

**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

МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО

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

МЕЖДУНАРОДНОЕ КОММЕРЧЕСКОЕ ДЕЛО
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	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	5
3. Содержание дисциплины	6
4. Образовательные технологии	9
5. Оценка планируемых результатов обучения.....	11
5.1. Система оценивания	11
5.2. Критерии выставления оценок	12
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	14
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	14
6.1. Список источников и литературы	14
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»..	15
6.3. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы	15
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	16
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.....	16
9. Методические материалы.....	17
9.1. Планы практических (семинарских, лабораторных) занятий.....	17
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ.....	18
Приложения.....	22
Приложение 1. Аннотация дисциплины.....	22
Приложение 2. Лист изменений.....	23

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины – сформировать у слушателя комплексное представление о главных составляющих коммерческой деятельности, дать базовую основу теоретических и практических знаний в области осуществления современной внешнеторговой деятельности.

Задачи дисциплины:

- подготовить слушателей к пониманию на профессиональном уровне проблем регулирования внешнеэкономической деятельности, к выявлению наиболее важных изменений, происходящих в рассматриваемой сфере в современном мире;
- передать базовые знания в области методов регулирования внешнеэкономической деятельности, используемых в зарубежных странах и в России;
- привить навыки работы с экономической информацией из различных источников, в том числе и на иностранных языках, для решения профессиональных задач;
- научить умению решать вопрос коммерческой деятельности в тесной увязке с применением информационно-коммуникационных технологий;
- развить способности к подготовке аналитических материалов, в том числе и на иностранном языке, по проблемам международного коммерческого дела с использованием полученных в процессе обучения навыков и методов.

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-2 Способность анализировать современные тренды развития международного бизнеса в новых отраслях экономики, знать и понимать механизм современной торговли товарами символической и интеллектуальной стоимости: изобретениями, лицензиями, ноу-хау	ПК-2.1 - Осуществляет подготовку аналитических документов по конкурентным преимуществам организации на внешних рынках	Знать: классификацию товарных рынков; Уметь: составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли с учетом конъюнктуры мировых товарных рынков. Владеть: способностью принимать организационно-управленческие решения в отношении поведения предприятия на товарных рынках.
	ПК-2.2 - Применяет широкий спектр форм, методов и инструментов, используемых при проведении международных сделок	Знать: факторы формирования конъюнктуры. Уметь: составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности региона и экономики в целом с учетом конъюнктуры мировых товарных рынков. Владеть: навыками проектного управления
ПК-3 Способность организовать реализацию	ПК-3.1 Осуществляет поиск и подбор команды специалистов с навыками реализации совместных	Знать: особенности оценки возможности получения организацией государственной поддержки; Уметь: разрабатывать стратегии использования возможностей получения организацией государственной

международных проектов на базе проектного финансирования	международных промышленных проектов	поддержки. Владеть: готовностью действовать в нестандартных ситуациях, складывающихся в международной торговле, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения.
	ПК-3.2 Готовит проектную документацию, обеспечивает мониторинг графика работ, осуществляет презентацию бизнес-идеи	Знать: проектную документацию Уметь: подготавливать проектную документацию Владеть навыками получения господдержки

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Международное коммерческое дело» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: «Внешнеэкономическая деятельность регионов».

В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и владения, необходимые для подготовке к сдаче и сдачи государственного экзамена и подготовке к процедуре защиты и защите выпускной квалификационной работы.

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
2	Лекции	10
2	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
3	Лекции	8
3	Семинары	16
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
2	Лекции	4
2	Семинары	8
Всего:		12

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

3. Содержание дисциплины

Тема 1. Содержание и виды международных коммерческих операций

Понятие и виды экспортно-импортных операций. Методы осуществления международных коммерческих операций: прямой и косвенный, их преимущества, специфика, условия использования. Особенность каждого из методов на современном этапе развития международных коммерческих связей.

Тема 2. Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей.

Подготовка к заключению контрактов международной купли-продажи. Процедура подготовки экспортной сделки. Способ установления контактов с потенциальными покупателями: оферта (твердая, свободная; защитная); заказ и запрос в международной коммерческой практике; подготовка тендера для участия в международных торгах; торгово-промышленные выставки, ярмарки; коммерческое письмо о намерениях; проформа контракта; распространение рекламы.

Процедура подготовки импортной сделки. Способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером; заказ, спецификация и запрос в международных коммерческих сделках; проведение торгов; коммерческое письмо о намерениях; акцент предложения экспортера.

Документы по подготовке экспортной и импортной сделки.

Тема 3. Содержание, виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

Характерные черты международных коммерческих сделок в современных условиях: расширение номенклатуры; удлинение сроков исполнения контрактов; комплексный характер сделок и рост их масштабов; поставки «под ключ»; коммерческая деятельность консорциумов.

Виды контрактов. Разовые международные контракты и специфика их применения. Контракты с периодической поставкой и сферы их применения. Контракты с оплатой в денежной форме. Контракты с оплатой в товарной форме: товарообменные и компенсационные соглашения, характерные черты и сферы применения. Контракты с оплатой в смешанной форме. Особенности контрактов на комплектное оборудование: взаимосвязи; объем поставок; этапы разработки; методы расчета цен; способы платежей (наличный, авансовый, кредитный); формы расчетов; условия сдачи-приемки.

Специфика коммерческих сделок во встречной торговле. Формы: бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг. Специфика и условия их применения.

Тема 4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческих договоров.

Основные группы внешнеторговых документов. Коммерческие документы: коммерческий счет (счет-фактура, счет-спецификация, предварительный счет, счет-

проформа); спецификация; техническая документация; упаковочный лист; сертификат качества; гарантийное обязательство; протокол испытаний; разрешение на отгрузку.

Страховые документы: страховой полис; страховой сертификат; страховое объявление; счет страховщика; ковернот.

Транспортные документы, выписываемые грузоперевозчиком при всех видах транспортировки: морской, железнодорожной, авиационной, автодорожной.

Документы, обеспечивающие перевозку: списки, письма, извещения, манифесты.

Транспортно-экспедиторские документы: инструкции, поручения, извещения, свидетельства, расписки.

Таможенные документы: декларации, лицензии, сертификаты, консульская фактура, свидетельства, заявки, статистические документы. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов.

Тема 5. Международная коммерческая деятельность, осуществляемая через торговых посредников.

Целесообразность использования посредников. Виды посредников: коммерческие представители, комиссионеры, поверенные, агенты, дистрибьюторы, торговцы по договору, дилеры, концессионеры, брокеры, консигнаторы.

Виды торгово-посреднических операций: операции по перепродаже; комиссионные операции; агентские операции; брокерские операции.

Основные коммерческие условия соглашений с торговыми посредниками. Особенности соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами.

Виды торгово-посреднических фирм и условия их деятельности в современных условиях: торговые дома; экспортные и импортные фирмы; оптовые и розничные фирмы; дистрибьюторы.

Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.

Сущность биржевой торговли. Виды и техника биржевых операций. Виды биржевых сделок: сделки с реальным товаром (с немедленной поставкой или с отсрочкой поставки); фьючерсные сделки. Покупка и продажа реального товара. Спекулятивные операции с реальным товаром или с фьючерсными контрактами. Операции хеджирования. Хеджирование продаж. Хеджирование покупкой. Хеджирование рисков на длительный период.

Виды бирж, их организационная структура и функции. Мировые центры биржевой торговли. Тенденции развития международной биржевой торговли на современном этапе.

Сущность аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов: подготовка, осмотр, торг, оформление и исполнение аукционной сделки. Организационные формы международной аукционной торговли: специализированные фирмы; брокерско-комиссионные фирмы; аукционные фирмы.

Сущность и роль международных торгов. Виды торгов: открытые, закрытые, простые, двухэтапные, специализированные. Техника и условия проведения торгов: информация, тендерная документация, регламент, квалификационный отбор, определение победителя.

Тема 7. Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами.

Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях: объективный характер развития; монополизация знаний; внутрикорпорационный обмен технологиями; усиление конкурентной борьбы между ТНК на мировых рынках (создание новых форм экономической зависимости развивающихся стран за установление определённого порядка в передаче технологий). Ограничительная

деловая практика в области передачи технологий. Особенности международной торговли лицензиями. Характерные черты лицензионных операций. Виды соглашений о международном лицензировании: лицензионное соглашение; договор купли-продажи; комбинированные договора; договора о проектировании и строительстве промышленных объектов; договора о научно-техническом сотрудничестве; договора о промышленном сотрудничестве. Структура лицензионных соглашений: платежи; виды лицензий; обязанности лицензиата, срок действия лицензии. Организация международной торговли лицензиями: промышленные фирмы; специализированные фирмы; лицензионные или патентные агенты.

Международный инжиниринг: консультативный, технологический строительный, общий. Содержание международных договоров на консультативный инжиниринг: преамбула; предмет и сфера действия договора; сроки предоставления консультативных услуг; передача прав и обязанностей консультанта; обязательства консультанта; обязательства заказчика; невыполнение договорных обязательств; методы расчета вознаграждения консультантов и субконсультантов. Налогообложение и таможенные пошлины. Интеллектуальная собственность: патенты и лицензии; изобретения и усовершенствования; секретность и страхование. Вступление в действие и прекращение действия договора. Организация обмена: инженерно-консультационные и инженерно-строительные фирмы, промышленные компании.

Тема 8. Международные арендные операции.

Предмет международной аренды. Виды международной аренды: лизинг, хайринг, рентинг. Финансовая и текущая оперативная аренда.

Основные условия финансовой лизинговой сделки: стороны и объект контракта, срок действия; права и обязанности сторон; лизинговые платежи; порядок расторжения контракта.

Основные условия договора текущей оперативной аренды: стороны и предмет договора: срок действия; условия платежа; права и обязанности сторон.

Особенности международной аренды в современных условиях. Организационные формы международных арендных операций, специализированные лизинговые фирмы; дочерние лизинговые компании промышленных ТНК; лизинговые фирмы в системе транснациональных банков; торгово-посреднические лизинговые фирмы; лизинговые ассоциации.

Тема 9. Международные технические связи и международное производственное кооперирование.

Виды международного производственного сотрудничества: научно-техническое кооперирование; производственное кооперирование; совместное сооружение промышленных объектов. Организационно-правовые формы международного производственно-технического сотрудничества: соглашения о промышленном сотрудничестве; совместные предприятия; консорциумы; ассоциации; специализированные органы.

Виды научно-технического кооперирования, его основные направления, организационные формы.

Особенности международного производственного кооперирования и тенденции его развития.

Кооперирование при поставках комплектующих. Кооперирование на основе организации совместного производства. Кооперирование на основе договорной специализации. Международные управленческие объединения.

Международная коммерческая деятельность по совместному сооружению промышленных объектов: виды заключаемых договоров; организационные формы их реализации.

Тема 10. Государственное регулирование коммерческой деятельности фирм.

Направления государственного регулирования: правовая база создания и функционирования коммерческих организаций; регулирование условий хозяйствования коммерческих организаций; регулирующее воздействие на ценообразование.

Стимулирование производства и торговли. Снижение налогообложения и предоставление налоговых кредитов экспортерам эффективной продукции. Финансирование из бюджета НИОКР по разработке новых конкурентоспособных товаров. Повышение конкурентоспособности за счет снижения цен в стране и повышения технического уровня товаров. Участие государства в страховании валютных и политических рисков при экспорте товаров.

Таможенное регулирование. Разработка таможенной политики. Защита интересов национальных субъектов ВЭД. Виды таможенных режимов. Таможенные платежи и пошлины. Таможенная стоимость и методы её определения: по цене сделок с ввозимыми товарами; по цене сделки с однородными товарами; на основе вычитания стоимости; на основе сложения стоимости; резервный метод. Тарифные льготы и преференции.

Нетарифные методы регулирования. Антидемпинговые процедуры. Ценовые преференции. Количественные ограничения. Государственный монополизм. Приобретение товаров от резидентов. Политические и технические барьеры.

Валютный контроль. Основные задачи. Органы валютного контроля. Первичные документы (контракты). Вторичные документы (паспорта сделок, учетные карточки и карточки платежа). Контроль над бартерными сделками.

Международные организации, содействующие развитию международной коммерческой деятельности.

4. Образовательные технологии

По очной форме

<i>№ п/п</i>	<i>Наименование темы</i>	<i>Виды учебной работы</i>	<i>Образовательные технологии</i>
1	Содержание и виды международных коммерческих операций	Лекция 1/Семинар 1	Вводная лекция/ Участие в дискуссии, опрос
2	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей.	Лекция 1/Семинар 2	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
3	Содержание, виды и особенности контрактов международной купли-продажи.	Лекция 2/Семинар 3	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческих договоров.	Лекция 2/Семинар 4	Участие в дискуссии, опрос
5	Международная коммерческая деятельность, осуществляемая через торговых посредников.	Лекция 3/Семинар 5	Участие в дискуссии, опрос
6	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.	Лекция 3/Семинар 6	Участие в дискуссии, опрос
7	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими	Лекция 4/Семинар 7	Участие в дискуссии, опрос

	услугами.		
8	Международные арендные операции.	Лекция 4/Семинар 8	Участие в дискуссии, опрос
9	Международные технические связи и международное производственное кооперирование.	Лекция 5/Семинар 9	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
10	Государственное регулирование коммерческой деятельности фирм	Лекция 5/Семинар 10	Участие в дискуссии, опрос

По очно-заочной форме

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование темы</i>	<i>Виды учебной работы</i>	<i>Образовательные технологии</i>
1	Содержание и виды международных коммерческих операций	Лекция 1/Семинар 1	Вводная лекция/ Участие в дискуссии, опрос
2	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей.	Лекция 1/Семинар 2	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
3	Содержание, виды и особенности контрактов международной купли-продажи.	Лекция 1/Семинар 3	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческих договоров.	Лекция 1/Семинар 4	Участие в дискуссии, опрос
5	Международная коммерческая деятельность, осуществляемая через торговых посредников.	Лекция 2/Семинар 5	Участие в дискуссии, опрос
6	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.	Лекция 2/Семинар 6	Участие в дискуссии, опрос
7	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами.	Лекция 3/Семинар 7	Участие в дискуссии, опрос
8	Международные арендные операции.	Лекция 3/Семинар 8	Участие в дискуссии, опрос
9	Международные технические связи и международное производственное кооперирование.	Лекция 4/Семинар 8	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
10	Государственное регулирование коммерческой деятельности фирм	Лекция 4/Семинар 8	Участие в дискуссии, опрос

По заочной форме

<i>№ n/n</i>	<i>Наименование темы</i>	<i>Виды учебной работы</i>	<i>Образовательные технологии</i>
1	Содержание и виды международных коммерческих операций	Лекция 1/Семинар 1	Вводная лекция/ Участие в дискуссии, опрос

2	Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей.	Лекция 1/Семинар 1	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
3	Содержание, виды и особенности контрактов международной купли-продажи.	Лекция 1/Семинар 1	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческих договоров.	Лекция 1/Семинар 1	Участие в дискуссии, опрос
5	Международная коммерческая деятельность, осуществляемая через торговых посредников.	Лекция 1/Семинар 2	Участие в дискуссии, опрос
6	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.	Лекция 1/Семинар 2	Участие в дискуссии, опрос
7	Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами.	Лекция 2/Семинар 3	Участие в дискуссии, опрос
8	Международные арендные операции.	Лекция 2/Семинар 3	Участие в дискуссии, опрос
9	Международные технические связи и международное производственное кооперирование.	Лекция 2/Семинар 4	Лекция/ Участие в дискуссии, опрос
10	Государственное регулирование коммерческой деятельности фирм	Лекция 2/Семинар 4	Участие в дискуссии, опрос

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

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

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1. Система оценивания

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

Итого за семестр (дисциплину) <i>зачёт/зачёт с оценкой/экзамен</i>		<i>100 баллов</i>
--	--	-------------------

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

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

5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	«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.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	«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</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».
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> <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 выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. 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

Вопросы к обсуждению и опросам

1. Характерные черты международных коммерческих сделок в современных условиях.
2. Перспективы использования коммерческих сделок во встречной торговле.
3. Целесообразность использования посредников во внешнеторговых операциях.
4. Тенденции развития международной биржевой торговли на современном этапе.
5. Основные аукционные дома на рынке предметов искусства.
6. Ограничительная деловая практика в области передачи технологий.
7. Современные особенности организации международной торговли лицензиями.
8. Организационные формы международных арендных операций.
9. Особенности международного производственного кооперирования и тенденции его развития.
10. Участие государства в страховании валютных и политических рисков при экспорте товаров в Российской Федерации

Вопросы к зачету

1. Документы по подготовке экспортной и импортной сделки.
2. Комплексный характер сделок и рост их масштабов.
3. Поставки «под ключ».
4. Разовые международные контракты и специфика их применения.
5. Контракты с периодической поставкой и сферы их применения.
6. Специфика коммерческих сделок во встречной торговле.
7. Коммерческие документы как группа внешнеторговых документов.
8. Транспортные документы как группа внешнеторговых документов.
9. Виды торгово-посреднических операций.
10. Основные коммерческие условия соглашений с торговыми посредниками.
11. Виды биржевых сделок.
12. Сущность и роль международных торгов. Виды торгов.
13. Организационные формы международной аукционной торговли.
14. Виды соглашений о международном лицензировании.
15. Основные статьи международных договоров на консультативный инжиниринг.
16. Виды международной аренды: лизинг, хайринг, рентинг. Финансовая и текущая оперативная аренда.
17. Основные условия финансовой лизинговой сделки.

18. Виды международного производственного сотрудничества.
19. Виды научно-технического кооперирования.
20. Нетарифные методы регулирования.
21. Валютный контроль: основные задачи.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1. Список источников и литературы

Нормативно-правовые акты

1. Таможенный кодекс ЕАЭС, 2018 г. [электронный ресурс], Консультант Плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_215315/
2. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. N 289-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации" [электронный ресурс], Консультант Плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_304093/
3. Федеральный закон Российской Федерации от 23 декабря 2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», 2003 г., [электронный ресурс], Консультант Плюс. - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45397/

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>

Дополнительная литература

1. Геращенко, Г. П. Экономика таможенного дела : учебник и практикум для вузов / Г. П. Геращенко, В. Ю. Дианова, Е. Л. Андрейчук ; под ред. Г. П. Геращенко. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 234 с. — (Серия : Специалист). — ISBN 978-5-534-01405-1. Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/386578A0-4D81-4A3E-A16D-B5D89367248E
2. Худоренко, Е. А. Мировая экономика и международные экономические отношения в схемах и таблицах: учебник для вузов / Е. А. Худоренко, Н. Е. Христолюбова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 266 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-03656-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/438511>

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 практических (семинарских, лабораторных) занятий

Тема 1. Содержание и виды международных коммерческих операций

Вопросы для обсуждения

1. Экспорт и импорт.
2. Виды и особенности методов коммерческих операций.

Тема 2. Процедуры и техника подготовки международной коммерческой сделки, осуществляемой на основе прямых связей.

Вопросы для обсуждения

1. Этапы проведения экспортно-импортных операций.
2. Процедуры и документы по подготовке экспортно-импортной операции.

Тема 3. Содержание, виды и особенности контрактов международной купли-продажи.

Вопросы для обсуждения

1. Современные характеристики международных контрактов.
2. Виды контрактов купли-продажи.
3. Особенности контрактов на комплектное оборудование.
4. Специфика коммерческих сделок во встречной торговле.

Тема 4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческих договоров.

Вопросы для обсуждения

1. Коммерческие документы по стоимостной, количественной и качественной характеристике товара.
2. Страховые документы.
3. Транспортные документы.
4. Транспортно-экспедиторские документы.
5. Таможенные документы.

Тема 5. Международная коммерческая деятельность, осуществляемая через торговых посредников.*Вопросы для обсуждения*

1. Виды посредников.
2. Виды торгово-посреднических операций.
3. Основные условия с посредниками.
4. Виды торгово-посреднических фирм.

Тема 6. Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.*Вопросы для обсуждения*

1. Сущность биржевой торговли.
2. Сущность аукционной торговли.
3. Сущность международных торгов.

Тема 7. Особенности международного обмена технологиями, лицензиями, инженерно-техническими услугами.*Вопросы для обсуждения*

1. Особенности международного обмена технологиями в современных условиях.
2. Особенности международной торговли лицензиями.
3. Виды международного инжиниринга.
4. Содержание международных договоров на консультативный инжиниринг.

Тема 8. Международные арендные операции.*Вопросы для обсуждения*

1. Виды международной аренды
2. Основные условия финансовой лизинговой сделки.
3. Основные условия текущей оперативной аренды.
4. Особенности международной аренды в современных условиях.

Тема 9. Международные технические связи и международное производственное кооперирование.*Вопросы для обсуждения*

1. Научно-техническое кооперирование.
2. Производственное кооперирование.
3. Совместное сооружение промышленных объектов.

Тема 10. Государственное регулирование коммерческой деятельности фирм.*Вопросы для обсуждения*

1. Создание правовой базы.
2. Методы стимулирования производства и торговли.
3. Таможенное регулирование
4. Нетарифные методы регулирования.
5. Валютный контроль.

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 видеофрагментов. 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 цвета, 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 читаем;
- 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 «Международное коммерческое дело» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, блока дисциплин учебного плана. Дисциплина реализуется кафедрой мировой экономики экономического факультета ИЭУП РГГУ.

Цель дисциплины – сформировать у слушателя комплексное представление о главных составляющих коммерческой деятельности, дать базовую основу теоретических и практических знаний в области осуществления современной внешнеторговой деятельности.

Задачи дисциплины:

- подготовить слушателей к пониманию на профессиональном уровне проблем регулирования внешнеэкономической деятельности, к выявлению наиболее важных изменений, происходящих в рассматриваемой сфере в современном мире;
- передать базовые знания в области методов регулирования внешнеэкономической деятельности, используемых в зарубежных странах и в России;
- привить навыки работы с экономической информацией из различных источников, в том числе и на иностранных языках, для решения профессиональных задач;
- научить умению решать вопрос коммерческой деятельности в тесной увязке с применением информационно-коммуникационных технологий;
- развить способности к подготовке аналитических материалов, в том числе и на иностранном языке, по проблемам международного коммерческого дела с использованием полученных в процессе обучения навыков и методов.

Дисциплина направлена на формирование следующей компетенции выпускника:

ПК-2

Способность анализировать современные тренды развития международного бизнеса в новых отраслях экономики, знать и понимать механизм современной торговли товарами символической и интеллектуальной стоимости: изобретениями, лицензиями, ноу-хау.

ПК-3

Способность организовать реализацию международных проектов на базе проектного финансирования.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

Знать: классификацию товарных рынков; факторы формирования конъюнктуры; особенности оценки возможности получения организацией государственной поддержки; проектную документацию

Уметь: составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли с учетом конъюнктуры мировых товарных рынков; составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности региона и экономики в целом с учетом конъюнктуры мировых товарных рынков; разрабатывать стратегии использования возможностей получения организацией государственной поддержки; подготавливать проектную документацию

Владеть: способностью принимать организационно-управленческие решения в отношении поведения предприятия на товарных рынках; навыками проектного управления; готовностью действовать в нестандартных ситуациях, складывающихся в международной торговле, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения; навыками получения господдержки

Рабочей программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме опроса и дискуссии, 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