

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**



Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«**Российский государственный гуманитарный университет**»
(ФГБОУ ВО «РГГУ»)

*ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ПРАВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ*

Кафедра мировой экономики

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
38.04.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки/специальности

Международная торговля и управление внешнеэкономической деятельностью

Наименование направленности (профиля)/ специализации

Уровень высшего образования: *магистратура*

Форма обучения: *Очная, очно-заочная, заочная*

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2022

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Рабочая программа дисциплины (*модуля*)

Составитель:

к.э.н., доцент *Е.Б.Покровская*

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры мировой экономики
№ 7 от 17.03.2022 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	4
1.1 Цель и задачи дисциплины (<i>модуля</i>).....	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций.....	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы.....	5
2. Структура дисциплины (<i>модуля</i>)	5
3. Содержание дисциплины (<i>модуля</i>)	6
4. Образовательные технологии	6
5. Оценка планируемых результатов обучения	8
5.1. Система оценивания.....	8
5.2. Критерии выставления оценок.....	8
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (<i>модулю</i>).....	10
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	12
6.1. Список источников и литературы.....	12
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	13
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (<i>модуля</i>)	13
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	13
9. Методические материалы	15
9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий.....	15
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ.....	17
Приложения	
Приложение 1. Аннотация дисциплины.....	20
Приложение 2. Лист изменений.....	22

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины – подготовить выпускников, имеющих теоретические и практические навыки организации внешнеэкономической деятельности, реализации внешнеэкономических операций в зависимости от организационных форм торговли и разнообразия предмета сделки, подготовка слушателей к работе по организации, обеспечению и реализации внешнеэкономической деятельности предприятия.

Задачи дисциплины:

- передать знания по теоретическим основам международной торговли;
- ознакомить со структурой внешнеэкономических связей Российской Федерации на современном этапе;
- разъяснить экономическую сущность наиболее важных аспектов международной торговли;
- обеспечить знание содержания основных нормативных документов в сфере международной торговли управления внешнеэкономической деятельностью;
- сформировать навыки по технике внешнеэкономических сделок, методике и порядку расчета основных показателей развития внешнеэкономической деятельности.

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

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Компетенции	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК-1 Способность анализировать информацию о тенденциях международной торговли как материально-вещественной, так и нематериальной продукции, потенциальных контрагентах и партнерах, оценивать конкурентоспособность продукции	ПК-1.1 Готовит предложения по развитию внешнеэкономической деятельности организации	Знать: теоретические основы развития международной торговли Уметь: - составлять прогноз развития внешнеторговой деятельности фирм, компаний, организаций с учетом тенденций развития мировой экономики Владеть: способностью принимать организационно-управленческие решения в отношении поведения предприятия – участников международной торговли
	ПК-1.2 Проводит оценку возможности получения организацией государственной поддержки	Знать: основы анализа тенденций развития международной торговли\ Уметь: получать господдержку внешнеэкономической деятельности Владеть: навыками оценки эффективности господдержки внешнеторговой деятельности
ПК-4 Способность выстраивать алгоритм логистического взаимодействия участников процесса реализации договоров международной купли-	ПК-4.1 Осуществляет выбор оптимального вида транспорта при организации перевозки между государствами, выбора поставщика транспортно-логистических услуг,	Знать: особенности товаров и услуг как предмета экспорта и импорта. Уметь: разрабатывать стратегии поведения экономических агентов в реальной и виртуальной экономике. Владеть: способностью применять широкий спектр спектр форм, методов и инструментов, при прове-

продажи товаров	оперирующего в международном сообщении	дении международных сделок;
	ПК-4.2 Осуществляет анализ внешнеторговой документации, предоставляемой при пересечении национальных границ; подготовки отдельных видов внешнеторговых документов, предоставляемых при пересечении материальным потоком национальных границ	Знать: внешнеторговую документацию Уметь: проводить растаможку товаров Владеть: навыками выбора таможенного режима пересечения границы

1.3. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Организация и техника международной торговли» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Современные тенденции международного сотрудничества в гуманитарной сфере».

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Экономика ЕАЭС», «Международные рынки».

2. Структура дисциплины

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 3 з.е., 108 академических часа (ов).

Структура дисциплины для очной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
1	Лекции	10
1	Семинары	20
Всего:		30

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 78 академических часа(ов).

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

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

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 84 академических часа.

Структура дисциплины для заочной формы обучения

Объем дисциплины в форме контактной работы обучающихся с педагогическими

работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
1	Лекции	4
1	Семинары	8
Всего:		12

Объём дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 96 академических часа.

3. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем	Содержание тем
Тема 1	Основные характеристики и особенности международной торговли	1.1. Признаки международной торговли 1.2. ВЭД и принципы ее осуществления Регулирование ВЭД в России
Тема 2	Организация управления внешнеэкономической деятельностью	2.1. Формы и методы международных коммерческих операций 2.2. Особенности международных коммерческих операций на отдельных товарных рынках 2.3. Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера
Тема 3	Внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия	3.1. Оценка конкурентоспособности компании и его продукции на внешнем рынке. Информационное обеспечение ВЭД 3.2. Особенности заключения внешнеторговых сделок 3.3. Контракт международной купли-продажи товара 3.4. Основные аспекты реализации внешнеторговых контрактов

4. Образовательные технологии

По очной форме

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебной работы	Информационные и образовательные технологии
1	2	3	4
1.	Основные характеристики и особенности ВЭД	Лекция 1. Лекция 2. Семинар 1-2. Семинар 3-4 Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Лекция-визуализация с применением слайд-проектора Опрос, участие в дискуссии на семинаре Опрос, участие в дискуссии на семинаре Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций Проблемная лекция
2.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью	Лекция 3. Лекция 4. Семинар 5-6.	Лекция с разбором конкретных ситуаций Опрос, участие в дискуссии на семинаре Подготовка к занятию с использованием

	ческой деятельностью	Самостоятельная работа	электронного курса лекций
3.	Внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия торговли	Лекция 5. Семинар 7-8 Семинар 9-10. Самостоятельная работа	Лекция с разбором конкретных ситуаций Опрос, участие в дискуссии на семинаре Опрос, участие в дискуссии на семинаре, Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

По очно-заочной форме

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Виды учебной работы</i>	<i>Информационные и образовательные технологии</i>
1	2	3	4
1.	Основные характеристики и особенности ВЭД	Лекция 1. Лекция 2. Семинар 1 Семинар 2 Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Лекция-визуализация с применением слайд-проектора Опрос, участие в дискуссии на семинаре Опрос, участие в дискуссии на семинаре Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций Проблемная лекция
2.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью	Лекция 3. Лекция 4. Семинар 3-4 Самостоятельная работа	Лекция с разбором конкретных ситуаций Опрос, участие в дискуссии на семинаре Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
3.	Внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия торговли	Лекция 5-6. Семинар 5-6 Самостоятельная работа	Лекция с разбором конкретных ситуаций Опрос, участие в дискуссии на семинаре Опрос, участие в дискуссии на семинаре, Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

По заочной форме

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Виды учебной работы</i>	<i>Информационные и образовательные технологии</i>
1	2	3	4
1.	Основные характеристики и особенности ВЭД	Лекция 1. Лекция 1 Семинар 1 Семинар 1 Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Лекция-визуализация с применением слайд-проектора Опрос, участие в дискуссии на семинаре Опрос, участие в дискуссии на семинаре Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций

		та	Проблемная лекция
2.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью	Лекция 1 Семинар 2 Самостоятельная работа	Лекция с разбором конкретных ситуаций Опрос, участие в дискуссии на семинаре Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций
3.	Внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия торговли	Лекция 2 Семинар 3-4 Самостоятельная работа	Лекция с разбором конкретных ситуаций Опрос, участие в дискуссии на семинаре Опрос, участие в дискуссии на семинаре, Подготовка к занятию с использованием электронного курса лекций Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты

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

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

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

<i>Форма контроля</i>	<i>Макс. количество баллов</i>	
	<i>За одну работу</i>	<i>Всего</i>
<i>Текущий контроль:</i>		
- опрос	5 баллов	30 баллов
- участие в дискуссии на семинаре	5 баллов	30 баллов
<i>Промежуточная аттестация</i>		
<i>Зачет</i>		40 баллов
<i>Итого за дисциплину</i>		100 баллов

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

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

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ А,В	«отлично»/ «зачтено (отлично)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ С	«хорошо»/ «зачтено (хорошо)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	«удовлетворительно»/ «зачтено (удовлетворительно)»/ «зачтено»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	«неудовлетворительно»/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p>

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

Критерии оценки устного опроса (дискуссии)

Оценка «отлично» выставляется студенту, если студент ориентируется в теоретическом материале; имеет представление об основных подходах к излагаемому материалу; знает определения основных теоретических понятий излагаемой темы, умеет применять теоретические сведения для анализа практического материала, в основном демонстрирует готовность применять теоретические знания в практической деятельности и освоение большинства показателей формируемых компетенций.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент ориентируется в теоретическом материале; имеет представление об основных подходах к излагаемому материалу, но затрудняется в ответах на некоторые вопросы; знает определения основных теоретических понятий излагаемой темы, но не в полной мере отражает суть рассматриваемой проблемы, в основном умеет применять теоретические сведения для анализа практического материала, в основном демонстрирует готовность применять теоретические знания в практической деятельности и освоение большинства показателей формируемых компетенций.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если показаны недостаточные знания теоретического материала, основных понятий излагаемой темы, не всегда с правильным и необходимым применением специальных терминов, понятий и категорий; анализ практического материала был нечёткий.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случаях, когда не выполнены условия, позволяющие выставить оценку «удовлетворительно».

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

Вопросы для обсуждения и опроса на семинарах

1. Исходные данные и информационные материалы для первичного анализа внешнего рынка.
2. Выбор иностранного партнера: методика и факторы, его определяющие.
3. Изучение конкурентов на внешнем рынке с позиций экспорториентированных предприятий.
4. Исследование конъюнктуры внешнего рынка.
5. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
6. Принципы обоснования выбора контрагента внешнеторговой сделки.
7. Оценка деловой репутации будущего партнёра внешнеторговой сделки.
8. Поиск иностранного партнёра и его последовательность.
9. Участники ВЭД в России, их классификация.

10. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия. Формирование образа фирмы во внешней среде и на международном рынке.
11. Экспортёры-производители, их целевые функции в составе ВЭД.
12. Представители посредников в составе участников ВЭД.
13. Содействующие организации в составе участников ВЭД.
14. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами.
15. Международный рынок ценных бумаг.
16. Операции на международных биржах, торгах, аукционах.
17. Страхование и внешнеэкономическая деятельность.
18. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы.
19. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами.
20. Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников.
21. Целевые функции внешнеторговых фирм экспортоориентированных предприятий.
22. Основные методы анализа экспортных цен при подготовке внешнеторговых сделок.
23. Конкурентный лист в процессе расчёта экспортных цен.
24. Способы и методы государственного внешнеторгового регулирования за рубежом.
25. Эволюция и этапы становления национальных систем государственного регулирования внешнеторговых процессов в основных странах-производителях – США, Японии, странах ЕС.
26. Унифицированная и гармонизированная система методов, инструментов и процедур регламентирования в системе международной торговли.
27. Основные этапы развития ВЭД в России.
28. Стратегия ВЭД в России.
29. Внешнеэкономическая деятельность: виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.
30. ВЭД и ВЭС – критерии оценки.
31. Роль ВЭД в развитии национальной экономики.
32. ВЭД страны в условиях глобализации мировой экономики.
33. Россия в современном мире, конкурентоспособность российской экономики.
34. Взаимодействие России со всемирной торговой организацией.
35. Внешнеэкономические функции экспортоориентированных предприятий.
36. Виды ВЭД экспортоориентированных предприятий.
37. Внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность предприятий – характер отличия.
38. Экспортная стратегия в составе ВЭД предприятий.
39. Процесс выходы на внешний рынок участников ВЭД.
40. Анализ рынков сбыта экспортной продукции и его этапы

Вопросы к зачету

1. Внешнеэкономическая деятельность: виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.
2. ВЭД и ВЭС – критерии оценки.
3. Роль ВЭД в развитии национальной экономики.
4. ВЭД страны в условиях глобализации мировой экономики.
5. Россия в современном мире, конкурентоспособность российской экономики.
6. Взаимодействие России со всемирной торговой организацией.

7. Внешнеэкономические функции экспортоориентированных предприятий.
8. Виды ВЭД экспортоориентированных предприятий.
9. Внешнеэкономическая и внешнеторговая деятельность предприятий – характер отличия.
10. Экспортная стратегия в составе ВЭД предприятий.
11. Процесс выходы на внешний рынок участников ВЭД.
12. Анализ рынков сбыта экспортной продукции и его этапы.
13. Исходные данные и информационные материалы для первичного анализа внешнего рынка.
14. Выбор иностранного партнера: методика и факторы, его определяющие.
15. Изучение конкурентов на внешнем рынке с позиций экспортоориентированных предприятий.
16. Исследование конъюнктуры внешнего рынка.
17. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
18. Принципы обоснования выбора контрагента внешнеторговой сделки.
19. Оценка деловой репутации будущего партнёра внешнеторговой сделки.
20. Поиск иностранного партнёра и его последовательность.
21. Участники ВЭД в России, их классификация.
22. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия. Формирование образа фирмы во внешней среде и на международном рынке.
23. Экспортёры-производители, их целевые функции в составе ВЭД.
24. Представители посредников в составе участников ВЭД.
25. Содействующие организации в составе участников ВЭД.
26. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами.
27. Международный рынок ценных бумаг.
28. Операции на международных биржах, торгах, аукционах.
29. Страхование и внешнеэкономическая деятельность.
30. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы.
31. Организация и техника экспортно-импортных операций при прямых связях между контрагентами.
32. Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников.
33. Целевые функции внешнеторговых фирм экспортоориентированных предприятий.
34. Основные методы анализа экспортных цен при подготовке внешнеторговых сделок.
35. Конкурентный лист в процессе расчёта экспортных цен.
36. Способы и методы государственного внешнеторгового регулирования за рубежом.
37. Эволюция и этапы становления национальных систем государственного регулирования внешнеторговых процессов в основных странах-производителях – США, Японии, странах ЕС.
38. Унифицированная и гармонизированная система методов, инструментов и процедур регламентирования в системе международной торговли.
39. Основные этапы развития ВЭД в России.
40. Стратегия ВЭД в России.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Основная литература:

1. **Покровская, В. В.** Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и

доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 376 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02065-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/434611>

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

3. **Спартак, А. Н.** Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. — Москва.: ВАВТ/Издательство ИКАР, 2018. — 456 с., ISBN 978-5-9547-0173-9. — Текст : электронный // — URL: <https://www.chitai-gorod.ru/catalog/book/1083343/>

Дополнительная литература:

1. **Халевинская, Е. Д.** Международные торговые соглашения и международные торговые организации: Учебное пособие / Халевинская Е.Д. - Москва : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с. ISBN 978-5-9776-0157-3. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/447577>

2. **Чурсин, А. А.** Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / А.А. Чурсин, С.Ю. Муртузалиева. — М. : ИНФРА-М, 2020. — 332 с. — (Высшее образование: Магистратура). — Текст : электронный. — URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1034190>

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимый для освоения дисциплины

Национальная электронная библиотека (НЭБ) www.rusneb.ru

ELibrary.ru Научная электронная библиотека www.elibrary.ru

Электронная библиотека Grebennikon.ru www.grebennikon.ru

6.3 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

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

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для обеспечения дисциплины используется материально-техническая база образовательного учреждения: учебные аудитории, оснащённые компьютером и проектором для демонстрации учебных материалов.

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office
3. Adobe Creative Cloud

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

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
- для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
- письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих:

- лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
- письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
- экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
- экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

- для глухих и слабослышащих:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:

- устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
- дисплеем Брайля PAC Mate 20;
- принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
 - для глухих и слабослышащих:
- автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
- акустический усилитель и колонки;
 - для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
- передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
- компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы

9.1. Планы семинарских занятий

Тема: ВЭД и принципы ее осуществления

Вопросы для обсуждения:

1. Внешнеэкономическая деятельность: виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.
2. Роль ВЭД в развитии национальной экономики.
3. Взаимозависимость социально-экономического состояния страны и ее внешнеэкономических связей. ВЭД страны в условиях глобализации мировой экономики.
4. Внешнеэкономические интересы экспортоориентированных предприятий и выбор экспортной стратегии.
5. Конкурентоспособность экспортной продукции как фактор успешной работы экспортеров-производителей на внешних рынках, ее критерии на международных рынках. Россия в современном мире и конкурентоспособность российской экономики.

Тема: Регулирование ВЭД в России

Вопросы для обсуждения:

1. Регулирование ВЭД на уровне государства и на наднациональном уровне. Государственная стратегия ВЭД на современном этапе. Методы и этапы её реализации.
2. Взаимодействие России с Всемирной торговой организацией. Основы деятельности ВТО, преимущества участия в ВТО, процедура вступления в ВТО, процесс присоединения России к ВТО.
3. Характер дальнейшего развития ВЭД российских экспортоориентированных компаний и организаций: изменение экспортной стратегии и номенклатурной структуры экспорта; восстановление позиций российских экспортёров на утраченных внешних рынках и освоение новых; повышение конкурентоспособности российской готовой продукции и увеличение доли наукоёмкой.
4. Необходимость создания системы стимулирования промышленного экспорта в России как главная стратегическая задача его диверсификации.

Тема: Формы и методы международных коммерческих операций

Вопросы для обсуждения:

1. Прямые экспортные и импортные операции и использование посредников в международной торговле.
2. Создание совместных предприятий.
3. Франчайзинг.
4. Встречная торговля.
5. Лизинг.
6. Международная подрядная кооперация.

Тема: Особенности международных коммерческих операций на отдельных товарных рынках

Вопросы для обсуждения:

1. Особенности международной торговли сырьем.
2. Торговля машинами и оборудованием.
3. Международные коммерческие операции на рынках товаров широкого потребления.
4. Международная торговля услугами.

Тема: Организационно-правовые и экономические условия выбора иностранного партнера

Вопросы для обсуждения:

1. Выбор иностранного партнера: методика и факторы, его определяющие.
2. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.
3. Основные показатели деятельности зарубежных фирм.
4. Правовое положение и ответственность фирм.
5. Этапы переговорного процесса с зарубежным партнером и учет его национальных особенностей.
6. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
7. Источники коммерческой информации.

Тема: Оценка конкурентоспособности компании и его продукции на внешнем рынке. Информационное обеспечение ВЭД

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя.
2. Качество как основа конкурентоспособности продукции на мировом рынке.
3. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия.
4. Формирование образа фирмы во внешней среде и на международном рынке. Информационная составляющая ВЭД как важнейшая предпосылка успешной работы компаний на международном рынке.
5. Информационные средства исследования внешних рынков.
6. Использование современных информационных технологий в международной торговой практике. Проблемы в области информационного сектора сферы ВЭД в России.
7. Современные источники получения информации участниками ВЭД.

Тема: Особенности заключения внешнеторговых сделок

Вопросы для обсуждения:

1. Психологические предпосылки успешности деловых встреч.
2. Основные вопросы переговорного процесса.
3. Разрешение конфликтных ситуаций на переговорах.
4. Кросс-культурная психология торговых партнеров в практике заключения внешнеторговых сделок.
5. Особенности командной работы на переговорах.
6. Технология публичного представления товара или услуги.

Тема: Контракт международной купли-продажи товара

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие контракта международной купли-продажи товара.

2. Предмет договора. Количество и качество.
3. Базисные условия поставки по «Инкотермс-2010».
4. Гарантии, претензии, рекламации во внешнеторговом контракте.
5. Условия платежа в внешнеторговых контрактах.
6. Применение аккредитивной формы расчетов в практике работы российских экспортеров и международных экспедиторов. Форфейтинг и факторинг в системе кредитования ВЭД.
7. Прочие статьи контракта.

Тема: Основные аспекты реализации внешнеторговых контрактов

Вопросы для обсуждения:

1. Страхование внешнеэкономической деятельности.
2. Транспортно-экспедиторское обслуживание ВЭД.
3. Договор международного транспортного экспедирования.
4. Интермодальные перевозки.
5. Таможенное оформление внешнеторговой сделки.

9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ

Методические указания для обучающихся при работе на семинаре

Семинары реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины. В ходе подготовки к семинарам обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар.

Поскольку активность обучающегося на семинарских занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, подготовка к семинарским занятиям требует ответственного отношения. На интерактивных занятиях студенты должны проявлять активность.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции

Лекция – систематическое, последовательное, монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера. При подготовке лекции преподаватель руководствуется рабочей программой дисциплины. В процессе лекций рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к экзамену.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Выводы по лекции подытоживают размышления преподавателя по учебным вопросам. Преподаватель приводит список используемых и рекомендуемых источников для изучения конкретной темы. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции. При чтении лекций по дисциплине могут использоваться электронные мультимедийные презентации.

Методические указания для обучающихся по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся направлена на самостоятельное изучение отдельной темы учебной дисциплины. Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося, ее объем по определяется учебным планом. При самостоятельной работе студент взаимодействует с рекомендованными материалами при участии преподавателя в виде консультаций. Для выполнения самостоятельной работы предусмотрено Методическое обеспечение. Электронно-библиотечной система (электронная библиотека) университета обеспечивает возможность индивидуального доступа каждого обучающегося из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

Методические рекомендации по составлению презентаций

Презентация (от английского слова - представление) – это набор цветных картинок-слайдов на определенную тему, который хранится в файле специального формата с расширением PP. Термин «презентация» (иногда говорят «слайд-фильм») связывают, прежде всего, с информационными и рекламными функциями картинок, которые рассчитаны на определенную категорию зрителей (пользователей).

Мультимедийная компьютерная презентация – это:

- динамический синтез текста, изображения, звука;
- самые современные программные технологии интерфейса;
- интерактивный контакт докладчика с демонстрационным материалом;
- мобильность и компактность информационных носителей и оборудования;
- способность к обновлению, дополнению и адаптации информации;
- невысокая стоимость.

Правила оформления компьютерных презентаций

Общие правила дизайна

Многие дизайнеры утверждают, что законов и правил в дизайне нет. Есть советы, рекомендации, приемы. Дизайн, как всякий вид творчества, искусства, как всякий способ одних людей общаться с другими, как язык, как мысль — обойдет любые правила и законы.

Однако, можно привести определенные рекомендации, которые следует соблюдать, во всяком случае, начинающим дизайнерам, до тех пор, пока они не почувствуют в себе силу и уверенность сочинять собственные правила и рекомендации.

Правила шрифтового оформления:

- Шрифты с засечками читаются легче, чем гротески (шрифты без засечек);
- Для основного текста не рекомендуется использовать прописные буквы.
- Шрифтовой контраст можно создать посредством: размера шрифта, толщины шрифта, начертания, формы, направления и цвета.
- Правила выбора цветовой гаммы.
- Цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов.
- Существуют не сочетаемые комбинации цветов.
- Черный цвет имеет негативный (мрачный) подтекст.
- Белый текст на черном фоне читается плохо (инверсия плохо читается).

Рекомендации по дизайну презентации

Чтобы презентация хорошо воспринималась слушателями и не вызвала отрицательных эмоций (подсознательных или вполне осознанных), необходимо соблюдать правила ее оформления.

Презентация предполагает сочетание информации различных типов: текста, графических изображений, музыкальных и звуковых эффектов, анимации и видеосюжетов. Поэтому необходимо учитывать специфику комбинирования фрагментов информации различных типов. Кроме того, оформление и демонстрация каждого из перечисленных типов информации также подчиняется определенным правилам. Так, например, для текстовой информации важен выбор шрифта, для графической — яркость и насыщенность цве-

та, для наилучшего их совместного восприятия необходимо оптимальное взаиморасположение на слайде.

Рассмотрим рекомендации по оформлению и представлению на экране материалов различного вида.

Оформление текстовой информации:

- размер шрифта: 24–54 пункта (заголовки), 18–36 пунктов (обычный текст);
- цвет шрифта и цвет фона должны контрастировать (текст должен хорошо читаться), но не резать глаза;
- тип шрифта: для основного текста гладкий шрифт без засечек (Arial, Tahoma, Verdana), для заголовка можно использовать декоративный шрифт, если он хорошо читается;
- курсив, подчеркивание, жирный шрифт, прописные буквы рекомендуется использовать только для смыслового выделения фрагмента текста.

Оформление графической информации:

- рисунки, фотографии, диаграммы призваны дополнить текстовую информацию или передать ее в более наглядном виде;
- желательно избегать в презентации рисунков, не несущих смысловой нагрузки, если они не являются частью стилевого оформления;
- цвет графических изображений не должен резко контрастировать с общим стилевым оформлением слайда;
- иллюстрации рекомендуется сопровождать пояснительным текстом;
- если графическое изображение используется в качестве фона, то текст на этом фоне должен быть хорошо читаем.

Содержание и расположение информационных блоков на слайде:

- информационных блоков не должно быть слишком много (3-6);
- рекомендуемый размер одного информационного блока — не более 1/2 размера слайда;
- желательно присутствие на странице блоков с разнотипной информацией (текст, графики, диаграммы, таблицы, рисунки), дополняющей друг друга;
- ключевые слова в информационном блоке необходимо выделить;
- информационные блоки лучше располагать горизонтально, связанные по смыслу блоки — слева направо;
- наиболее важную информацию следует поместить в центр слайда;
- логика предъявления информации на слайдах и в презентации должна соответствовать логике ее изложения.

Помимо правильного расположения текстовых блоков, нужно не забывать и об их содержании — тексте. В нем ни в коем случае не должно содержаться орфографических ошибок. Также следует учитывать общие правила оформления текста.

1. После создания презентации и ее оформления, необходимо отрепетировать ее показ и свое выступление, проверить, как будет выглядеть презентация в целом (на экране компьютера или проекционном экране), насколько скоро и адекватно она воспринимается из разных мест аудитории, при разном освещении, шумовом сопровождении, в обстановке, максимально приближенной к реальным условиям выступления.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Организация и техника международной торговли» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, блока дисциплин учебного плана. Дисциплина реализуется на экономическом факультете кафедрой мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ.

Целью дисциплины – подготовить выпускников, имеющих теоретические и практические навыки организации внешнеэкономической деятельности, реализации внешнеэкономических операций в зависимости от организационных форм торговли и разнообразия предмета сделки, подготовка слушателей к работе по организации, обеспечению и реализации внешнеэкономической деятельности предприятия.

Задачи дисциплины:

- передать знания по теоретическим основам внешнеэкономической деятельности;
- ознакомить со структурой внешнеэкономических связей Российской Федерации на современном этапе;
- разъяснить экономическую сущность наиболее важных аспектов внешнеэкономической сферы;
- обеспечить знание содержания основных нормативных документов в сфере внешнеэкономической деятельности;
- сформировать навыки по технике внешнеэкономических сделок, методике и порядку расчета основных показателей развития внешнеэкономической деятельности.

Дисциплина направлена на формирование следующей компетенции выпускника:

ПК-1

Способность анализировать информацию о тенденциях международной торговли как материально-вещественной, так и нематериальной продукции, потенциальных контрагентах и партнерах, оценивать конкурентоспособность продукции

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты:

Знать: особенности товаров и услуг как предмета экспорта и импорта; внешнеторговую документацию

Уметь: разрабатывать стратегии поведения экономических агентов в реальной и виртуальной экономике; проводить растаможку товаров

Владеть: способностью применять широкий спектр форм, методов и инструментов, при проведении международных сделок; навыками выбора таможенного режима пересечения границы

ПК-4

Способность выстраивать алгоритм логистического взаимодействия участников процесса реализации договоров международной купли-продажи товаров

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты:

Знать: теоретические основы развития международной торговли; основы анализа тенденций развития международной торговли

Уметь: - составлять прогноз развития внешнеторговой деятельности фирм, компаний, организаций с учетом тенденций развития мировой экономики; получать господдержку внешнеэкономической деятельности

Владеть: способностью принимать организационно-управленческие решения в отношении поведения предприятия – участников международной торговли; навыками оценки эффективности господдержки внешнеторговой деятельности

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

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 3 зачетные единицы.

ЛИСТ ИЗМЕНЕНИЙ

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