

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 01.10.2024 11:51:26
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a0ac5a11f0c8c3199

Приложение 3
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки
38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Торговый менеджмент и
маркетинг (во внутренней и внешней торговле)

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.04 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во
внутренней и внешней торговле)»**

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2022

Краснодар – 2021 г.

Составитель:

К.э.н., доцент
(ученая степень, ученое звание,
должность)

А.Ю. Штезель

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры торговли и общественного питания
протокол № 1 от «30» 08. 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
Цель и задачи освоения дисциплины	4
Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	4
Объем дисциплины и виды учебной работы	4
Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	5
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	13
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	14
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	13
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	13
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	14
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	14
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	22

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью учебной дисциплины «Внешнеэкономические операции» является: формирование знаний о сущности, организации, видах и технике внешнеэкономических операций (ВЭО), выявление специфики и техники ВЭО при различных способах выхода на внешние рынки и при различных объектах внешнеэкономических сделок.

Задачи учебной дисциплины «Внешнеэкономические операции»: формирование теоретических знаний и практических навыков совершения внешнеэкономических операций на каждом их этапов, начиная с организации работы по сбору, обработке информации и выбору зарубежных контрагентов, согласованию требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика, и заканчивая этапом исполнения международных сделок с учетом специфики предмета внешнеэкономических сделок; изучение специфики по организации и обеспечению внешнеэкономических операций на различных рынках с различными товарами и услугами; приобретение практических навыков по формированию предложения по совершенствованию товарной политики, подготовке, заключению и исполнению ВЭО в торговой сфере.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Внешнеэкономические операции», относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	очная	очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	3 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	108	
Промежуточная аттестация: форма	Зачет	Зачет
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	48	28
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	46	26
• лекции	24	14
• практические занятия	22	12
• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	2	2

4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-
Самостоятельная работа (СР), всего:	60	80
в том числе:		-
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-
• самостоятельная работа в семестре (СРС)	60	80
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-
• выполнение аналитической записки по темам (разделам) курса	20	20
• и другие виды	40	60

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций (код и наименование индикатора)	Результаты обучения (знания, умения)
ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	ПК-2.2. 3-1. Знает порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам
		ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию
ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	ПК-4.2 3-1. Знает особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций
 Для обучающихся очной формы обучения

Таблица 3

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость 3 ЗЕТ., академические часы 108,0 часа						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/разделу или по всему курсу)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Катгэк, Катг	Всего					
Семестр 6												
Раздел 1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности и операций												
1.	Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России Необходимость привлечения иностранных инвестиций в РФ. Взаимосвязь ВЭС страны и ВЭД предприятия. ВЭД как составная часть производственной и коммерческой деятельности предприятия. Сущность и значение ВЭД, субъекты и объекты. Предприятие как основное звено внешнеэкономической сферы страны. Функции и виды ВЭД. Варианты организационных структур управления ВЭД на уровне предприятия. Понятие и содержание планирования ВЭД предприятия.	4	2	-	-	10/-	16	ПК-2.2. ПК-4.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1. ПК-4.2 3-1.	О	Т	Ан.з.

2.	<p>Тема 2. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы</p> <p>Формы выхода на внешний рынок. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций. Классификация и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг.</p> <p>Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Резкспорт. Реимпорт.</p>	4	4	-	-	10/-	18	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О.	Т	Ан.з.
Раздел 2. Организация и техника операций во внешнеэкономической деятельности												
4.	<p>Тема 3. Организация и техника внешнеэкономических операций</p> <p>Этапы и документальное оформление типовой внешнеторговой операции. Роль контракта во внешнеэкономической деятельности. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе. Компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнктим» и др.). Компенсационные внешнеторговые сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Особенности бартерного договора во встречной торговле. Базисные условия Incoterms-2010</p>	4	4	-	-	10/-	18	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О.	К	Ан.з.
5.	<p>Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле</p> <p>Сущность и виды посреднической деятельности. Классификация и характеристики торгово-посреднической деятельности.</p> <p>Сделки встречной торговли. Классические товарообменные сделки. Бартер и его разновидности. Компенсационные сделки. Цели товарообменных операций. Недостатки международного бартера. Прямые сделки. Косвенные сделки. Посреднические операции. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности. Структура договора международной купли-продажи товаров, содержание его статей.</p>	4	4	-	-	10/-	18	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О.	К	Р

	Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений Внешнеторговые переговоры как основа подготовки базисных условий внешне-торговой сделки. Основные этапы и тактические приемы ведения переговоров. Предмет внешнеторговых переговоров и этапы их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам. Учет личностных характеристик и национальных особенностей внешнеторговых партнеров.	4	4	-	-	10/-	18	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О	Т	Р
6.	Тема 6. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности Особенности анализа и выбора сегментов международных рынков. Оценка конкурентного потенциала бизнес-партнеров на международных рынках. Информационная система, задачи и предмет маркетинговых исследований в международном маркетинге. Международные маркетинговые исследования в сети Internet. Маркетинговые характеристики товарной политики на международных рынках. Ценовые стратегии на международном рынке. Взаимодействие бизнес-партнеров в зарубежных торговых сетях. Особенности коммуникативной политики на международных рынках	4	4	-	-	10/-	18	ПК-4.2.	ПК-4.2 3-1.	О.	К	Ан.з.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-	-/2	-	-	-	-	-
	<i>Итого</i>	24	22	-	-	60	108	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Аналитическая записка (Ан.з.)

Реферат (Р)

Для обучающихся очно-заочной формы обучения

Таблица 3.1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость 3 ЗЕТ., академические часы 108,0 часа						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме(-ам)/ разделу или по всему курсу)
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Катгэк, Катг	Всего					
Семестр 5												
Раздел 1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности и операций												
1.	Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России Необходимость привлечения иностранных инвестиций в РФ. Взаимосвязь ВЭС страны и ВЭД предприятия. ВЭД как составная часть производственной и коммерческой деятельности предприятия. Сущность и значение ВЭД, субъекты и объекты. Предприятие как основное звено внешнеэкономической сферы страны. Функции и виды ВЭД. Варианты организационных структур управления ВЭД на уровне предприятия. Понятие и содержание планирования ВЭД предприятия.	2	2	-	-	12/-	16	ПК-2.2. ПК-4.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1. ПК-4.2 3-1.	О	Т	Ан.з.

2.	<p>Тема 2. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы</p> <p>Формы выхода на внешний рынок. Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических торговых операций. Классификация и особенности осуществления внешнеэкономических операций по предоставлению услуг.</p> <p>Классификация и особенности осуществления предприятиями внешнеэкономических операций с интеллектуальной собственностью. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Резкспорт. Реимпорт.</p>	4	2	-	-	14/-	20	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О.	Т	Ан.з.
Раздел 2. Организация и техника операций во внешнеэкономической деятельности												
4.	<p>Тема 3. Организация и техника внешнеэкономических операций</p> <p>Этапы и документальное оформление типовой внешнеторговой операции. Роль контракта во внешнеэкономической деятельности. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе. Компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнктим» и др.). Компенсационные внешнеторговые сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Особенности бартерного договора во встречной торговле. Базисные условия Incoterms-2010</p>	2	2	-	-	12/-	16	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О.	К	Ан.з.
5.	<p>Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле</p> <p>Сущность и виды посреднической деятельности. Классификация и характеристики торгово-посреднической деятельности.</p> <p>Сделки встречной торговли. Классические товарообменные сделки. Бартер и его разновидности. Компенсационные сделки. Цели товарообменных операций. Недостатки международного бартера. Прямые сделки. Косвенные сделки. Посреднические операции. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности. Структура договора международной купли-продажи товаров, содержание его статей.</p>	2	2	-	-	14/-	18	ПК-2.2.	ПК-2.2. 3-1. ПК-2.2. У-1.	О.	К	Р

	Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений Внешнеторговые переговоры как основа подготовки базисных условий внешне-торговой сделки. Предмет внешнеторговых переговоров и этапы их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам. Учет личностных характеристик и национальных особенностей внешнеторговых партнеров.	2	2	-	-	14/-	18	ПК-2.2.	ПК-2.2. У-1. ПК-2.2. 3-1.	О	Т	Р
6.	Тема 6. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности Особенности анализа и выбора сегментов международных рынков. Оценка конкурентного потенциала бизнес-партнеров на международных рынках. Информационная система, задачи и предмет маркетинговых исследований в международном маркетинге. Международные маркетинговые исследования в сети Internet. Маркетинговые характеристики товарной политики на международных рынках. Ценовые стратегии на международном рынке. Взаимодействие бизнес-партнеров в зарубежных торговых сетях. Особенности коммуникативной политики на международных рынках	2	2	-	-	14/-	18	ПК-4.2.	ПК-4.2 3-1.	О.	К	Ан.з.
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)</i>	-	-	-	-	-	-/2	-	-	-	-	-
	<i>Итого</i>	14	12	-	-	80	108	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Аналитическая записка (Ан.з.)

Реферат (Р)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

Основная литература

1. Гуреева М.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие/ М. А. Гуреева. Москва: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2022. - 228 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=400027>

2. Иванов М.Ю. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие/ М.Ю. Иванов, И.Н. Иванова. — М. : РИОР ИНФРА-М, 2022. — 122 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=422955>

Дополнительная литература:

1. Бабурина О.Н. Международные отношения и международные экономические отношения : учебник/О.Н. Бабурина.-Москва. Инфра-М, 2022. – 275 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=379302>

2. Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — Москва : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. [Электронный ресурс]. — (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006602-8 – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=348887>

3. Руднева А.О. Международная торговля: учебное пособие/А.О. Руднева.- 2-е изд. перераб. и доп.-Москва: ИНФРА-М,2022.-273 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=399784>

4. Яковлев Г.А Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Яковлев Г.А., - 2-е изд. - Москва :НИЦ ИНФРА-М, 2020. - 313 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат) ISBN 978-5-16-003686-1 – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=333603>

Нормативные правовые документы:

1. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ. Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 года. ред. от 29.08.2018. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

2. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями) <https://base.garant.ru/70795476/>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. Справочно - правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно - правовая система «Гарант»

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования elibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>
3. www.economy.gov.ru - Базы данных Министерства экономического развития и торговли России
3. Министерство экономического развития Российской Федерации https://www.economy.gov.ru/material/directions/vneshneekonomicheskaya_deyatelnost/
4. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли <http://government.ru/department/54/events/>
5. Россия и ВТО. <http://www.wto.ru/ru/newsmain.asp>

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
2. Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>
3. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <https://eios.reakf.ru/>
4. Росбизнесконсалтинг - <http://www.rbc.ru>
5. Корпоративные финансы. Теория и практика финансового анализа, инвестиции, менеджмент, финансы, журналы и книги, бизнес-планы реальных предприятий, программы инвестиционного анализа и управления проектами, маркетинг и реклама. - <http://cfin.ru/>
6. Издательская группа «Дело и Сервис». Электронные версии журналов. - <http://www.dis.ru>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

1. Операционная система Microsoft Windows 8.1; Microsoft Windows 10
2. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 Rus в составе:
 - Microsoft Word
 - Microsoft Excel
 - Microsoft Power Point
 - Microsoft Access
3. Антивирусная программа «Kaspersky Endpoint Security» для бизнеса
4. Файловый архиватор «7Zip»
5. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»
6. Системы электронного обучения и тестирования: Indigo, Moodle

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Маркетинг-менеджмент» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия):

-учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации;

для самостоятельной работы:

-помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде филиала.

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические рекомендации по организации и выполнению внеаудиторной самостоятельной работы.
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов.

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Внешнеэкономические операции» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (<i>зачет</i>)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов

Курсовая работа по дисциплине «Внешнеэкономические операции» учебным планом не предусмотрена

Перечень вопросов к зачету:

1. Понятие международных коммерческих операций.
2. Международные операции по обмену результатами интеллектуальной деятельности.
3. Основные виды международных коммерческих операций.
4. Основные методы осуществления международных коммерческих операций.
5. Международные операции по обмену услугами.
6. Оформление сделок купли-продажи товаров в процессе внешнеэкономической деятельности фирмы.

7. Международные операции по обмену товарами.
8. Особенности международной торговли сырьевой и готовой продукцией.
9. Внешнеторговый контракт купли-продажи.
10. Внешнеторговая продукция, товары и услуги как предмет внешнеторгового контракта.
11. Виды внешнеторговых транспортных документов и их классификация по видам транспорта.
12. Товаросопроводительные документы по внешнеторговым сделкам.
13. Выбор каналов сбыта и контрагента.
14. Подготовка коммерческих предложений и запросов.
15. Специфика документарного оформления экспортно-импортных операций по поставке товаром массового спроса.
16. Особенности проведения деловых переговоров.
17. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по поставке машинно-технической продукции.
18. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау.
19. Организация и техника проведения международных товарных аукционов.
20. Виды внешнеторговых лицензий. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета.
21. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: фьючерсная торговля.
22. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: опционы.
23. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: агентский договор.
24. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: сделки хеджирования.
25. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: комиссионные соглашения.
26. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: договор консигнации.
27. Понятие и виды международных встречных операций: товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе.
28. Способы заключения внешнеторговых сделок: оферты – их виды и содержание.
29. Понятие и виды международных встречных операций: компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе.
30. Способы заключения внешнеторговых сделок: запрос и заказ.
31. Транспортные операции как вспомогательные внешнеторговые операции.
32. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки.
33. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.
34. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли.
35. Современные транспортно-технологические системы международных перевозок внешнеторговых грузов.
36. Международный лизинг и его унификация в системе международной торговли.
37. Классификация внешнеторговых посредников и содержание их деятельности.
38. Условия работы посредников на внешнем рынке и формы оплаты их услуг.
39. Понятие внешнеэкономической сферы страны, региона, предприятия.
40. Характеристика влияния ВЭО на бюджетную, инвестиционную, производственную и социальную сферы
41. Характеристика внешнеэкономических связей Краснодарского края.
42. Способы хеджирования внешнеэкономических рисков.
43. Виды внешнеэкономических рисков.
44. Международные организации, способствующие снижению внешнеэкономических рисков.

45. Взаимосвязь и взаимозависимость степени риска и уровня доходности в международном инвестировании.
46. Инновации в области документального оформления внешнеэкономических сделок
47. Основные типы ценообразования.
48. Общность и различия в ценообразовании на внутреннем и внешнем рынках.
49. Фьючерсные рынки: теория, история и практика
50. Экономические методы стимулирования экспортного производства.
51. Содержание и особенности подготовки и реализации договора консигнации.
52. Разработка биржевого внешнеторгового контракта
53. Виды выставок и ярмарок, обслуживающих международный товарооборот.
54. Организационная подготовка переговоров с инофирмами
55. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам
56. Маркетинговые стратегии во внешнеэкономической деятельности
57. Оценка конкурентного потенциала бизнес-партнеров на международных рынках.
58. Варианты организационных структур управления ВЭД на уровне предприятия.
59. Понятие и содержание планирования ВЭД предприятия.
60. Особенности коммуникативной политики на международных рынках

Практические задания к зачету

1.	Внешнеторговая операция это: а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны. б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену. в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
2.	Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является: а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом. б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену. в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций
3.	Что будет являться основным критерием определения демпинга? а) сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера; б) расчет произведенных затрат; в) сопоставление экспортных и импортных цен; г) анализ мировых цен.

Типовые тестовые задания:

Примеры тестов для контроля знаний

1. Принцип наибольшего благоприятствования во внешней торговле означает:
 - а) обеспечение таких условий во внешней торговле, при которых не допускается дискриминация по отношению к другой стране
 - б) предоставление максимальных преимуществ одной стране или группе стран
 - в) предоставление государствами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется у них любое третье государство
2. Укажите вид торгово-посреднической операции при котором торговый посредник от своего имени и за свой счет осуществляет операции с конечным покупателем:
 - а) дистрибьюторные операции
 - б) компенсационные операции

- в) агентские операции
 - г) брокерские операции
3. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:
- а) ориентация на получение прибыли;
 - б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
 - в) материальная ответственность за результаты своих действий.
 - г) стремление к новациям и нововведениям.
4. К основным формам экономической деятельности можно отнести:
- а) предпринимателя;
 - б) домашнюю хозяйку;
 - в) учителя в школе;
 - г) верно все перечисленное.
5. К основным элементам бизнес операции относят:
- а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
 - б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
 - в) организацию производства и реализации продукции;
 - г) верно все выше перечисленное.

Типовые кейс-ситуации:

Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле

Цель – кейса - приобретение опыта профессиональной аргументации собственного мнения в результате применения стратегий сбыта для решения конкретных бизнес- задач предприятия. Оценка поставщика. Произведите оценку нескольких поставщиков материальных ресурсов действующей компании. Для этой цели используйте стандарт рейтинговой оценки поставщика, в котором выделяются разделы (см. методические указания по выполнению практических работ с использованием инновационных методов обучения). Для каждого раздела устанавливается свой вес (по 10- балльной шкале) в зависимости от его важности для компании-закупщика. Индивидуальные факторы в рассматриваемых разделах оцениваются по 4-балльной шкале, общая оценка по разделу получается путем сложения пофакторных оценок. Рейтинговая оценка по разделу получается путем умножения суммы пофакторных оценок раздела на его вес. Общий рейтинг компании получается путем сложения рейтинговых оценок по разделам.

Подготовьте отчет о рейтинговой оценке поставщика. Разработайте мероприятия по совершенствованию деятельности субъекта бизнеса.

Компания _____
 Общий рейтинг _____

Примеры вопросов для опроса:

Вопросы для устного опроса (тема 3)

1. Исследуйте роль контракта во внешнеэкономической деятельности.
2. Рассмотрите нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности.
3. Охарактеризуйте специфику внешнеэкономической контрактной деятельности.
4. Перечислите виды, структуру и содержание контракта
5. Охарактеризуйте процедуру заключение внешнеэкономических договоров.

Тематика аналитических записок (раздел 1,2):

1. Анализ внешнеэкономического комплекса страны России
2. Анализ рынков сбыта, конкурентов и положения компании на международном рынке
3. Аналитическая записка по перспективам развития бизнеса в России
4. Аналитическая записка по исследованию показателей эффективности экспортных операций предприятия

5. Анализ интеграционных взаимодействий представителей бизнеса

Тематика рефератов:

Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле

1. Сущность и цели международной сбытовой политики.
2. Обращение к услугам посредников в международной торговле.
3. Характеристика субъектов международных торговых операций, выполняющих торгово-посреднические функции.
4. Условия работы посредников на международных рынках сбыта.
5. Способы вознаграждения посредников в международной торговле.
6. Особенности выбора посредников в международной торговле.

Типовая структура зачетного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1.</i> Виды внешнеторговых транспортных документов и их классификация по видам транспорта.	15
<i>Вопрос 2.</i> Основные методы осуществления международных коммерческих операций	15
Практическое задание. Говядина стоит 5,4 долл. за 1 кг. По этой цене российские фермеры производят 20 тыс. т, тогда как спрос на российском рынке достигает 60 тыс. т. В странах ближнего зарубежья, являющихся экспортерами говядины в Россию, ее цена составляет 3,6 долл. за 1 кг. По такой цене российские фермеры смогут произвести только 5 тыс. т при спросе, увеличивающемся до 65 тыс. т. Для защиты внутреннего рынка Россия вводит импортную квоту, лицензия на получение которой стоит как раз столько, сколько составляет разница между внутренней ценой говядины и ее ценой в странах ближнего зарубежья, то есть 1,8 долл. за 1 кг. А. Каков объем импорта говядины при свободе торговли и при защите внутреннего рынка импортной квотой? Б. Как скажется введение квоты на потребителях и на производителях? В. Каков доход импортеров, получивших разрешение на импорт в рамках квоты, от ее введения?	10

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на	Знает верно и в полном объеме: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам	Продвинутый
				Умеет верно и в полном объеме: составлять и оформлять отчетную документацию	

			обеспечение функций заказчика		
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Знает верно и в полном объеме: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	
70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Знает с незначительными замечаниями: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам Умеет с незначительными замечаниями: составлять и оформлять отчетную документацию	Повышенный
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Знает с незначительными замечаниями: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	
50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Знает на базовом уровне, с ошибками: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам Умеет на базовом уровне, с ошибками: составлять и оформлять отчетную документацию	Базовый
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	
менее 50 баллов	«не зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам	Не знает на базовом уровне: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам	

			товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Не умеет на базовом уровне: составлять и оформлять отчетную документацию	Компетенции не сформированы
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Не знает на базовом уровне: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра торговли и общественного питания

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.04 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Направление подготовки **38.03.06 ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направленность (профиль) программы
**ТОРГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ (ВО ВНУТРЕННЕЙ И
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ)**

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Краснодар – 2021 г.

1. Цель и задачи дисциплины:

Целью учебной дисциплины «Внешнеэкономические операции» является: формирование знаний о сущности, организации, видах и технике внешнеэкономических операций (ВЭО), выявление специфики и техники ВЭО при различных способах выхода на внешние рынки и при различных объектах внешнеэкономических сделок.

Задачи учебной дисциплины «Внешнеэкономические операции»: формирование теоретических знаний и практических навыков совершения внешнеэкономических операций на каждом их этапов, начиная с организации работы по сбору, обработке информации и выбору зарубежных контрагентов, согласованию требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика, и заканчивая этапом исполнения международных сделок с учетом специфики предмета внешнеэкономических сделок; изучение специфики по организации и обеспечению внешнеэкономических операций на различных рынках с различными товарами и услугами; приобретение практических навыков по формированию предложения по совершенствованию товарной политики, подготовке, заключению и исполнению ВЭО в торговой сфере.

Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Раздел 1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности и операций
2.	Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России
3.	Тема 2. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы
4.	Раздел 2. Организация и техника операций во внешнеэкономической деятельности
5.	Тема 3. Организация и техника внешнеэкономических операций
6.	Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле
7.	Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений
8.	Тема 6. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности
Трудоемкость дисциплины составляет 3 з.е. / 108 часов	

Форма контроля –зачет

Составитель:

Доцент кафедры торговли и общественного питания
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

А.Ю. Штезель