

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Международное коммерческое дело

Кафедра «Мировая и региональная экономика»
экономического факультета
Образовательная программа

38.03.01 Экономика

Профиль подготовки
«Мировая экономика и международный бизнес»

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная

Статус дисциплины: вариативная по выбору

Махачкала, 2018 год

Рабочая программа дисциплины «Международное коммерческое дело» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), от 12 ноября 2015 г. №1327

Разработчик: кафедра «Мировая и региональная экономика» ДГУ к.э.н., доцент Алиев М.А.

Рабочая программа дисциплины одобрена:
на заседании кафедры «Мировая и региональная экономика»
от «25» 06 2018 г., протокол № 10
Зав. кафедрой Магомедова М.М.
(подпись)

на заседании Методической комиссии экономического факультета
от «30» июня 2018 г., протокол № 10
Председатель Сулейманова Д.А.
(подпись)

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно-методическим управлением «10» 06 2018г. Алиев М.А.
(подпись)

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Конкуренция Международное коммерческое дело» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.01 Экономика, профиль «Мировая экономика и международный бизнес».

Дисциплина реализуется на экономическом факультете кафедрой «Мировая и региональная экономика».

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением характеристики международного бизнеса и предпринимательства; анализа сфер деятельности международного бизнеса и управления международным бизнесом.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: общепрофессиональных –ОПК-3, профессиональных –ПК-3.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: *лекции, практические занятия, самостоятельная работа.*

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля успеваемости в форме *контрольных работ, коллоквиума, тестирования и пр.)* и промежуточный контроль в форме *зачета.*

Объем дисциплины - 2 зачетных единиц, в том числе в академических часах по видам учебных занятий:

Семестр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)	
	в том числе								
	Контактная работа обучающихся с преподавателем								
	Всего	из них							
Лекции		Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации				
А	108	16	-	16		-	76	зачет	

1. Цели освоения дисциплины

Целью дисциплины «Международное коммерческое дело» является формирование компетенций, направленных на получение студентом знаний об основных формах и методах внешнеэкономического сотрудничества российских предприятий с зарубежными партнерами, ознакомить их с организацией и техникой проведения международных коммерческих операций, привить практические навыки подготовки внешнеэкономического контракта с его последующей реализацией.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Международное коммерческое дело» относится к дисциплине по выбору вариативной части образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.01 «Экономика», профиль «Мировая экономика и международный бизнес» - Б1.В.ДВ.9

Курс «Международное коммерческое дело» базируется на знаниях курсов «Международная торговля» и «Международный бизнес».

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ОПК-3	способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	Знать: - современную организацию международных коммерческих операций Уметь: провести анализ возникших проблем и найти оптимальное решение - воспринимать мировой рынок как систему сложных взаимоотношений различных категорий участников Владеть: - навыками разработки условий торговых операций, позволяющих компании повысить прибыль - навыками проведения индивидуальных и коллективных прикладных исследований условий международных контракт
ПК-3	способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и	Знать: - современную организацию международных коммерческих операций Уметь: - провести анализ возникших проблем и найти оптимальное решение - воспринимать мировой рынок как систему сложных взаимоотношений различных категорий участников

	представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Владеть: - навыками проведения индивидуальных и коллективных прикладных исследований условий международных контрактов
--	---	---

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетных единицы, 108 академических часов.

4.2. Структура дисциплины

№ п/ п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контроль самост. раб.		
Модуль 1.									
1	Тема 1. Международные коммерческие операции: сущность и содержание		1-2	2	2			4	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест
2	Тема 2. Организационно-правовое регулирование международной коммерческой деятельности.		3-4	2	2			4	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест
3	Тема 3. Содержание контрактов международной купли-продажи		5-6	2	2			4	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест
4	Тема 4. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.		7-8	2	2			4	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест, деловая игра

	<i>Итого по модулю 1:</i>			8	8			16	
	Модуль 2.								
1	Тема 5. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.		9-10	2	2			6	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест
2	Тема 6. Международный обмен инженерно-техническими услугами		11-12	2	2			6	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест
3	Тема 7. Международный франчайзинг		13-14	2	2			6	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест
4	Тема 8. Международное производственное кооперирование.		15-17	2	2			6	Опрос, представление докладов, участие в дискуссиях, тест, деловая игра
	<i>Итого по модулю 2:</i>			8	8			24	
	ИТОГО:			16	16			76	зачет

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

Модуль 1.

ТЕМА 1. Международные коммерческие операции: сущность и содержание

Содержание понятий «международное коммерческое дело» и «международные коммерческие операции». Виды международных коммерческих

операций. Содержание понятия «международная торговая сделка». Характерные черты современных международных торговых сделок.

Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций. Методы осуществления международных коммерческих операций.

ТЕМА 2. Организационно-правовое регулирование международной коммерческой деятельности.

Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики. Экспортно-импортные операции: регулирование и статистический учет. Понятие и виды экспортно-импортных операций. Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций. Таможенный статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе. Соглашения по вопросам таможенно-тарифного регулирования на многосторонней основе.

ТЕМА 3. Содержание контрактов международной купли-продажи

Типовые контракты в международной торговле. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах. Общие условия купли-продажи. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.

Виды контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров. Вводная часть. Предмет контракта. Количество. Качество. Срок и дата поставки. Цена. Условия платежа. Упаковка и маркировка. Порядок отгрузки. Сдача-приемка рекламации. Гарантии. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Транспортные условия. Экспортные и импортные лицензии.

Особенности контрактов международной купли-продажи товаров. Особенности контрактов на комплектное оборудование. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.

ТЕМА 4. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торговое-посредническое звено.

Понятие и виды торговое-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации. Суть и содержание каждого вида операций. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора). Основные субъекты торговое-посреднических операций. Виды торговое-посреднических фирм и характер совершаемых ими операций. Особенности деятельности торговое-посреднических фирм в современных условиях.

Модуль 2.

ТЕМА 1. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

Альтернативные модели поведения международной компании и многоцелевая оптимизация ее деятельности. Вознаграждение, основанное на прибыли компании. Стадии экономического роста международной компании. Жизнеспособность международной компании. Семь принципов быстрого роста международной компании.

ТЕМА 2. Международный обмен инженерно-техническими услугами

Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами. Понятие "международный инжиниринг" и виды инженерно-технических услуг. Значение и развитие международного обмена инженерно-техническим услугами.

Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг. Некоторые общие условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом ("Игра 1979")

Организация международного обмена инженерно-техническими услугами. Специализированные инжиниринговые фирмы. Промышленные компании.

ТЕМА 3. Международный франчайзинг

Сущность и содержание понятия "франчайзинг". Виды международного франчайзинга. Основные условия договора франчайзинга. Особенности развития франчайзинга в современных условиях.

ТЕМА 4. Международное производственное кооперирование.

Особенности и тенденции развития международного производственного кооперирования. Характерные черты и особенности международного производственного кооперирования. Причины и тенденции развития международного производственного кооперирования.

Подрядное кооперирование. Кооперирование при поставках комплектующих изделий. Условия договора о подрядном кооперировании. Международное кооперирование с целью создания единого конечного продукта. Кооперирование на основе организации совместного производства. Организационно-правовые формы кооперирования с целью создания единого конечного продукта.

Международное кооперирование на основе договорной специализации и создания международных научно-технических производственных комплексов. Соглашения между фирмами о разделе производственных программ на основе договорной специализации.

4.4. Темы практических и семинарских занятий

Раздел 1. Международные коммерческие операции: сущность и содержание

Тема 1. Введение в конкуренцию и конкурентоспособность международного бизнеса. Основные понятия .

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимые теоретические знания об сущности и содержании международных коммерческих операций.

1. Содержание понятий «международное коммерческое дело» и «международные коммерческие операции».
2. Виды международных коммерческих операций.
3. Содержание понятия «международная торговая сделка».
4. Характерные черты современных международных торговых сделок.
5. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.
6. Методы осуществления международных коммерческих операций

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,4,5)

Дополнительная литература(1,3,7)

Тема 2 Организационно-правовое регулирование международной коммерческой деятельности.

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимые сведения об организационно-правовом регулировании международной коммерческой деятельности.

1. Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики.
2. Экспортно-импортные операции: регулирование и статистический учет. Понятие и виды экспортно-импортных операций.
3. Торгово-политические средства регулирования экспортно-импортных операций.
4. Таможенный статистический учет экспортно-импортных операций и его унификация на многосторонней основе.
5. Соглашения по вопросам таможенно-тарифного регулирования на многосторонней основе.

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,2,3,4)

Дополнительная литература(1,3,8,9)

Тема 3. Содержание контрактов международной купли-продажи.

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимую информацию об содержании контрактов международной купли-продажи.

1. Типовые контракты в международной торговле. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах.
2. Виды контрактов международной купли-продажи товаров. Содержание контрактов международной купли-продажи товаров.
3. Особенности контрактов международной купли-продажи товаров.

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,4,5)

Дополнительная литература (1,3,8,9)

Тема 4. Коммерческая деятельность на мировом рынке через торгово-посредническое звено.

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимую теоретическую информацию об коммерческой деятельности на мировом рынке через торгово-посредническое звено.

1. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Принципы, положенные в основу классификации.
2. Суть и содержание каждого вида операций.
3. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора).
4. Основные субъекты торгово-посреднических операций.
5. Виды торгово-посреднических фирм и характер совершаемых ими операций.
6. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,2,3,4,5)

Дополнительная литература (1,2,3,8)

Модуль 2.

ТЕМА 5. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимую информацию об организации и технике коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

1. Альтернативные модели поведения международной компании и многоцелевая оптимизация ее деятельности.
2. Вознаграждение, основанное на прибыли компании.
3. Стадии экономического роста международной компании.
4. Жизнеспособность международной компании.
5. Семь принципов быстрого роста международной компании

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,4,5)

Дополнительная литература (1,3,8,9)

Тема 6. Международный обмен инженерно-техническими услугами.

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимую информацию об сущности международного обмена инженерно-техническими услугами.

1. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
2. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг.
3. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.

Подготовка и обсуждение проблемных докладов
Основная литература(1,2,3,4,5)

Дополнительная литература (1,2,3,8)

Тема 7. Международный франчайзинг.

Целью семинарского занятия является дать студентам системное представление об сущности международного франчайзинга.

1. Сущность и содержание понятия "франчайзинг".
2. Виды международного франчайзинга.
3. Основные условия договора франчайзинга. Особенности развития франчайзинга в современных условиях.

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,4,5)

Дополнительная литература (1,3,8,9)

Тема 8. Международное производственное кооперирование.

Целью семинарского занятия является дать студентам необходимые знания об международном производственном кооперировании.

1. Особенности и тенденции развития международного производственного кооперирования.
2. Подрядное кооперирование. Кооперирование при поставках комплектующих изделий.
3. Международное кооперирование на основе договорной специализации и создания международных научно-технических производственных комплексов.
4. Соглашения между фирмами о разделе производственных программ на основе договорной специализации.

Подготовка и обсуждение проблемных докладов

Основная литература(1,2,3,4,5)

Дополнительная литература (1,2,3,8)

5. Образовательные технологии

Учебный процесс в современном вузе должен быть направлен не столько на передачу знаний и развитие умений и навыков у студентов, сколько на формирование у них адекватного условиям инновационной экономики реального поведения, соответствующего отношения к своей будущей профессии.

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе следующих форм активных и интерактивных форм проведения занятий:

- презентаций с помощью проектора и интерактивной доски;

- деловых и ролевых игр;
- компьютерного тестирования,
- анализа конкретных ситуаций;
- тренингов;
- использования возможностей Интернета и т.д.

Для проведения лекционных и практических занятий используются различные образовательные технологии.

При ведении практических занятий по данной дисциплине используются такие стандартные методы обучения, как тестирование, фронтальный опрос, индивидуальный опрос, метод малых групп и т.п.

При ведении занятий определенное количество часов (10 часов) отведено интерактивным формам. Лекции при этом проводятся с использованием средств визуализации лекционного материала (мультимедийных презентаций) и применением таких методов и технологий, как дискуссия, проблемная лекция и т.п. При проведении практических занятий в интерактивной форме используются следующие методы: творческое задание, групповая дискуссия (полемика) по теме, деловая игра.

Кроме того, в процессе изучения дисциплины с целью повышения качества обучения предполагается использование научно-исследовательской работы студентов.

6.Перечень учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

6.1. Учебно- методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:

1. Изучение рекомендованной литературы
2. Поиск в Интернете дополнительного материала
3. Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут)
4. Подготовка к экзамену

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Виды и порядок выполнения самостоятельной работы:

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Вид контроля	Учебно-методич. обеспечение
1.	Подготовка реферата (до 5 страниц), презентации и доклада (10-15 минут)	Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их исполнения на мини-конференции.	См. разделы 6.1, 6.2 и 7 данного документа
2.	Подготовка к экзамену	Промежуточная аттестация в форме экзамена	См. разделы 6.3, 6.4 и 7 данного документа

1. Текущий контроль: Прием реферата, презентации, доклада и оценка качества их

исполнения на мини-конференции.

2. Промежуточная аттестация в форме экзамена.

Текущий контроль успеваемости осуществляется непрерывно, на протяжении всего курса. Прежде всего, это устный опрос по ходу лекции, выполняемый для оперативной активизации внимания студентов и оценки их уровня восприятия. Результаты устного опроса учитываются при выставлении рейтингового балла. Так же формой контроля самостоятельной работы является подготовка рефератов, содержание которых будет представлено публично на мини-конференции и сопровождено презентацией и небольшими тезисами в электронной форме.

Примерная тематика рефератов

1. Содержание и характер международных торговых сделок в современных условиях (на конкретные Формы и методы осуществления международных торговых сделок (на конкретные виды или группы товаров по выбору)).
2. Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на рынке (виды продукции по выбору).
3. Изучение и анализ условий рынка (рынок по выбору).
4. Изучение коммерческой практики торговли на конкретном рынке (рынок по выбору).
5. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
6. Операции на территории свободных зон (страна по выбору).
7. Процедура подготовки и проведения экспортной сделки (товар по выбору).
8. Процедура подготовки и проведения импортной сделки (товар по выбору).
9. Значение типовых контрактов в международной коммерческой практике (на конкретные виды товаров и услуг по выбору).
10. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
11. Анализ коммерческих условий в контрактах купли-продажи (контракты по выбору).
12. Особенности международной торговли комплектным оборудованием.
13. Особенности международной торговли сырьем и полуфабрикатами (товар по выбору).
14. Особенности международной торговли машинами и оборудованием (товар по выбору).
15. Требования, предъявляемые к упаковке и маркировке товаров (товар по выбору).
16. Упрощение процедур международной торговли.
17. Международная встречная торговля (сделки по выбору) и особенности ее развития в современных условиях.
18. Значение торгово-посреднических операций в международной торговле.
19. Анализ основных коммерческих условий договоров с торговыми посредниками (вид договора по выбору).
20. Организационные формы торгово-посреднических операций (виды фирм по выбору).
21. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм (страны и фирмы по выбору).
22. Организация и деятельность международных товарных бирж (одной из бирж или бирж одной страны по выбору).
23. Организация и деятельность международных аукционов (одного из крупнейших аукционов или аукционов в торговле конкретными товарами по выбору).
24. Организация и техника проведения международных торгов (торгов на конкретные виды оборудования или торгов в отдельной стране по выбору).
25. Международные выставки и ярмарки (по видам и странам по выбору).

26. Организация технического обслуживания машин и оборудования (товары по выбору).
27. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.
28. Особенности международной торговли лицензиями (отдельной страны по выбору).
29. Анализ условий соглашений о международном лицензировании (соглашения по выбору).
30. Значение и развитие международного инжиниринга.
31. Анализ основных условий договоров на консультативный инжиниринг).
32. Организация и деятельность инженерно-консультационных фирм (фирмы и страны по выбору).
33. Особенности международной аренды в современных условиях.
34. Организация международной финансовой аренды.
35. Организация международного туризма (в отдельной стране по выбору).
36. Организация международного франчайзинга.
37. Развитие производственно-технических связей в современных условиях (страна по выбору).
38. Организация подрядного кооперирования (виды изделий и фирм по выбору).
39. Международная практика строительства крупных промышленных объектов (в области разработки природных ресурсов в развивающихся странах).
40. Создание совместных предприятий и консорциумов для осуществления конкретных проектов (объекты и фирмы по выбору).
41. Практика предоставления услуг по техническому обслуживанию производства.

Рекомендации к последовательности выполнения реферата.

Изучение проблемы по материалам учебной, периодической литературы и ресурсам Интернет

1. Согласовать название сообщения.
2. Написать тезисы реферата по теме.
3. Выразить, чем интересна выбранная тема в наши дни.
4. Подготовить презентацию по выбранной теме.
5. Сделать сообщение на мини-конференции.

6.2. Темы дисциплины для самостоятельного изучения

Темы дисциплины	Содержание самостоятельной работы
<i>Тема 1.</i> Организационно-правовое регулирование международной коммерческой деятельности Международные коммерческие термины по «Инкотермс 2010»	Работа с учебной литературой (по конспектам лекций, учебной и научной литературе), поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации. Подготовка реферата. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля. Опрос, оценка выступлений, защита реферата,
<i>Тема 2.</i> Исполнение контрактов купли-продажи Организация и техника коммерческих операций на международных	Задачи, содержание и методы прогнозирования ВЭС предприятия. Оценка экспортных возможностей предприятия. Учет изменений внутренней и внешней среды.

товарных биржах, аукционах, торгах Международный обмен лицензиями	Организация прогнозирования рынков. Учет влияния разных факторов.
--	---

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ОПК-3	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные национальные и межгосударственные нормативно-правовые документы, регламентирующие внешнеэкономические отношения РФ с иностранными государствами; - институциональную структуру управления внешнеэкономической сферой в РФ и функции институтов; <p>Уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> - правомерно использовать действующие нормативно-правовые акты в области ВЭД; <p>Владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками философского мышления для выработки системного, целостного взгляда на проблемы нормативно-правового обеспечения ВЭД в РФ для принятия управленческих решений на макро-, мезо- и микроуровнях 	Устный опрос, письменный опрос, дискуссия, дебаты
ПК-3	<p>Знать: особенности организации внешнеэкономических сделок и заключения внешнеэкономических договоров.</p> <p>Уметь: обосновать произведенные для составления экономических планов расчеты</p> <p>Владеть: навыками организации внешнеэкономических сделок и заключения внешнеэкономических договоров;</p>	Устный опрос, письменный опрос, дискуссия, дебаты

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.

Выделяется пороговый показатель уровня сформированности компетенций

ОПК-3 «способность выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы»

Уровень	Показатели (что обучающийся)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично

	должен продемонстрировать)			
Пороговый	способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы	Знает основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих внешнеэкономическую деятельность на макроуровне и их влияние на деятельность компании;	Умеет выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций на предприятии в международном бизнесе, предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий;	Владеет навыками принятия решений при реализации международных проектов компании в рамках заданных условий;

ПК-3 «способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами»

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Пороговый	Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Не в полной мере владеет современными методиками сбора, анализа и обработки данных, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	Имеет четкое представление, но допускает неточности при использовании современных инструментов и методов сбора, анализа и обработки данных, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с	Демонстрирует комплексное знание и владение современными, разнообразными инструментами и методами в процессе подготовки, анализа и обработки данных, обосновывает их и представляет результаты

			принятыми в организации стандартами	работы в соответствии с принятыми в организации стандартами
--	--	--	-------------------------------------	---

Если хотя бы одна из компетенций не сформирована, то положительная оценки по дисциплине быть не может.

7.3. Типовые контрольные задания

Примерные тестовые задания:

Примерные задания для проведения текущего контроля по итогам освоения модуля дисциплины

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. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:

- а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.
- б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
- в) по страхованию грузов

4. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:

- а) 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.
- б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.
- в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

5. Что вы понимаете под словом «акцепт»:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
- б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
- в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов

6. Что вы понимаете под словом «оферта»:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
- б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
- в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов

7. Какие из условий не включаются в Базисные условия поставки:

- а) те, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара
- б) те, которые действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки.
- в) те, которые устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя

8. В каких случаях применяется "ИНКОТЕРМС" в контракте:

- а) всегда.
- б) никогда не применяется.
- в) в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на Базисные условия поставки

9. Контрактная цена может быть зафиксирована в контракте как:

- а) цена сделки, которая должна указываться на прайс-листе при продаже товара.
- б) твердая цена.
- в) мягкая цена.

10. Лизинг это:

- а) краткосрочная аренда
- б) среднесрочная аренда.
- в) долгосрочная аренда

Примерные задания для проведения промежуточного контроля

Задача 1

Рассчитайте эффект и эффективность внешнеэкономической операции по поставке партии лома черных металлов для экспортера при условии, что налог на прибыль составляет 24%, курс рубля на период реализации сделки составил 29 рублей за 1 долл. США.

Задача 2

Российская фирма занимается импортной закупкой пшеницы продовольственной. В настоящий момент у нее имеется три предложения на поставку от партнеров в США, Италии и Канаде. При выборе оптимального варианта сделки импортер основывается на следующих конкурентных материалах:

	Канада	США	Италия
Базис поставки	ExW Дольбо	FOB порт Мексиканского залива	ExW Милан
Валюта цены	Доллары США	Доллары США	Евро
Цена	217,0	119,0	159,5

Скидки, уже включенные в цену	-	15%	-
-------------------------------	---	-----	---

Приведите цены к единому базису и оцените, в какой стране выгоднее производить закупку продовольственной пшеницы на условиях СИФ Новороссийск, учитывая следующие данные:

1. Стоимость страхования груза составляет 10% от цены FOB.
2. Стоимость фрахта при перевозке данного вида товара составляет:
 - между портами России и портами Канады – 10 долл./т;
 - между портами России и портам мексиканского залива – 12 долл./т;
 - между портами Западной Европы. Ближнего Востока – 5 долл./т;
3. Экспедиторские расходы в портах Канады равны 3%, в Италии – 2% от цены товара.
 1. Внутренняя транспортировка до порта отгрузки – 2% от стоимости товара.
 2. Расходы на таможенное оформление и таможенные платежи в Канаде – 6%, в Италии – 10% от цены товара.
 3. Курс российского рубля за анализируемый период: 29 рублей за 1 доллар США, 35 рублей за 1 евро.

Примерный перечень вопросов для оценки текущего контроля знаний бакалавров (зачет)

1. Содержание и виды международных коммерческих операций.
2. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Значение и содержание "Инкотермс-2010".
5. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
6. Заключение контрактов купли-продажи.
7. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
8. Условие количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи.
9. Условие цены в контрактах купли-продажи.
10. Условие платежа в контрактах купли-продажи.
11. Условие сдачи-приемки и порядок предъявления рекламаций.
12. Экспортные и импортные лицензии, порядок их получения.
13. Коммерческие документы.
14. Страховые документы.
15. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы.
16. Таможенные документы.
17. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
18. Виды торгово-посреднических операций.
19. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.

20. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
21. Условия договора консигнации.
22. Организационные формы торгово-посреднических операций.
23. Сущность и объекты биржевой торговли.
24. Виды и цели биржевых сделок.
25. Организационная структура и функции товарных бирж.
26. Техника проведения биржевых операций.
27. Сущность и основные центры аукционной торговли.
28. Техника проведения международных аукционов.
30. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.
31. Понятие и значение торгов, виды торгов.
32. Порядок и условия проведения торгов.
33. Организаторы и участники торгов.
34. Международные выставки и ярмарки.
35. Содержание и характер международного обмена технологией.
36. Сущность международного лицензирования.
37. Особенности международной торговли лицензиями.
38. Виды и содержание международных лицензионных соглашений.
39. Основные условия лицензионного агентского соглашения.
40. Организация международной торговли лицензиями.
41. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
42. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
43. Основные условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом.
44. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
45. Сущность международных арендных операций.
46. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.
47. Основные условия договора текущей аренды.
48. Организационные формы международных арендных операций.
49. Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
50. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.
51. Организационные формы операций по международному туризму.
52. Сущность и виды международного франчайзинга

7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Общий результат выводится как интегральная оценка, складывающаяся из текущего контроля - 50% и промежуточного контроля - 50%.

Текущий контроль по дисциплине включает:

- посещение занятий – 10 баллов (на каждом занятии),
- участие на практических занятиях - 90 баллов (на каждом занятии),
- выполнение домашних (аудиторных) контрольных работ - 100 баллов.

Промежуточный контроль по дисциплине включает:

- устный опрос - 70 баллов,
- ситуационная задача - 30 баллов.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная литература

1. Воробьева, Н. В. Международное торговое дело [Электронный ресурс] : учебное пособие / Н. В. Воробьева, И. В. Козел. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. — 132 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/76034.html>.
2. Шаблова, Е. Г. Международное коммерческое (торговое) право [Электронный ресурс] : учебный комплект / Е. Г. Шаблова, О. В. Жевняк ; под ред. Е. Г. Шаблова. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург : Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 95 с. — 978-5-7996-1227-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66166.html>
3. Махов С.Ю. Конкурентная разведка в бизнесе [Электронный ресурс] : дополнительная профессиональная программа / С.Ю. Махов. — Электрон. текстовые данные. — Орел: Межрегиональная Академия безопасности и выживания (МАБИБ), 2017. — 28 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73246.html>(25.09.2018)

б) дополнительная литература

4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли. – М.: Дашков и Ко, 2011. http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=112307 (25.09.2018)
5. Мокроносов А.Г. Конкуренция и конкурентоспособность [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.Г. Мокроносов, И.Н. Маврина. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2014. — 196 с. — 978-5-7996-1098-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/69613.html>(25.09.2018)
6. Ильина В.Н. Конкуренция [Электронный ресурс] : учебное

пособие / В.Н. Ильина. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2008. — 50 с. — 978-5-904000-85-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/938.html>(25.09.2018)

7. Израэл Кирцнер Конкуренция и предпринимательство [Электронный ресурс] / Кирцнер Израэл. — Электрон. текстовые данные. — Челябинск: Социум, 2010. — 288 с. — 978-5-91603-011-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28715.html>(25.09.2018)

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. Минэкономразвития России- www.newsru.com.
2. Федеральная таможенная служба –www.tamognia.ru.
3. Портал информационной поддержки внешнеэкономической деятельности «ВнешМаркет» - vneshmarket.ru.
4. Вассенаарские договоренности -www.wassenaar.org.
5. Законодательные основы ЯЭК - www.fstec.ru.
6. Электронный архив издания «Внешнеэкономическое обозрение» www.businesspress.ru.
7. Проект Открытая Россия: полезная информация -www.openrussia.ru.
8. Информационно-поисковая система «Экспортные возможности России» - www.exportsupport.ru.
9. «Электронная Россия: проблемы и перспективы»- www.garweb.ru.
10. ИПС «Наука»-www.economy.gov.ru.
11. Лицензирование ВЭД - www.fstec.ru.
12. Методическая помощь участникам ВЭД. www.fstec.ru.
13. Международное обозрение cns.miis.edu/pubs/observer/index.
14. Создание ВПЭК- www.fstec.ru.
15. ПИР-Центр политических исследований - subscribe@pircenter.org.

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Оптимальным путем освоения дисциплины является посещение всех лекционных и практических занятий и выполнение предлагаемых заданий в виде рефератов, докладов, тестов, ситуационных задач и устных вопросов.

На лекциях рекомендуется деятельность студента в форме активного слушания, т.е. предполагается возможность задавать на уточнение понимания темы и рекомендуется конспектирование основных положений лекции. На практических занятиях деятельность студента заключается в активном слушании докладов других студентов, предоставлении собственных докладов, участии в обсуждении докладов, выполнении тестовых и контрольных заданий, а также в решении ситуационных задач и т.п.

При подготовке к практическому занятию бакалавры должны прежде всего изучить конспект лекций по заданной теме, ознакомиться с соответствующим разделом в учебнике (законодательном документе), рекомендованном в качестве основной литературы. При желании бакалаврт может ознакомиться и с дополнительной литературой. Необходимо также обратить внимание на периодику, чтобы использовать более «свежий» материал.

Форма работы с литературой должна быть разнообразной – начиная от комментированного чтения и кончая выполнением различных заданий на основе прочитанной литературы. Например, составление плана прочитанного материала; подбор выписок из литературы по заданным вопросам; конспектирование текста.

По пропущенному занятию студентам рекомендуется подготовить реферат. Темы рефератов формулируются студентами по согласованию с преподавателем. Примерная тематика рефератов представлена в разделе 7.3. данной рабочей программы.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Оптимальным путем освоения дисциплины является посещение всех лекционных и практических занятий и выполнение предлагаемых заданий в виде рефератов, докладов, тестов, ситуационных задач и устных вопросов.

На лекциях рекомендуется деятельность студента в форме активного слушания, т.е. предполагается возможность задавать на уточнение понимания темы и рекомендуется конспектирование основных положений лекции. На практических занятиях деятельность студента заключается в активном слушании докладов других студентов, предоставлении собственных докладов, участии в обсуждении докладов, выполнении тестовых и контрольных заданий, а также в решении ситуационных задач и т.п.

При подготовке к практическому занятию бакалавры должны прежде всего изучить конспект лекций по заданной теме, ознакомиться с соответствующим разделом в учебнике (законодательном документе), рекомендованном в качестве основной литературы. При желании бакалавр может ознакомиться и с дополнительной литературой. Необходимо также обратить внимание на периодику, чтобы использовать более «свежий» материал.

Форма работы с литературой должна быть разнообразной – начиная от комментированного чтения и кончая выполнением различных заданий на основе прочитанной литературы. Например, составление плана прочитанного материала; подбор выписок из литературы по заданным вопросам; конспектирование текста.

По пропущенному занятию студентам рекомендуется подготовить реферат. Темы рефератов формулируются студентами по согласованию с преподавателем. Примерная тематика рефератов представлена в разделе 7.3. данной рабочей программы.

11. Перечень информационных технологий, используемых при

осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

В процессе преподавания дисциплины предполагается использование современных технологий визуализации учебной информации (создание и демонстрация презентаций), использование ресурсов электронной информационно-образовательной среды университета.

Проведение данной дисциплины не предполагает использование специального программного обеспечения.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

Для проведения занятий по дисциплине необходимы учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации с достаточным количеством посадочных мест. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа должны быть оснащены современным демонстрационным (мультимедийным) оборудованием для показа презентаций.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.