Microsoft Office 2010	Microsoft	лицензионное
3	Windows 7 Pro	Microsoft	лицензионное
6	SPSS Statistics 22	IBM	лицензионное
7	Microsoft Share Point 2010	Microsoft	лицензионное
8	SPSS Statistics 25	IBM	лицензионное
9	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
10	ОС «Альт Образование» 8	ООО «Базальт СПО	лицензионное
11	Microsoft Office 2013	Microsoft	лицензионное
12	Windows 10 Pro	Microsoft	лицензионное
13	Kaspersky Endpoint Security	Kaspersky	лицензионное
14	Microsoft Office 2016	Microsoft	лицензионное
15	Visual Studio 2019	Microsoft	лицензионное
16	Adobe Creative Cloud	Adobe	лицензионное
17	Zoom	Zoom	лицензионное

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

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.

9. Методические материалы

В процессе изучения дисциплины используются библиотечные материалы, статистические данные, материалы из сети Интернет. При подготовке рефератов и докладов студенты подбирают необходимые статистические данные, обрабатывают их в соответствии с целями проводимого ими анализа и осуществляют необходимые расчеты, составляют индексы, рисуют диаграммы и т.д. При изучении отдельных вопросов может

использоваться видеопроектор или компьютер для демонстрации схем, таблиц, диаграмм, рисунков и др. материалов.

9.1. Планы семинарских занятий

Выбор тем занятий отражает последовательность изучения вопросов курса в соответствии с логикой развертывания программы, выделения ее ключевых вопросов и глобальных проблем мировой экономики.

Вопросы для изучения тем семинаров задаются преподавателем предварительно. Формулировка вопросов для обсуждения на семинарских занятиях ориентирована на углубленное и комплексное освоение изучаемых тем, понимание логики развития соответствующих процессов и явлений, их значимости в эволюции мировой экономики. При подготовке к занятию студент должен изучить все вопросы, включенные в план семинарского занятия. Контрольные вопросы, приведенные в каждой теме, могут использоваться студентами для самоконтроля при подготовке к семинару.

Целью семинарских занятий является закрепление теоретических знаний, углубление и расширение современных экономических знаний в процессе изучения дисциплины. Семинары нацелены и на развитие познавательных, дискуссионных, творческих способностей студентов в прагматическом изучении современных явлений, факторов и возможностей прогресса мировой экономики; на активизацию их интереса, навыков к самостоятельной исследовательской работе, сравнительному анализу динамичных изменений внешнеэкономической среды и субъектов мирового хозяйства; умения работать с учебной и научной литературой, обосновывать свои позиции. Допускаемое разнообразие позиций и дискуссии в ходе семинара призваны стимулировать процесс осмысления студентами рассматриваемых вопросов и проблем, а контрольные вопросы – улучшить их понимание.

Подготовка к занятиям базируется на самостоятельном изучении лекционного материала и обязательной учебной литературы. Состав дополнительной литературы может значительно расширяться и обновляться, включать современные научные, периодические, статистические отечественные и зарубежные публикации.

№	Разделы и темы дисциплины
	Отдельные виды внешнеэкономических операций. Особенности форм и методов реализации внешнеэкономических операций
1	Тема 1. Виды внешнеэкономических операций.
2	Тема 2. Формы и методы реализации внешнеэкономических операций
	Процедуры и техника подготовки внешнеторговой сделки между контрагентами. Современные организационные формы проведения международных торговых операций
3	Тема 3. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами
4	Тема 4. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках
5	Тема 5. Разработка экспортных и импортных контрактов
	Организационные формы и техника проведения коммерческих операций в торговле основными группами товаров
6	Тема 6. Организация и техника операций в торговле готовой продукцией. Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции Особенности организации и техники

	операций международной торговли товарами массового спроса
7	Тема 7. Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами
8	Тема 8. Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами
	ИТОГО

Доклады, выступления и дополнения на семинарах должны быть краткими, конкретными, содержательными, логически стройными и аргументированными. Они должны содержать достаточно новые факты по рассматриваемым проблемам. Время на доклад обычно определяется в пределах 10-15 минут; для ответов на контрольный вопрос и дополнений – 5-7 минут. На семинарах поощряется активная творческая дискуссия студентов, которая призвана стимулировать развитие логики, использования обоснованных аргументов, формировать у студентов системного, стратегического мышления, умения самостоятельно обосновывать и формулировать собственные выводы.

Семинарские занятия предназначены для поэтапного, текущего контроля результативности учебного процесса, поэтому активное участие в них студентов является обязательным. Пропуски семинарских занятий по уважительной причине должны компенсироваться реферативными отчетами или выполнением контрольных заданий преподавателя по вопросам пропущенной темы.

Пояснительная записка

Семинары 1., 2. Виды внешнеэкономических операций. Формы и методы реализации внешнеэкономических операций

Вопросы для обсуждения:

1. Встречная торговля и компенсационные сделки во внешней торговле
2. Классификация встречных сделок в международной практике. Организация и техника международных арендных операций.
3. Товарообменные сделки в современной внешней торговле
4. Организация и техника международных арендных операций.
5. Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами.
6. Организация и техника операций международного франчайзинга.

Контрольные вопросы:

1. Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мирохозяйственных связях..
 1. Основные особенности международной встречной торговли.
 2. Классификация компенсационных операций по методологии ООН
 3. Товарообменные и компенсационные сделки
 4. Товарообменные сделки в современной внешней торговле.
 5. Организация и техника международных арендных операций:
 6. Определение и сущность лизинга.
 7. Типовая схема лизинговой сделки.
 8. Организация и техника международных арендных операций.
 9. Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами.
 10. Организация и техника операций международного франчайзинга:

Семинар 3. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность.
2. Экспортно-импортные операции. Методы их осуществления.

3. Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях.
4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
5. Классификация и особенности оферт. Запрос. Заказ во внешней торговле.

Контрольные вопросы:

1. Основные и вспомогательные коммерческие операции.
2. Основные этапы подготовки и реализации экспортно-импортных операций.
3. Прямой и косвенный методы осуществления внешнеэкономических операций.
4. Модель торговых сделок по экспорту и импорту.
5. Документация по подготовке импортной сделки.
6. Документация по подготовке экспортной сделки.

Семинар 4., 5. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках.

Вопросы для обсуждения:

1. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли.
2. Международные товарные аукционы.
3. Понятие и экономические функции торгов.
4. Торгово-промышленные выставки и ярмарки.

Контрольные вопросы:

1. Сущность и основные центры биржевой торговли.
2. Организационная структура, функции и деятельность ряда крупных бирж.
3. Техника проведения международных аукционов.
4. Формы международной аукционной торговли.
5. Понятие и экономические функции торгов.
6. Виды торгов и информирование потенциальных участников.
7. Международные правила участия в выставках и ярмарках.

Семинар 6. Разработка экспортных и импортных контрактов.

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и характеристика предмета контракта.
2. Применение условий типовых контрактов.
3. Составление конкурентного листа.
4. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками.
5. Порядок оформления договоров.

Контрольные вопросы:

1. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.
2. Разработка экспортного контракта
3. Значение посредников при подготовке экспортного контракта.
4. Подготовка и заключение импортного контракта.
5. Многообразие типовых форм контрактов.
6. Обоснование базисных условий поставки, объемов и графика отгрузок. 7. Исполнение контрактов международной купли продажи.

Семинар 7. Организация и техника операций в торговле готовой продукцией.

Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции

Особенности организации и техники операций международной торговли товарами массового спроса.

Вопросы для обсуждения:

1. Классификация товаров на мировом рынке.

2. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.
3. Коммерческая деятельности по торговле машинами и оборудованием
4. Особенности внешнеторговых сделок с товарами массового спроса.

Контрольные вопросы:

- 1 Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием.
2. Коммерческой деятельности по торговле машинами и оборудованием.
3. Международные торги: понятие, процедура, документальное оформление сделок.
4. Особенности внешнеторговых контрактов на поставку машинотехнической продукции.
5. Особенности внешнеторговых сделок с товарами массового спроса.
6. Содержание контракта международной купли-продажи товаров массового спроса.

Семинар 8. Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами.

Вопросы для обсуждения:

1. Сделки по торговле лицензиями на основе технологий
2. Классификация форм передачи технологий.
3. Содержание лицензионного соглашения.
4. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.

Контрольные вопросы:

1. Сделки по торговле лицензиями на основе технологий
2. Классификация форм передачи технологий.
3. Особенности лицензионного соглашения..
4. Содержание сделок «под ключ».

Семинар 9. Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами.

Вопросы для обсуждения:

1. Торговля сырьевыми и продовольственными товарами.
2. Использование международных аукционов в торговле сырьевыми и продовольственными товарами.
- 3 Сырьевые и продовольственные товары в современной мировой торговле.
4. Формы реализации сырьевых и продовольственных товаров на мировом рынке.

Контрольные вопросы:

1. Техника торговли сырьевыми и продовольственными товарами. .
2. Особенности организации и условий продажи на международных аукционах.
3. Формы реализации сырьевых и продовольственных товаров на мировом рынке.
4. Особенности содержания контракта международной купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров.

9.2. Иные материалы

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Внешнеторговая деятельность» направлена на

- закрепление теоретических знаний, полученных в процессе лекций;
- получение практических навыков в решении задач и проблемных ситуаций;
- самостоятельное овладение дополнительным материалом курса.

Самостоятельная работа предусматривает

- подготовку студентов к практическим занятиям;
- изучение тем теоретического курса, не вошедших в лекционный материал;
- систематизацию знаний путем изучения Таможенного кодекса Таможенного союза, проработки пройденных лекционных материалов по конспекту лекций, учебникам и

учебным пособиям, тестовых вопросов по материалам лекционного курса и контрольных вопросов по результатам освоения тем, вынесенных на семинарские занятия;

- подготовку к текущему контролю;

- выполнение практических заданий вне аудиторных занятий

Рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Вид работы	Содержание (перечень вопросов)
<p>Тема: Виды внешнеэкономических операций. Формы и методы реализации внешнеэкономических операций</p> <p>Подготовка к семинару № 1, № 2</p>	<ol style="list-style-type: none">1. Встречная торговля и компенсационные сделки во внешней торговле2. Классификация встречных сделок в международной практике. Организация и техника международных арендных операций.3. Товарообменные сделки в современной внешней торговле4. Организация и техника международных арендных операций.5. Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами.6. Организация и техника операций международного франчайзинга.

<p>Тема: Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами.</p> <p>Подготовка к семинару № 3</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность. 2. Экспортно-импортные операции. Методы их осуществления. 3. Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях. 4. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи. 5. Классификация и особенности оферт. Запрос. Заказ во внешней торговле.
<p>Тема: Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках.</p> <p>Подготовка к семинару № 4, № 5</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли. 2. Международные товарные аукционы. 3. Понятие и экономические функции торгов. 4. Торгово-промышленные выставки и ярмарки.
<p>Тема: Разработка экспортных и импортных контрактов</p> <p>Подготовка к семинару № 6</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и характеристика предмета контракта. 2. Применение условий типовых контрактов. 3. Составление конкурентного листа. 4. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками. 5. Порядок оформления договоров.

<p>Тема: Организация и техника операций в торговле готовой продукцией. Особенности организации и техники по поставке машинотехнической продукции Особенности организации и техники операций международной торговли товарами массового спроса.</p> <p>Подготовка к семинарскому занятию № 7</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1.Классификация товаров на мировом рынке. 2.Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием. 3.Коммерческая деятельности по торговле машинами и оборудованием 4.Особенности внешнеторговых сделок с товарами массового спроса. <hr/> <ol style="list-style-type: none"> 1.Задача на расчёт суммы транспортного налога 2.Задача на расчёт среднегодовой стоимости имущества предприятия и налога на имущество юридических лиц. 3. Задача на расчет налога на имущество организаций 4. Заполнение налоговых деклараций
<p>Тема: Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами.</p> <p>Подготовка к семинару № 8</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сделки по торговле лицензиями на основе технологий 2. Классификация форм передачи технологий. 3. Содержание лицензионного соглашения. 4. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.

<p>Тема: Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами.</p> <p>Подготовка к семинарскому занятию № 9</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Торговля сырьевыми и продовольственными товарами. 2. Использование международных аукционов в торговле сырьевыми и продовольственными товарами. 3 Сырьевые и продовольственные товары в современной мировой торговле. 4. Формы реализации сырьевых и продовольственных товаров на мировом рынке.
<p>Итого по дисциплине</p>	

- 9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ
- 9.3. Иные материалы

Аннотация

Дисциплина «Внешнеторговая деятельность» относится к дисциплинам учебного плана, формируемым участниками и реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ кафедрой «Мировой экономики».

Цели дисциплины – получение теоретических и практических навыков реализации внешнеэкономических операций в зависимости от организационных форм торговли и разнообразия предмета сделки, подготовка студента к работе по организации, обеспечению и реализации внешнеторговых операций на различных рынках с различными товарами и услугами.

Задачи дисциплины:

- раскрыть теоретические основы внешнеэкономической деятельности;
- рассмотреть структуру внешнеэкономических связей Российской Федерации на современном этапе;
- усвоить экономическую сущность наиболее важных аспектов внешнеэкономической сферы;
- изучить содержание основных нормативных документов в сфере внешнеэкономической деятельности;
- овладеть методикой и порядком расчета основных показателей развития внешнеэкономической деятельности.

Дисциплина направлена на формирование следующих профессиональных компетенций:

- (ПК-4) - Способность выбирать решения и разрабатывать способы их реализации

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать: теоретические основы внешнеэкономической деятельности.

Уметь: формулировать цели внешнеэкономических связей Российской Федерации на современном этапе.

Владеть: методикой и порядком расчета основных показателей развития внешнеэкономической деятельности.. Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов и подготовки рефератов, промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетных единиц.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1.	Обновлена основная и дополнительная литература		

