

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Экономический факультет
Кафедра «Мировая экономика»



УТВЕРЖДАЮ:

Декан экономического факультета

Д.Э.Н., доцент Тхор Е.С

24.09.2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ТЕХНОЛОГИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ»

По направлению подготовки 38.04.01 Экономика

Программа магистратуры: «Международная экономика»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Технологии внешнеэкономических операций» по направлению подготовки 38.04.01 Экономика. – 30 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Технологии внешнеэкономических операций» составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.04.01 Экономика утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 11 августа 2020 года № 939.

СОСТАВИТЕЛЬ:

кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики Инговатова В.А

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры мировой экономики «18» апреля 2023 г., протокол № 26

Заведующий кафедрой мировой экономики  Инговатова В.А.

Переутверждена: « » 20 г., протокол №

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета «21» апреля 2023 г., протокол № 4.

Председатель учебно-методической комиссии экономического факультета  Шаповалова Е.Н

© Инговатова В.А., 2023 год

© ФГБОУ ВО «ЛГУ им. В. Даля», 2023 год

Структура и содержание дисциплины

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины – изучение теоретических аспектов внешнеэкономических сделок, форм и методов осуществления внешнеторговых операций и формирование практических навыков по подготовке, заключению и реализации внешнеторговых контрактов в условиях глобализации мировой экономики.

Задачи дисциплины:

- формирование представлений о формах и методах осуществления экспортно-импортных операций в международной торговле;
- получение навыков и умений в подготовке, заключении и исполнении внешнеторговых сделок;
- формирование навыков по составлению основных и обеспечивающих контрактов во внешнеторговой деятельности;
- изучение основных документов, разработанных международными экономическими организациями и относящихся к внешнеторговым операциям.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП ВО

Дисциплина курса «Технологии внешнеэкономических операций» входит в часть, формируемой участниками образовательных отношений дисциплины (модули) по выбору¹ подготовки студентов по направлению подготовки 38.04.01 Экономика.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знания видов, форм и порядка совершения внешнеторговых сделок; структуру и содержание внешнеторгового контракта; виды и содержание документов, обеспечивающих совершение внешнеторговой сделки; умения составлять внешнеторговый контракт для различных видов внешнеэкономических сделок; заполнять документы, необходимые для реализации внешнеэкономических сделок; применять унифицированные правила составления внешнеторговой документации; владеть методикой составления внешнеторговой документации и контрактов при реализации внешнеэкономической деятельности, способами установления делового контакта с иностранным партнером, организации процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.

Изучение дисциплины курса «Технологии внешнеэкономических операций» базируется на знаниях, полученных студентами при изучении дисциплин: «Менеджмент», «Маркетинг», «Международная экономика и бизнес», «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью», «Современное таможенно-тарифное регулирование».

Является основой для изучения следующих дисциплин: «Современная внешнеторговая политика», «Конкурентные стратегии международных компаний», «Международное инвестирование и использование льготных налоговых режимов».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля).

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК-1 Способен к анализу и оценке эффективности внешнеэкономической	ПК-1.1 Знать методы планирования внешнеэкономической	знать: виды, формы и порядок совершения внешнеторговых сделок; структуру и содержание

деятельности организации.	деятельности, правила оформления документации по внешнеторговому контракту	внешнеторгового контракта;
		уметь: составлять внешнеторговый контракт для различных видов внешнеэкономических сделок;
		владеть: методикой составления внешнеторговой документации и контрактов при реализации внешнеэкономической деятельности.
ПК-5. Способен к составлению экономических разделов планов предприятий и организаций всех форм собственности, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность	ПК-5.1. Анализирует собранные данные организаций всех форм собственности осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.	знать: виды и содержание документов, обеспечивающих совершение внешнеторговой сделки.
		уметь: заполнять документы, необходимые для реализации внешнеэкономических сделок; применять унифицированные правила составления внешнеторговой документации.
		владеть: способами установления делового контакта с иностранным партнером, организации процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.

4. Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)	
	Очная форма	Заочная форма
Объем учебной дисциплины (всего)	108 (3 зач. ед)	108 (3 зач. ед)
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) в том числе:	42	18
Лекции	14	4
Семинарские занятия	-	-
Практические занятия	28	14
Лабораторные работы	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (расчетно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.)	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	66	90
Форма аттестации	зачет с оценкой	зачет с оценкой

4.2. Содержание разделов дисциплины

Семестр 1- ОФО
семестр 1 –ЗФО

Тема 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ (ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ) ОПЕРАЦИИ, ИХ СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм. Сущность внешнеэкономических операций и принципы их классификации. Классификация внешнеэкономических сделок по видам товаров и услуг. Классификация внешнеэкономических сделок по степени готовности товара. Содержание, методы и средства регулирования внешнеэкономических операций.

Тема 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ ПРИ ПРЯМЫХ СВЯЗЯХ МЕЖДУ КОНТРАГЕНТАМИ

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.

Тема 3. СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА, ВИДЫ И ФУНКЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ

Проведение предварительных переговоров. Способы заключения контрактов купли-продажи. Форма контракта купли-продажи. Торговые обычаи и их значение в международной торговле. Типовые контракты. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи. Контракты разовые и с периодической поставкой. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме. Внешнеторговые контракты на комплектное оборудование и их особенности. Долгосрочные внешнеторговые контракты на сырье и полуфабрикаты, их специфика.

Тема 4. ФОРМЫ ТОРГОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛКАХ

Торговое посредничество. Торгово-посреднические операции. Посредники. Посредническая фирма. Операции по перепродаже. Виды операций по перепродаже. Комиссионные операции. Договор комиссии. Консигнация. Агентские операции. Франчайзинг. Факторы.

Тема 5. НОРМАТИВНАЯ ПРАВОВАЯ БАЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ СФЕРЕ

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: сущность и содержание. Правила применения положений Венской конвенции. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров. Классификация базисных условий по виду транспортировки. Права и обязанности сторон при различных базисных условиях.

Тема 6. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВ

Сущность международных торгов. Преимущества международных торгов. Сфера применения международных торгов. Виды международных торгов. Этапы международных торгов.

Тема 7. ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ АУКЦИОНОВ.

Сущность международных товарных аукционов. Основные мировые центры аукционной торговли. Организаторы международной аукционной торговли. Техника проведения международных товарных аукционов. Проведение международных аукционов в нашей стране и участие в зарубежных аукционах.

Тема 8. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ БИРЖАХ.

Сущность товарной биржи. Группы биржевых товаров. Атрибуты биржевых товаров. Виды товарных бирж. Основные центры международной биржевой торговли. Виды сделок,

закрывающиеся на международных товарных биржах. Техника проведения биржевых операций. Изменение характера биржевой торговли в конце 20 в. Товарные биржи в России.

Тема 9. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ И ЕГО КОНТРАКТНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ

Сущность лизинга. Преимущества лизинга. Классификация лизинга. Основные черты международного лизинга. Нормативная база международного лизинга. Особенности контрактного оформления.

Тема 10. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ОПЕРАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Сущность международного туризма. Факторы современного развития международного туризма. Функции международного туризма. Организаторы международного туризма. Нормативно-правовая база операций международного туризма. Специфика организации и оформления операций международного туризма.

Тема 11. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНЖИНИРИНГА

Сущность международного инжиниринга. Фирмы, оказывающие международные инжиниринговые услуги. Услуги, оказываемые инженерно-консультационными фирмами. Виды договоров на оказание инжиниринговых услуг и техника их заключения.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Заочная форма
1	Внешнеэкономические (внешнеторговые) операции, их сущность и содержание	2	1
2	Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами	1	-
3	Сущность, структура, виды и функции международных контрактов.	1	1
4	Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках	2	-
5	Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.	1	-
6	Организация и техника проведения международных торгов	1	1
7	Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов.	1	-
8	Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах	1	1
9	Международный лизинг и его контрактное оформление	2	-
10	Организация и техника операций международного туризма	1	-
11	Особенности организации международного инжиниринга	1	-
Итого:		14	4

4.4. Практические (семинарские) занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов	
		Очная форма	Заочная форма
1	Внешнеэкономические (внешнеторговые) операции, их сущность и содержание	4	2
2	Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами	2	2
3	Сущность, структура, виды и функции международных контрактов.	2	1
4	Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках	2	1
5	Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.	2	2
6	Организация и техника проведения международных торгов	2	1
7	Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов.	4	1
8	Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах	2	1
9	Международный лизинг и его контрактное оформление	4	1
10	Организация и техника операций международного туризма	2	1
11	Особенности организации международного инжиниринга	2	1
Итого:		28	14

4.5 Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов	
			Очная форма	Заочная форма
1	Внешнеэкономические (внешнеторговые) операции, их сущность и содержание	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10
2	Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
3	Сущность, структура, виды и функции международных контрактов.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
4	Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
5	Нормативная правовая база	Подготовка к практическим	6	

	деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.	занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.		8
6	Организация и техника проведения международных торгов	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
7	Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов.	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
8	Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
9	Международный лизинг и его контрактное оформление	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
10	Организация и техника операций международного туризма	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
11	Особенности организации международного инжиниринга	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	8
Итого:			66	90

4.7. Курсовые работы/проекты по дисциплине - не предусмотрены.

5. Образовательные и информационные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебных дисциплин за счет объединения занятий в тематические блоки;

технологии модульного обучения, дающие возможность обеспечения гибкости процесса обучения, адаптации его к индивидуальным потребностям и особенностям обучающихся (применяются, как правило, при самостоятельном обучении студентов по индивидуальному учебному плану);

технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей студентов, в том числе и студентов с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования

технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.д.

Максимальная эффективность педагогического процесса достигается путем конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и (или) их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля):

а) основная литература:

1. Ксенофонтова Е.М., Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / Ксенофонтова Е.М. - СПб.: ИЦ Интермедия, 2017. - 196 с. - ISBN 978-5-4383-0100-4 - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785438301004.html>.

2. Лебедев Д.С., Внешнеэкономическая деятельность предприятий в схемах и таблицах / Лебедев Д.С. - М. : Проспект, 2017. - 400 с. - ISBN 978-5-392-21540-9 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392215409.html>.

дополнительная:

1. Кнобель А.Ю., Внешнеэкономическая деятельность как источник экономического роста / А.Ю. Кнобель, А.Н. Спартак, М.А. Баева, Ю.К. Зайцев, А.Д. Левашенко, А.Н. Лощенкова, О.В. Пономарева, К.А. Прока - М.: Дело, 2019. - 60 с. (Научные доклады: экономика) - ISBN 978-5-7749-1446-3 - Текст : электронный // ЭБС "Консультант студента" : [сайт]. - URL : <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785774914463.html>.

2. Мокров Г.Г., Евразийский экономический союз. Общий рынок: формирование, регулирование, защита / Мокров Г. Г. - М.: Проспект, 2018. - 448 с. - ISBN 978-5-392-27812-1 - Текст: электронный // ЭБС "Консультант студента":[сайт].-URL: <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785392278121>.

3. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : учебник для вузов / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 376 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02065-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://www.biblio-online.ru/bcode/451970>.

4. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 10-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 450 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9615-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<http://www.biblio-online.ru/bcode/449856>.

интернет – ресурсы:

1. Государственный банк Луганской Народной Республики [https:// gosbank.su](https://gosbank.su)
2. Государственное казначейство Луганской Народной Республики <https://kaznlnr.ru/>
3. Информационно-аналитическая система – <http://www.spark-interfax.ru>
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» – <http://window.edu.ru/>
5. Министерство финансов Луганской Народной Республики [https:// minfinlnr.su/](https://minfinlnr.su/)
6. Народный совет Луганской Народной Республики – <https://nslnr.su>
7. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования – <http://fgosvo.ru>

8. Федеральный портал «Российское образование» – <http://www.edu.ru/>
9. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов – <http://fcior.edu.ru/>
10. Словарь экономических терминов – <https://tochka.com>
11. Электронная новостная база данных по экономике – <https://polpred.com>

электронные библиотечные системы и ресурсы

1. Электронно-библиотечная система «Консультант студента» – <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>
 2. Электронно-библиотечная система «StudMed.ru» – <https://www.studmed.ru>
- информационный ресурс библиотеки образовательной организации**
- Научная библиотека имени А. Н. Коняева – <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Технологии внешнеэкономических операций» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

Паспорт

Оценочных средств по учебной дисциплине

«Технологии внешнеэкономических операций»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ПК-1 Способен к анализу и оценке эффективности внешнеэкономической деятельности организации.	Пороговый	знать: виды, формы и порядок совершения внешнеторговых сделок; структуру и содержание внешнеторгового контракта;
Основной		Базовый	уметь: составлять внешнеторговый контракт для различных видов внешнеэкономических сделок;
Заключительный		Высокий	владеть: методикой составления внешнеторговой документации и контрактов при реализации внешнеэкономической деятельности.
Начальный	ПК-5. Способен к составлению экономических разделов планов предприятий и организаций всех форм собственности, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность	Пороговый	знать: виды и содержание документов, обеспечивающих совершение внешнеторговой сделки.
		Базовый	уметь: заполнять документы, необходимые для реализации внешнеэкономических сделок; применять унифицированные правила составления внешнеторговой документации.
Основной		Высокий	владеть: способами установления делового контакта с иностранным партнером, организации процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины

№ п / п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
	ПК-1	Способен к анализу и оценке эффективности внешнеэкономической деятельности организации.	ПК-1.1 Знать методы планирования внешнеэкономической деятельности, правила оформления документации по внешнеторговому контракту	Тема 1. Внешнеэкономические (внешнеторговые) операции, их сущность и содержание Тема 2. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами Тема 3. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов. Тема 4. Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках Тема 5. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере. Тема 9. Международный лизинг и его контрактное оформление	Начальный Основной Заключительный ОФО-1 ЗФО-1
	ПК-5	Способен к составлению экономических разделов планов предприятий и организаций всех форм собственности, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность	ПК-5.1. Анализирует собранные данные организаций всех форм собственности осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.	Тема 6. Организация и техника проведения международных торгов Тема 7. Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов. Тема 8. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах Тема 10. Организация и техника операций	Начальный Основной Заключительный ОФО-1 ЗФО-1

				международного туризма Тема 11. Особенности организации международного инжиниринга	
--	--	--	--	--	--

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/ п	Код компетен-ции	Индикаторы достижений компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-1 Способен к анализу и оценке эффектив- ности внешнеэко- номической деятельнос- ти организации	ПК-1.1 Знать методы планирования внешнеэкономич еской деятельности, правила оформления документации по внешнеторговом у контракту	знать: виды, формы и порядок совершения внешнеторговых сделок; структуру и содержание внешнеторгового контракта; уметь: составлять внешнеторговый контракт для различных видов внешнеэкономичес ких сделок; владеть: методикой составления внешнеторговой документации и контрактов при реализации внешнеэкономичес кой деятельности.	Тема1. Внешнеэкономичес кие (внешнеторговые) операции, их сущность и содержание Тема 2. Организация и техника экспортно- импортных операций при прямых связях между контрагентами Тема 3. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов. Тема 4. Формы торгового посредничества во внешнеэкономическ их сделках Тема 5. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономическ ой сфере. Тема 9 Международный лизинг и его контрактное оформление	доклад, сообщение, тестовые задания, разноуровневые задачи и задания, практическое (прикладное задание)

	ПК-5 Способен к составлению экономически х разделов планов предприятий и организаций всех форм собственности, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность	ПК-5.1. Анализирует собранные данные организаций всех форм собственности и осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.	знать: виды и содержание документов, обеспечивающих совершение внешнеторговой сделки. уметь: заполнять документы, необходимые для реализации внешнеэкономических сделок; применять унифицированные правила составления внешнеторговой документации. владеть: способами установления делового контакта с иностранным партнером, организации процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.	Тема 6. Организация и техника проведения международных торгов Тема 7. Техника проведения и организационные формы международных товарных аукционов. Тема 8. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах Тема 10. Организация и техника операций международного туризма Тема 11. Особенности организации международного инжиниринга	доклад, сообщение, тестовые задания, разноуровневые задачи и задания, практическое (прикладное задание)
--	--	--	--	---	---

1. Типовые тестовые задания

(пороговый уровень)

1. Какие квоты имеют наиболее либеральный характер?

- А. не распределенные
- В. распределенные между иностранными экспортерами
- С. тарифные

2. Количественные ограничения экспорта и импорта являются

- А. постоянно действующей мерой
- В. мерой, применяемой в исключительных случаях
- С. полностью изжившей себя мерой

3. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования экспорта?

- А. дефицит соответствующих товаров на внутреннем рынке
- В. снижение цен на соответствующий товар на мировом рынке
- С. снижение спроса на соответствующий товар на иностранных рынках

4. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования импорта?

- А. защита отечественных производителей от конкуренции
- В. причинение ущерба российской экономике
- С. продажа импортируемого товара по цене ниже нормальной

5. Какое из данных мероприятий проводится в целях распределения квоты между российскими участниками внешнеторговой деятельности?

- А. торги
- В. ярмарка
- С. аукцион

6. Какая из данных мер неотделима от квотирования ?

- А. лицензирование
 - В. уплата компенсационной пошлины
 - С. введение государственной монополии на торговлю соответствующим товаром
7. Какого вида лицензия выдается только после заключения внешнеторгового контракта ?
- А. генеральная
 - В. исключительная
 - С. разовая
8. На какой срок выдается разовая лицензия ?
- А. на один месяц
 - В. на один год
 - С. на срок исполнения соответствующего обязательства по контракту
9. Что говорится в законодательстве РФ об отказе в выдаче лицензии ?
- А. он должен быть мотивированным
 - В. он должен быть конфиденциальным
 - С. он может быть дан без каких-либо разъяснений
10. В течение какого срока должно быть принято решение по заявке на получение лицензии?
- А. в течение 10 дней
 - В. в течение 20 дней
 - С. в течение 1 месяца
11. Какая из данных мер предусмотрена законодательством РФ ?
- А. специальная защитная мера
 - В. исключительная мера
 - С. контрмера
12. Для товаров какого происхождения сделано исключение при применении одной из защитных мер в РФ?
- А. товаров из стран СНГ
 - В. товаров из ЕС
 - С. товаров из развивающихся стран
13. Какое условие является обязательным для применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер ?
- А. взаимность
 - В. ущерб или угроза нанесения ущерба российской экономике
 - С. проведение консультаций
14. Какая из данных характеристик присуща демпингу ?
- А. недобросовестная конкуренция
 - В. экономическое преступление
 - С. деликт
15. Что является фактическим основанием для введения предварительной специальной пошлины ?
- А. ограничение экспорта товаров из РФ
 - В. повышение таможенных пошлин на товары из РФ
 - С. чрезмерно возросший импорт какого - либо товара в РФ
16. На какой срок вводится предварительная специальная пошлина ?
- А. 30 дней
 - В. 60 дней
 - С. 90 дней
- В соответствии с Федеральным законом от 08.12.2003 N 165-ФЗ (ред. от 04.06.2014) "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров"ст. 8, п. 3. Срок действия предварительной специальной пошлины не должен превышать двести дней
17. Максимальный срок взимания специальной пошлины составляет
- А. 1 месяц
 - В. 1 год
 - С. 8 лет

В соответствии с Федеральным законом от 08.12.2003 N 165-ФЗ (ред. от 04.06.2014) "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров" ст. 10, п. 1. Срок действия специальной защитной меры не должен превышать четыре года

18. На какой срок вводится предварительная антидемпинговая пошлина

- А. 1 месяц
- В. 6 месяцев
- С. 12 месяцев

19. Максимальный срок применения антидемпинговой меры составляет

- А. 1 год
- В. 5 лет
- С. 10 лет

20. Против каких субсидий направлена защитная мера по законодательству РФ?

- А. любых
- В. общих
- С. специфических

21. Какая мера применяется против субсидируемого импорта в РФ?

- А. специальная пошлина
- В. компенсационная пошлина
- С. антидемпинговая пошлина

22. Основным признаком внешнеэкономической сделки является

- А. нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах
- В. пересечение предметом сделки границы государства
- С. платеж в валюте, являющейся иностранной для одной из сторон

23. Форма внешнеэкономической сделки с участием российских лиц определяется

- А. международными договорами с участием РФ
- В. законодательством РФ
- С. законом места совершения сделки

24. В соответствии с п. 3 ст. 1211 ГК РФ к договору купли-продажи применяется

- А. право места совершения сделки
- В. право страны суда
- С. право страны продавца

25. Положение ГК РФ о применимом к договору (купли-продажи) праве является

- А. императивным
- В. диспозитивным
- С. сверх императивным

26. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г. в РФ

- А. не применяется
- В. применяется субсидиарно, по вопросам, не урегулированным в ГК РФ
- С. имеет прямое действие и приоритетное применение

27. В каком из данных международных договоров РФ не участвует?

- А. Оттавская конвенция о международном лизинге 1988 г.
- В. Оттавская конвенция о международном факторинге 1988 г.
- С. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.

28. Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи к внешнеторговому контракту

- А. является обязательным, если оба государства, где находятся коммерческие предприятия сторон, участвуют в Конвенции
- В. стороны могут отказаться от применения Конвенции и выбрать иное применимое право
- С. не могут отказаться от применения конвенции, если выбор иного применимого права ими не сделан

29. К лицензионному договору с иностранным элементом в соответствии с коллизионной нормой ГК РФ применяется

- A. право страны лицензиата
- B. право страны лицензиара
- C. право страны, являющейся местом заключения договора

30. Установленное применимое право в внешнеэкономическому контракту применяется

- A. к решению всех вопросов, связанных с данным контрактом
- B. в объеме обязательственного статута
- C. в объеме любых статутов, кроме личного статута

31. Мировые цены отражают ... стоимость.

- A. Интернациональную
- B. Розничную
- C. Закупочную
- D. Оптовую

32. Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:

- A. внутренние затраты организации
- B. темпы инфляции
- C. государственное регулирование
- D. система национального налогообложения

33. Ценами продавца являются следующие мировые цены...

- A. международных аукционов
- B. международных торгов
- C. справочные цены
- D. биржевые цены

34. Признаки мировой цены – это ...

- A. Представительность
- B. наличие информации в печати
- C. платежи в свободно конвертируемой валюте
- D. совершение крупных экспортных и импортных сделок
- E. высокие экспортно-импортные тарифы
- F. регулируемость уровня цен государствами

35. Цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправления доставкой груза до причала:

- A. FOB
- B. CIF
- C. FAS
- D. CAF

36. Базисные условия поставки, лежащие в основе мировых экспортных цен:

- A. CIF
- B. FOB
- C. FAS
- D. DAF

37. Цена, при которой все расходы по перевозке груза, оплате транспортных сборов и страхованию товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несёт продавец товара:

- A. CAF
- B. FOB
- C. CIF
- D. FOR

38. Расчетные методы анализа мировых цен применяют в условиях производства ...

- A. стандартной массовой продукции
- B. заказной продукции
- C. продукции военно-промышленного комплекса
- D. продукции для государственных нужд и госзакупок

39. В структуру цены экспортируемой продукции не входят внутренние косвенные налоги.

- A. Да
- B. Нет

40. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

- A. цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
- B. нижний порог цены для участника сделки
- C. цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
- D. цена другой сходной сделки на сходный товар

Методические рекомендации:

При использовании формы текущего контроля «Тестирование» студентам могут предлагаться задания на бумажном носителе.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тестирование»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	85 -100% правильных ответов
4	71-85% правильных ответов
3	61-70% правильных ответов
2	60% правильных ответов и ниже

2. Вопросы и задания для обсуждения (в виде докладов и сообщений) (базовый уровень)

1. Проблемы поиска иностранного партнера на внешнем рынке и оценка его платежеспособности.
2. Проблемы создания внешнеторговой фирмы экспортоориентированными предприятиями.
3. Проблемы поиска и формирования информационной базы о внешних рынках.
4. Проблемы расчета экспортной цены.
5. Проблемы выбора форм и методы работы на внешних рынках.
6. Проблемы экспортеров по оценке конъюнктуры внешних рынков.
7. Проблемы выбора типа внешнеторговой сделки при экспортных поставках
8. Система взаимодействия различных групп участников ВЭД при подготовке внешнеторговых сделок.
9. Проблемы по установлению контактов с потенциальными контрагентами.
10. Представительство экспортеров-производителей в сфере ВЭД России и их товарно-отраслевая специализация.
11. Направления функциональной деятельности внешнеторговых посредников в сфере ВЭД России.
12. Содействующие организации, их роль и характер их помощи экспортерам и импортерам.
13. Внешнеторговые сделки и их классификационные признаки.
14. Совокупность критериев осуществления ВЭД и ВЭС.
15. Функции, направления и компетентность деятельности внешнеторговых фирм.
16. Проблемы подготовки и оформления внешнеторгового контракта.
17. Проблемы выбора базисных условий внешнеторговых сделок.
18. Система взаимодействия основных и вспомогательных операций в составе ВЭД предприятий.
19. Состав внешнеэкономических функций экспортоориентированных предприятий и характер их взаимодействия.
20. Состав пакета документов в рамках исполнения заказа экспортером и их назначение.
21. Способы торговли сырьевой продукцией и характер внешнеторговых сделок.

22. Формы торговли и заключения экспортных сделок с готовой продукцией.
23. Способы обмена и характер внешнеторговых сделок с интеллектуальными продуктами.
24. Проблемы в системе торговли инжиниринговыми услугами.
25. Проблема и система условий лицензионных соглашений.
26. Проблемы заключения сделок в системе встречной торговли.
27. Проблемы в рамках заключения арендных сделок.
28. Проблемы заключения сделок в рамках международных товарных бирж.
29. Проблемы заключения сделок на международных аукционах.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «доклад, сообщение»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Доклад (сообщение) представлен(о) на высоком уровне (студент в полном объеме осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, владеет профильным понятийным (категориальным) аппаратом и т.п.)
4	Доклад (сообщение) представлен(о) на среднем уровне (студент в целом осветил рассматриваемую проблематику, привел аргументы в пользу своих суждений, допустив некоторые неточности и т.п.)
3	Доклад (сообщение) представлен(о) на низком уровне (студент допустил существенные неточности, изложил материал с ошибками, не владеет в достаточной степени профильным категориальным аппаратом и т.п.)
2	Доклад (сообщение) представлен(о) на неудовлетворительном уровне или не представлен (студент не готов, не выполнил задание и т.п.)

3. Практическое (прикладное) задание (высокий уровень)

Практическое задание №1: изучение уровня и динамики мировых цен на следующие группы товаров (по выбору):

- черные металлы, цветные металлы (медь, алюминий, цинк, никель);
- драгоценные камни, золото;
- сельскохозяйственные культуры (зерновые, масличные, прочие), продукты их переработки;
- нефть, газ, продукты нефтехимии;
- продукция машиностроительного комплекса.

Цель задания – выработка практических навыков:

- сбора, систематизации информации о конъюнктуре зарубежных рынков;
- поиска и анализа национальных и зарубежных источников информации о динамике мировой торговли и уровне мировых цен;
- определения и анализа факторов, влияющих на формирование мировых цен по основным товарным группам;
- прогнозирования дальнейшего изменения конъюнктуры мировых товарных рынков.

Задание выполняется группами по 3 человека, оформляется в форме отчета, содержащего следующие обязательные разделы:

1. Какие цены принято считать мировыми в отношении рассматриваемой группы товаров.
2. Динамика международной торговли этим товаров за последние 3 года.
3. Динамика изменения цен за этот период.

4. Таблицы и графики к разделам 2, 3.
5. Факторы, оказавшие влияние на изменение объемов и уровни цен.
6. Последствия этих изменений для внешней торговли России.
7. Занятие проводится в форме доклада и последующего обсуждения результатов проведенных исследований.

Задача 1.

Фирма начинает осваивать новый зарубежный рынок и привлекает для сотрудничества посредников. Рассчитайте, какую максимальную прибыль может получить посредник, реализовав товар фирмы на своем национальном рынке. Базовая цена товара 18 долл/шт. Расходы по доставке товара в страну импортера – 8 долл/шт. Наценка посредника 10%.

Рекомендуемая цена продаж 31 долл/шт.

Задача 2.

Греческая кондитерская фабрика собирается расширить свою экспортную деятельность и в качестве целевого рынка выбирает Италию. На основе анализа рыночной среды, а также имеющихся предложений от потенциальных итальянских партнеров руководство предприятия определило 3 варианта как наиболее приемлемые:

Вариант 1. Поставка крупному импортеру в Италии на условиях ФОБ по цене 19 евро за 1 стандартную упаковку (коробка 3 кг). Размер партии – 2000 штук. Расходы фабрики по продаже на этом базисе составляют 18 евро за упаковку.

Вариант 2. Фабрика может заключить договор комиссии с известным в Италии торговым домом. При этом базовая продажная цена в стране импортера составляет 25 евро за упаковку. Посредник обязуется обеспечить ежемесячный рост объема продаж, равный 10%, первоначальная партия – 200 упаковок. Фабрика берет на себя компенсацию расходов комиссионера по реализации товара в размере 200 евро в месяц. Срок действия договора – 6 месяцев. Расходы фабрики по поставке товара на склад торгового дома составляют 5 евро за упаковку.

Вариант 3. Фабрика может привлечь для реализации своего товара в Италии дилера, который обещает обеспечить в течение полугода ежемесячный рост продаж в 13% (первоначальная закупка – 200 упаковок) при условии предоставления ему скидки в размере 3% от базовой продажной цены 25 евро за упаковку в стране импортера. Расходы фабрики по поставке товара на склад дилера составляют 5 евро за упаковку.

Определить, какой из вариантов является наиболее выгодным для греческой фабрики.

Занятие проводится в форме доклада и последующего обсуждения результатов проведенных исследований.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

4. Оценочные средства для промежуточной аттестации (зачет)

1. Внешнеторговые операции как основа внешнеэкономической деятельности предприятий, фирм.
2. Сущность внешнеэкономических операций и принципы их классификации.
3. Классификация внешнеэкономических сделок по видам товаров и услуг.
4. Классификация внешнеэкономических сделок по степени готовности товара.

5. Содержание, методы и средства регулирования внешнеэкономических операций.
6. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
7. Процедура подготовки экспортной сделки.
8. Оферта. Классификация и особенности оферт.
9. Запрос. Заказ во внешней торговле.
10. Документация по подготовке экспортной сделки.
11. Процедура подготовки импортной сделки.
12. Документация по подготовке импортной сделки.
13. Проведение предварительных переговоров.
14. Способы заключения контрактов купли-продажи.
15. Форма контракта купли-продажи.
16. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
17. Типовые контракты. Виды и особенности контрактов международной купли-продажи.
Контракты разовые и с периодической поставкой.
18. Контракты с оплатой в денежной, товарной или смешанной форме.
19. Внешнеторговые контракты на комплектное оборудование и их особенности.
Долгосрочные внешнеторговые контракты на сырье и полуфабрикаты, их специфика.
20. Торговое посредничество.
21. Торгово-посреднические операции.
22. Посредники.
23. Посредническая фирма.
24. Операции по перепродаже.
25. Виды операций по перепродаже.
26. Комиссионные операции.
27. Договор комиссии.
28. Консигнация.
29. Агентские операции.
30. Франчайзинг.
31. Факторы.
32. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: сущность и содержание.
33. Правила применения положений Венской конвенции.
34. Значение Конвенции ООН о договорах международной купли продажи товаров.
Классификация базисных условий по виду транспортировки.
35. Права и обязанности сторон при различных базисных условиях.
36. Сущность международных торгов.
37. Преимущества международных торгов.
38. Сфера применения международных торгов.
39. Виды международных торгов.
40. Этапы международных торгов.
41. Сущность международных товарных аукционов.
42. Основные мировые центры аукционной торговли.
43. Организаторы международной аукционной торговли.
44. Техника проведения международных товарных аукционов.
45. Проведение международных аукционов в нашей стране и участие в зарубежных аукционах.
46. Сущность товарной биржи.
47. Группы биржевых товаров.
48. Атрибуты биржевых товаров.
49. Виды товарных бирж.
50. Основные центры международной биржевой торговли.
51. Виды сделок, заключаемые на международных товарных биржах.
52. Техника проведения биржевых операций.

53. Изменение характера биржевой торговли в конце 20 в.
54. Товарные биржи в России.
55. Сущность лизинга.
56. Преимущества лизинга. Классификация лизинга.
57. Основные черты международного лизинга. Нормативная база международного лизинга. Особенности контрактного оформления.
58. Сущность международного туризма.
59. Факторы современного развития международного туризма.
60. Функции международного туризма.
61. Организаторы международного туризма.
62. Нормативно-правовая база операций международного туризма.
63. Специфика организации и оформления операций международного туризма.
64. Сущность международного инжиниринга.
65. Фирмы, оказывающие международные инжиниринговые услуги.
66. Услуги, оказываемые инженерно-консультационными фирмами.
67. Виды договоров на оказание инжиниринговых услуг и техника их заключения.

Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации «зачет с оценкой»

Национальная шкала	Характеристика знания предмета и ответов
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

