

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

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

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ*

Кафедра мировой экономики

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки/специальности

Международная экономическая деятельность

Наименование направленности (профиля)/ специализации

Уровень высшего образования: *бакалавриат*

Форма обучения: *Очная, очно-заочная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2023

Управление внешнеэкономической деятельностью

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Составитель:

к.э.н., доцент *Е.Б. Покровская*

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры мировой экономики

№ 2 от 16.02.2023 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	4
1.1 Цель и задачи дисциплины (<i>модуля</i>).....	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (<i>модулю</i>), соотнесенных с индикаторами достижения компетенций.....	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	6
2. Структура дисциплины (<i>модуля</i>)	6
3. Содержание дисциплины (<i>модуля</i>)	6
4. Образовательные технологии	13
5. Оценка планируемых результатов обучения	14
5.1. Система оценивания.....	14
5.2. Критерии выставления оценок	14
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (<i>модулю</i>).....	16
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	17
6.1. Список источников и литературы.....	17
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».....	17
6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы.....	17
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (<i>модуля</i>)	18
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья	18
9. Методические материалы	19
9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий.....	19
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ.....	22
 Приложение 1. Аннотация рабочей программы дисциплины	 25

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью»

Цель 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. Формируемые компетенции, соотнесённые с планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю):

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Компетенции	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК 4. Способность разрабатывать альтернативные решения на основе установленных целевых показателей, проводить оценку эффективности, выявлять бизнес-возможности, связанные с реализацией внешнеэкономической сделки	ПК 4.1. Способность проводить предварительный анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках	<p>Знать: быть подготовленным к проведению поиска и анализу информации о потенциальных партнерах по внешнеторговой деятельности на внешнем рынке;</p> <p>Уметь: осуществлять поиск и анализ информации о потенциальных партнерах российских организаций, компаний и предприятий на внешних рынках;</p> <p>Владеть: способностью оценивать влияние внешнеторговой политики России и стран-партнеров, требований ВТО на деятельность организации.</p>
	ПК 4.2. Способность применять широкий спектр форм, методов и инструментов, используемых при проведении международных	

	<p>сделок основных сфер активного международного бизнеса, включая подготовку внешнеторговых проектов и оценку рисков внешнеэкономических сделок</p>	<p>методы составления отчетов и подготовки аналитических материалов ; Уметь: составлять отчеты и готовить аналитические документы о соответствии продукции российских компаний, организации и предприятий требованиям внешних рынков в плане сертификации, технических регламентов и иных стандартов Владеть: навыками самостоятельно подготавливать различные виды отчетов, способствующих оптимизации реализации внешнеэкономической сделки.</p>
--	---	--

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Управление внешнеэкономической деятельностью» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана. Реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ кафедрой мировой экономики.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения».

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности», «Международный бизнес», «Международные валютно-кредитные отношения», преддипломная практика.

2. Структура дисциплины

Структура дисциплины для очной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 42 ч., самостоятельная работа обучающихся 66 ч.

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
7	Лекции	16
7	Семинары	26
Всего:		42

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 ч., в том числе контактная работа обучающихся с преподавателем 24 ч., самостоятельная работа обучающихся 84 ч.

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
7	Лекции	12
7	Семинары	12
Всего:		24

3 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Тема 1.1. Виды внешнеэкономических операций.	<p>Встречная торговля и компенсационные сделки во внешней торговле: Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мирохозяйственных связях. Понятие «встречной торговли» и «встречной сделки». Основные особенности международной встречной торговли.</p> <p>Сущность и назначение международных встречных операций. Классификация встречных сделок в международной практике. Формы компенсационной торговли. Торговая и промышленная компенсации.</p> <p>Классификация компенсационных операций по методологии ООН. Способы оформления взаимных обязательств партнеров по товарообменной сделке.</p> <p>Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе (параллельные сделки и др.). Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве</p> <p>Международные встречные операции: бартерные операции; встречные закупки; выкуп техники, бывшей в употреблении; операции с давальческим сырьем; простые компенсационные операции и сложные компенсационные соглашения. Кооперация при сбыте товаров: организация сбытовых структур, производственно-сбытовая кооперация, производственно-сбытовая кооперация консорциумов.</p> <p>Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Международное производственное кооперирование. Финансирование встречной торговли и роль банков. Оформление встречных контрактов на компенсационные сделки.</p> <p>Товарообменные сделки в современной внешней торговле. Встречная торговля, ее сущность и особенности. Классификация встречных операций. Бартерные, компенсационные операции, операции встречной закупки, с давальческим сырьем и их модели. Применение встречных операций участниками внешней торговли.</p> <p>Понятие и виды встречной торговли и ее роль в мирохозяйственных связях. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. Компенсационные сделки на коммерческой основе (параллельные сделки и др.). Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.</p>
2.	Тема 1.2. Форм и методов реализации внешнеэкономических	<p>Организация и техника международных арендных операций: Понятие и характеристика лизинга. Понятие, сущность и технология международных лизинговых</p>

<p>операций</p>	<p>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 договора лизинга. Международный лизинг и его унификация. Современные европейские тенденции развития лизинга. Развитие лизинга в России. Некоторые рекомендации при ведении лизинговых операций.</p> <p>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.</p> <p>Организация и техника международных арендных операций.</p> <p>Содержание и виды международных арендных операций. Основные условия международных арендных договоров. Организация международных лизинговых сделок, ее документальное оформление и контрактация.</p> <p>Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий и по международному обмену инженерно-техническими услугами. Организация и техника операций международного франчайзинга:</p> <p>Организация и техника внешнеэкономических операций по купле-продаже лицензий</p> <p>Формы реализации научно-технических знаний и технологий в современной международной торговле. Особенности торговли лицензиями. Виды лицензионных соглашений и их основное содержание.</p> <p>Организация и техника ВЭО по международному обмену инженерно-техническими услугами</p> <p>Сущность и виды международного инжиниринга. Особенности договорного обеспечения инжиниринговых услуг. Организация международного обмена инжиниринговыми услугами.</p> <p>Организация и техника операций международного франчайзинга.</p>
-----------------	--

		<p>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.</p>
3.	<p>Тема 2.1. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Процедура подготовки импортной сделки. Документация по подготовке импортной сделки.</p> <p>Электронная коммерция.</p> <hr/>
4.	<p>Тема 2.2. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках</p>	<p>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</p>

		<p>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</p> <p>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.</p> <p>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</p> <p>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.</p> <p>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</p>
--	--	--

		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.
5.	Тема 2.3. Разработка экспортных и импортных контрактов	<p>Сущность и характеристика предмета контракта. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов и соглашений.</p> <p>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.</p> <p>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</p>

		<p>условий поставки, объемов и графика отгрузок. Исполнение контрактов международной купли продажи. Порядок оформления договоров и осуществления торговли со странами-членами СНГ.</p>
6.	<p>Тема 3.1. 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>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.</p>
7.	<p>Тема 3.2. Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами</p>	<p>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</p>

		«под ключ».
8.	Тема 3.3. Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами	<p>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.</p> <p>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.</p>
	Промежуточная аттестация	<i>Зачет с оценкой</i>

4. Образовательные технологии

По очной и очной-заочной форме

№ п/п	Наименование темы	Виды учебной работы	Образовательные технологии
1	Тема 1.1. Виды внешнеэкономических операций.	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Вводная лекция/Дискуссионный семинар <i>Оценка работы на семинаре</i>
2	Тема 1.2. Форм и методов реализации внешнеэкономических операций	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Лекция/Дискуссионный семинар + тест по теме семинара <i>Оценка работы на семинаре</i> <i>Консультирование посредством электронной почты</i>
3	Тема 2.1. Организация и схема проведения внешнеэкономической операции при прямых и косвенных связях между контрагентами	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Интерактивная лекция Семинар с разбором конкретных ситуаций и дискуссия <i>Помощь в подготовке имитационных моделей через электронную почту</i>

4	Тема 2.2. Организация и техника проведения операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах, выставках и ярмарках	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Лекция/Семинар с разбором конкретных ситуаций и дискуссия <i>Консультирование посредством электронной почты</i>
5	Тема 2.3. Разработка экспортных и импортных контрактов	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Лекция/Семинар с разбором конкретных ситуаций и дискуссия
6	Тема 3.1. 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	Интерактивная лекция/Семинар с разбором конкретных ситуаций и дискуссия
7	Тема 3.2. Организация международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Лекция/Дискуссионный семинар + тест по теме семинара <i>Оценка работы на семинаре</i> <i>Консультирование посредством электронной почты</i>
8.	Тема 3.3. Особенности внешнеторговых операций по торговле сырьевой продукцией и продовольственными товарами	Лекция/Семинар Самостоятельная работа	Интерактивная лекция Семинар с разбором конкретных ситуаций и дискуссия <i>Помощь в подготовке имитационных моделей через электронную почту</i>

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- <i>опрос</i>	5 баллов	30 баллов
- <i>участие в дискуссии на семинаре</i>	5 баллов	30 баллов
Промежуточная аттестация <i>Зачет с оценкой</i>		40 баллов

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	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

100-83/ А, В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	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. Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной,
-----------------	---	--

		сформированы на уровне – «высокий».
82-68/ С	«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 аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>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.</p>

		<p>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)

Примерные вопросы к дискуссии и зачету с оценкой

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. Техника торговли.
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.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Рекомендуемая литература

Основная

Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 376 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02065-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/434611>

Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 369 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02067-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/434612>

Дополнительная

Хасбулатов, Р. И. Международные экономические отношения в 3 ч. Часть 1 : учебник для бакалавриата, специалитета и магистратуры / Р. И. Хасбулатов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 337 с. — (Бакалавр. Специалист. Магистр). — ISBN 978-5-534-09846-4. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/442195>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

— Банк России [Электронный ресурс]: информационно-аналитические материалы, базы данных финансовой статистики РФ и др. - Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

— Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]: информ.-аналит. дан. – Режим доступа: <http://www.wto.ru>

— Всемирный банк [Электронный ресурс]: информ.-аналит. дан. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org>

— Международный валютный фонд [Электронный ресурс]: информ.-аналит. дан. – Режим доступа: <http://www.imf.org>

— Europa. GatewaytotheEuropeanUnion [Электронный ресурс]: информационно-аналитический портал о странах Европейского союза. – Режим доступа: http://europa.eu/index_en.htm

— UNCTAD [Электронный ресурс]: информ.-аналит. дан. – Режим доступа: <http://www.unctad.org>

6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsuh.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Лекционный материал для студентов содержит статистические данные, а также сравнительные характеристики изменения динамики экономических показателей.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office

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

9.1. Планы семинарских занятий

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

Вопросы для обсуждения:

- Понятие внешнеэкономической операции, виды и сущность.
- Экспортно-импортные операции. Методы их осуществления.
- Процедура и техника подготовки международной коммерческой сделки при прямых связях.
- Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
- 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. 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 . 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. 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. 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. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Презентация — документ или комплект документов, предназначенный для представления материала.

Цель презентации — донести до целевой аудитории полноценную информацию об объекте презентации в удобной форме.

Презентация может представлять собой сочетание текста, гипертекстовых ссылок, компьютерной анимации, графики, видео, музыки и звукового ряда, которые организованы в единую среду. Презентация имеет сюжет, сценарий и структуру, организованную для удобного восприятия информации. Отличительной особенностью презентации является её интерактивность, то есть создаваемая для пользователя возможность взаимодействия через элементы управления.

Требования к подготовке презентации:

1. Не более 10 слайдов
2. Краткое тезисное, схематичное изложение материала
3. Использование иллюстраций
4. Приведение статистических данных с указанием информационных источников

Первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название темы доклада и фамилия, имя, отчество автора.

Дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста. В презентации необходимы импортированные объекты из существующих цифровых образовательных ресурсов.

В презентации доклада должна прослеживаться логика изложения материала. Текстовая часть слайда должна быть представлена в тезисной форме. Если автор приводит статистические или аналитические данные, то наиболее подходящей формой является использование графиков и диаграмм, наглядно демонстрирующих сделанные в ходе работы над докладом выводы.

В оформлении презентаций выделяют два блока: оформление слайдов и представление информации на них. Для создания качественной презентации необходимо соблюдать ряд требований, предъявляемых к оформлению данных блоков. Во время презентации очень эффективны так называемые «воздействующие слайды». Это должен быть наиболее запоминающийся образ презентации в целом, например, рисунок, который можно оставить на экране после окончания презентации. Любая презентация станет более эффективной, если она будет проиллюстрирована схемами и диаграммами. При этом важно не перегружать их пояснениями. Если при подаче материала возникает необходимость демонстрации таблиц, то рекомендуется выделять цветом наиболее важные строки и столбцы таблицы.

Использование иллюстраций и анимации в презентации допускается, однако используемые графические объекты должны быть логически связаны с представленным на слайдах текстовым материалом, а также быть корректными и уместными для представления в учебной аудитории.

Объекты на слайдах могут сразу присутствовать на слайдах, а могут возникать на них в нужный момент по желанию докладчика, что усиливает наглядность доклада и привлекает внимание аудитории именно к тому объекту или тексту, о которых в данный момент идет речь.

Рекомендации по подготовке доклада

Доклад является одной из форм исследовательской работы студентов, также формой текущей аттестации студентов.

Задачей подготовки доклада является:

- Развитие умения отбора и систематизации материала по заданной теме;
- Формирование умения представления своей работы в аудитории.

Процесс подготовки доклада включает в себя несколько этапов:

- Составление плана работы.
- Подбор литературы по выбранной теме.
- Написание содержательной части доклада.
- Подготовка выводов по проделанной работе.

Объем работы должен составлять не более 10 страниц, 14 шрифт TimesNewRoman, через 1,5 интервала.

Оформление работы:

Титульный лист.

Введение (отражается актуальность выбранной темы доклада).

Основная содержательная часть.

Заключение (должны быть сформулированы общие выводы по основной теме, отражено собственное отношение к проблемной ситуации).

Список использованной литературы.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Управление внешнеэкономической деятельностью» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана. Реализуется на экономическом факультете ИЭУП РГГУ кафедрой мировой экономики.

Цель 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 компетенций:

ПК 4 Способность разрабатывать альтернативные решения на основе установленных целевых показателей, проводить оценку эффективности, выявлять бизнес-возможности, связанные с реализацией внешнеэкономической сделки

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:

Знать:

быть подготовленным к проведению поиска и анализу информации о потенциальных партнерах по внешнеторговой деятельности на внешнем рынке; базовые знания в сфере требований внешних рынков в плане соответствии продукции при осуществлении внешнеэкономической деятельности с точки зрения сертификации, технических регламентов и иных стандартов; знать методы составления отчетов и подготовки аналитических материалов.

Уметь:

осуществлять поиск и анализ информации о потенциальных партнерах российских организаций, компаний и предприятий на внешних рынках; составлять отчеты и готовить аналитические документы о соответствии продукции российских компаний, организации и предприятий требованиям внешних и внутренних рынков в плане сертификации, технических регламентов и иных стандартов.

Владеть:

способностью оценивать влияние внешнеторговой политики России и стран-партнеров, требований ВТО на деятельность организации; обладать навыками самостоятельно подготавливать различные виды отчетов, способствующих оптимизации реализации внешнеэкономической сделки.

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

№	Текст актуализации или прилагаемый к РПД документ, содержащий изменения	Дата	№ протокола
1			