

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о документе:
ФИО: Хоружий Людмила Ивановна
Должность: Директор института экономики и управления АПК
Дата подписания: 2021.07.20 18:45:24
Уникальный программный ключ:
1e90b132d9b04dce67585160b015dddf2cb1e6a9



МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ –
МСХА имени К.А. ТИМИРЯЗЕВА»
(ФГБОУ ВО РГАУ - МСХА имени К.А. Тимирязева)

Институт экономики и управления АПК
Кафедра мировой экономики и маркетинга

УТВЕРЖДАЮ:
Директор института экономики и
управления АПК
Хоружий Л.И.
“ 20 ” 2021 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.25 ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ

для подготовки бакалавров

ФГОС ВО

Направление: 38.03.01 «Экономика»
Направленность: «Мировая экономика»

Курс: 4

Семестр: 7


Форма обучения: очная

Год начала подготовки: 2021

Москва, 2021

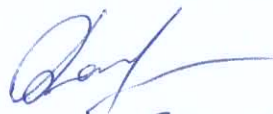
Разработчики(и): А.Ф. Корольков, к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)


«26» 2019 г.

Рецензент: В.М. Кошелев, д.э.н., профессор

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

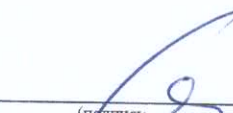

«26» 2019 г.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», профессиональных стандартов и учебного плана.

Программа обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и маркетинга
Протокол № 12 от «26» августа 2021 г.

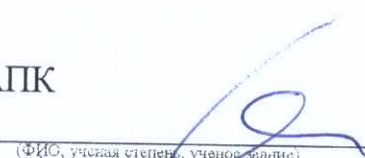
Зав. кафедрой: А.Ф. Корольков, к.э.н., доцент

(ФИО, ученая степень, ученое звание)

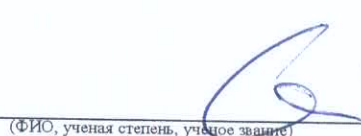

«26» 2021 г.

Согласовано:

Председатель учебно-методической
комиссии института экономики и управления АПК
Корольков А.Ф., к.э.н., доцент


«26» 2021 г.

Заведующий выпускающей кафедрой
мировой экономики и маркетинга
Корольков А.Ф., к.э.н., доцент


«26» 2021 г.

Зав. отделом комплектования ЦНБ


«26» 2021 г.

Содержание

АННОТАЦИЯ	4
1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	5
3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТРУДОЕМКОСТИ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ВИДАМ РАБОТ ПО МОДУЛЯМ	5
4.2 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
4.3 ЛЕКЦИОННЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	10
5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	13
6. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	15
7.1 ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА	22
7.2 ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА	22
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	23
9. ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ	23
10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	24
11. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ СТУДЕНТАМ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	25
12. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	26

АННОТАЦИЯ

рабочей программы учебной дисциплины Б1.В.25 «Внешнеторговые сделки» для подготовки бакалавра по направлению 38.03.01 «Экономика» направлена в соответствии с «Мировая экономика»

Цель освоения дисциплины: формирование у студентов, в том числе с использованием цифровых технологий, теоретических представлений и практических навыков в области планирования и осуществления международных коммерческих операций, разработки и применения условий контрактов международной купли-продажи товаров, включая условия, посвященные международным расчетам и минимизации валютного риска, для выполнения профессиональных задач внешнеэкономической деятельности.

Место дисциплины в учебном плане: включена в число обязательных дисциплин в части, формируемой участниками образовательных отношений, осваивается в 7 семестре.

Требования к результатам освоения дисциплины: Изучение учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций (индикаторов): ПКос-3.1, ПКос-3.2, ПКос-3.3).

Краткое содержание дисциплины: Понятие и особенности международной торговли. Подготовка и заключение внешнеэкономических сделок. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров. Международные расчеты по торговым операциям. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров. Особенности отдельных видов внешнеэкономических сделок с готовой продукцией. Посреднические соглашения в международной торговле.

Общая трудоемкость дисциплины: 5 зачетных единиц (180 часов, в том числе 4 часа практической подготовки).

Итоговый контроль по дисциплине: экзамен.

1. Цели освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины - формирование у студентов, в том числе с использованием цифровых технологий, теоретических представлений и практических навыков в области планирования и осуществления международных коммерческих операций, разработки и применения условий контрактов международной купли-продажи товаров, включая условия, посвященные международным расчетам и минимизации валютного риска, для выполнения профессиональных задач внешнеэкономической деятельности.

- Уяснить содержание и значение международной торговли и международных коммерческих операций в системе международной торговли и международного предпринимательства, особенности и методы их осуществления субъектами внешнеэкономической деятельности;
- уяснить логику и последовательность мероприятий по подготовке и заключению внешнеэкономических сделок;
- научиться понимать и учитывать в практической работе особенности подготовки и заключения внешнеэкономических сделок;
- изучить классификацию и особенности договоров (контрактов) меж-

Таблица 1

дународной купли-продажи товаров;
 • уяснить логику и последовательность разработки договора (контракта) международной купли-продажи товаров;
 • научиться понимать логику и особенности международных расчетов, валютных операций, учета валютных и кредитных рисков в международной торговле;
 • уяснить содержание и значение валютных и других рисков при осуществлении международной купли-продажи товаров, получить представление о способах их снижения;
 • научиться понимать и учитывать в практической работе особенности отдельных видов внешнеторговых сделок.
 • изучить содержание, значение, классификацию и особенности посреднических соглашений в международной торговле.

2. Место дисциплины в учебном процессе

Дисциплина Б1.В.25 «Внешнеторговые сделки» является обязательной дисциплиной в части, формируемой участниками образовательных отношений, учебного плана обучения бакалавров по направлению 38.03.01 «Экономика», направленность «Мировая экономика».

Предшествующими курсами, на которых непосредственно базируется дисциплина «Внешнеторговые сделки» являются: «Международная экономика», «Внешнеэкономическая деятельность», «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности», «Международное публичное и частное право», «Международный маркетинг».

Особенностью курса является применение не только традиционных методов преподавания (лекций, практических занятий и семинаров), но и активных методов обучения (проблемных лекций, деловых дискуссий, обсуждений в группах и т.п.), а также самостоятельной работы студентов по выполнению индивидуальных контрольных заданий.

Рабочая программа дисциплины «Внешнеторговые сделки» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается индивидуально с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся компетенций, представленных в таблице 1.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по модулям

Требования к результатам освоения учебной дисциплины представлены в таблице 1.

Требования к результатам освоения учебной дисциплины

№ п/п	Индикаторы компетенций	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		Знать	Уметь	Владеть
1	Индикаторы компетенций (или её части)	ПКос-3.1 Знает методы подготовки и заключения внешнеторгового контракта, в том числе с использованием цифровых технологий	ПКос-3.2 Умеет планировать транспортно-логистические условия, а также соответствующие документы в контракте подготовки и сопровождения внешнеторгового контракта, в том числе с использованием цифровых технологий	ПКос-3.3 Владеет навыками планирования и осуществления контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту в процессе работы и согласования его условий, в том числе с использованием цифровых технологий
2	Способен разрабатывать и осуществлять торговки и заключения внешнеторгового контракта	ПКос-3.1 Знает методы подготовки и заключения внешнеторгового контракта, в том числе с использованием цифровых технологий	ПКос-3.2 Умеет планировать транспортно-логистические условия, а также соответствующие документы в контракте подготовки и сопровождения внешнеторгового контракта, в том числе с использованием цифровых технологий	ПКос-3.3 Владеет навыками планирования и осуществления контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту в процессе работы и согласования его условий, в том числе с использованием цифровых технологий
3	Содержание (или её части)	ПКос-3.1 Знает методы подготовки и заключения внешнеторгового контракта, в том числе с использованием цифровых технологий	ПКос-3.2 Умеет планировать транспортно-логистические условия, а также соответствующие документы в контракте подготовки и сопровождения внешнеторгового контракта, в том числе с использованием цифровых технологий	ПКос-3.3 Владеет навыками планирования и осуществления контроля исполнения обязательств по внешнеторговому контракту в процессе работы и согласования его условий, в том числе с использованием цифровых технологий

Таблица 2
Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ по семестрам

Вид учебной работы	Трудоёмкость	
	час./*	в т.ч. 7 семестр
Общая трудоёмкость дисциплины по учебному плану	180	180
1. Контактная работа	70,4	70,4
Аудиторная работа:	70,4	70,4
<i>лекции (Л)</i>	16	16
<i>практические занятия (ПЗ)</i>	52/4	52
<i>консультации перед экзаменом</i>	2	2
контактная работа на промежуточном контроле (КРА)	0,4	0,4
2. Самостоятельная работа (СРС)	109,6	109,6
<i>самостоятельное изучение разделов, самоподготовка</i> (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к практическим занятиям, подготовка презентаций и т.д.)	76	76
Подготовка к экзамену	33,6	33,6
Вид контроля:	Экзамен	

* практическая подготовка

4.2 Содержание дисциплины

Таблица 3

Тематический план учебной дисциплины

Наименование разделов и тем дисциплин	Всего	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа	СР
		Л	ПКР		
Тема 1. Понятие и особенности международной торговли.	8	2	2	4	4
Тема 2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	22	2	10/2	10	10
Тема 3. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	40	4	16/2	20	20
Тема 4. Международные расчеты по торговым операциям.	14	2	4	8	8
Тема 5. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров.	14	2	4	8	8
Тема 6. Особенности отдельных ви-	20	2	6	12	12

7

Наименование разделов и тем дисциплин	Всего	Аудиторная работа		Внеаудиторная работа	СР
		Л	ПКР		
дов внешнеторговых сделок с готовой продукцией.					
Тема 7. Посреднические соглашения в международной торговле.	28	2	10	16	16
Контактная работа на промежуточном контроле	0,4		0,4		
Подготовка к экзамену	33,6			33,6	
Всего за 7 семестр	180	16	52/4	0,4	111,6
Итого по дисциплине	180	16	52/4	0,4	111,6

* практическая подготовка

Тема 1. Понятие и особенности международной торговли.

Международная торговля – сущность, особенности. Международные коммерческие операции как форма реализации международной торговли. Виды международных коммерческих операций. Юридические и фактические действия и операции.

Содержание понятия «международная торговая сделка». Международная торговая сделка как юридическая форма. Характерные черты международных торговых сделок.

Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.

Методы осуществления международных коммерческих операций.

Тема 2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.

Основные задачи и стадии подготовки к заключению международной торговой сделки.

Процедура подготовки экспортной сделки. Процедура подготовки импортной сделки.

Способы и формы заключения международной торговой сделки.

Особенности, основные способы и формы установления контактов с потенциальным иностранным партнером. Основные виды и формы деловых контактов. Особенности отдельных видов деловых контактов. Подготовка и проведение коммерческих переговоров.

Тема 3. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.

Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

Основные условия контракта международной купли-продажи товаров. Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам.

Вводная часть контракта (преамбула). Определение предмета контракта. Количество и качество товара. Срок и дата поставки. Базисные условия поставки. Инкотермс. Установление цены товара и определение условий платежа. Упаковка. Установление порядка отгрузки и сдачи-приемки товара. Гарантии и обязательства. Условия, обеспечивающие выполнение договора, и оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Арбитраж. Дополнительные условия контракта.

Стандартизация условий и унификация права международной торговли. Понятие и содержание типовых контрактов; индивидуальные и общие условия контракта. Сферы использования типовых контрактов.

Типовой контракт МТПП.

Тема 4. Международные расчеты по торговым операциям.

Понятие международных расчетов. Порядок открытия корреспондентских счетов.

Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок. Выбор форм и условий расчетов. Валюта цены и валюта платежа. Основные способы определения цен товара. Понятие «наличный платеж».

Формы международных расчетов. Особенности международных расчетов. Факторы, влияющие на выбор форм международных расчетов.

Банковский перевод. Аккредитивная форма расчета. Виды аккредитивов. Схема расчетов по документарному аккредитиву. Инкассовая форма расчетов. Простое и документарное инкассо. Схема инкассовых расчетов.

Тема 5. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров.

Валютные операции и риски. Понятие риска и причины его возникновения. Определение валютного риска. Курсовой риск. Паритетный риск. Конверсионный риск. Трансфертный риск. Кредитный риск. Процентный риск.

Управление валютным риском. Этапы и методы управления валютным риском. Методы снижения валютного риска. Методы страхования валютных рисков.

Тема 6. Особенности отдельных видов внешнеторговых сделок с готовой продукцией.

Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке. Состав операций и виды договоров. Аренда как форма реализации готовой продукции. Формы лизинговых операций. Международные торги. Организация международных торгов, способы их проведения. Международная встречная торговля: особенности и разновидности. Бартерные операции и встречные закупки. Операции с давальческим сырьем и выкуп продукции.

Международная биржевая торговля сырьевой продукцией. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок. Международная аукционная торговля, ее особенности. Центры аукционной торговли. Формы организации и техника проведения аукционной торговли.

Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией. Международные маркетплейсы.

Тема 7. Посреднические соглашения в международной торговле.

Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле. Особенности договорных отношений с посредниками. Состав соглашений о посреднических услугах. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов. Консигнационные соглашения, их содержание условия их заключения. Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон. Условия вознаграждения. Соглашения с дистрибьюторами.

4.3. Лекционные и практические занятия

Таблица 4

Содержание лекций, практических занятий и контрольных мероприятий

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формы компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов/т.ч. практических занятий
1.	Тема № 1. Понятие и особенности международной торговли.	Лекция № 1. Понятие и особенности международной торговли.	ПКос-3		2
2.		Практическое занятие № 1. Понятие и особенности международной торговли.	ПКос-3	Устный опрос	2
3.	Тема 2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	Лекция 2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	ПКос-3		2
4.		Практическое занятие №2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №1	2
5.		Практическое занятие №3. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №2	2
6.		Практическое занятие №4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №3	2
7.		Практическое занятие №5. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №4	2
8.		Практическое занятие №6. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №4	2/2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов/т.ч. практическая подготовка
9.	Тема 3. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров	Лекции № 3-4. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров	ПКос-3		4
10.		Практическое занятие №7. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
11.		Практическое занятие №8. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
12.		Практическое занятие №9. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
13.		Практическое занятие №10. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
14.		Практическое занятие №11. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
15.		Практическое занятие №12. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
16.		Практическое занятие №13. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
17.		Практическое занятие №14. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2/2
18.	Тема 4. Международные расчеты по торговым операциям	Лекция 5. Международные расчеты по торговым операциям	ПКос-3		2
19.		Практическое занятие №15. Международные расчеты по торговым операциям	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
20.		Практическое занятие №16. Международные расчеты по торговым операциям	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
21.	Тема 5. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	Лекция № 6. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	ПКос-3		2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формируемые компетенции	Вид контрольного мероприятия	Кол-во часов/т.ч. практическая подготовка
22.		Практическое занятие №17. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
23.		Практическое занятие №18. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №5	2
24.	Тема 6. Особенности отдельных видов внешне-торговых сделок с готовой продукцией	Лекция № 7. Особенности отдельных видов внешне-торговых сделок с готовой продукцией	ПКос-3		2
25.		Практическое занятие №19. Особенности отдельных видов внешне-торговых сделок с готовой продукцией	ПКос-3	Устный опрос, групповая дискуссия	2
26.		Практическое занятие №20. Особенности отдельных видов внешне-торговых сделок с готовой продукцией	ПКос-3	Устный опрос, групповая дискуссия	2
27.		Практическое занятие №21. Особенности отдельных видов внешне-торговых сделок с готовой продукцией	ПКос-3	Устный опрос, групповая дискуссия	2
28.	Тема 7. Посреднические соглашения в международной торговле	Лекция № 8. Посреднические соглашения в международной торговле	ПКос-3		2
29.		Практическое занятие №22. Посреднические соглашения в международной торговле	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №6	2
30.		Практическое занятие №23. Посреднические соглашения в международной торговле	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №6	2
31.		Практическое занятие №24. Посреднические соглашения в международной торговле	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №6	2
32.		Практическое занятие №25. Посреднические соглашения в международной торговле	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №6	2

№ п/п	Название раздела, темы	№ и название лекций/практических занятий	Формируемые компетенции	Вид контроля	Количество часов в практической подготовке
33		Практическое занятие №26. Посреднические соглашения в международной торговле	ПКос-3	Устный опрос, контрольное задание №6	2

Таблица 5

Перечень вопросов для самостоятельного изучения дисциплины

№ п/п	№ раздела и темы	Перечень рассматриваемых вопросов для самостоятельного изучения	Формируемые компетенции
1	Тема 1.	Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.	ПКос-3
2	Тема 2.	Процедура подготовки экспортной сделки. Процедура подготовки импортной сделки.	ПКос-3
3	Тема 3.	Сферы использования типовых контрактов. Типовой контракт МТП.	ПКос-3
4	Тема 4.	Порядок открытия корреспондентских счетов.	ПКос-3
5	Тема 5.	Особенности международных расчетов.	ПКос-3
6	Тема 6.	Понятие риска и причины его возникновения.	ПКос-3
7	Тема 7.	Связь валютного риска с другими видами контрактных рисков.	ПКос-3

5. Образовательные технологии

Таблица 6

Применение активных и интерактивных образовательных технологий

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий
1.	Лекция № 1. Понятие и особенности международной торговли.	лекция-визуализация
2.	Практическое занятие № 1. Понятие и особенности международной торговли.	дискуссия
3.	Лекция 2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	лекция-визуализация
4.	Практическое занятие №2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
5.	Практическое занятие №3. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	
		ЛК	ЛК
6.	Практическое занятие №4. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.	лекция-визуализация	лекция-визуализация
7.	Лекция № 3. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров	ЛК	лекция-визуализация
8.	Практическое занятие №7. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
9.	Практическое занятие №8. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
10.	Практическое занятие №9. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
11.	Практическое занятие №10. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
12.	Лекция № 4. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров	ЛК	лекция-визуализация
13.	Практическое занятие №11. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
14.	Практическое занятие №12. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
15.	Практическое занятие №13. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
16.	Практическое занятие №14. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
17.	Лекция 5. Международные расчеты по торговым операциям	ЛК	лекция-визуализация
18.	Практическое занятие №15. Международные расчеты по торговым операциям	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
19.	Лекция № 6. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	ЛК	лекция-визуализация
20.	Практическое занятие №17. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
21.	Практическое занятие №18. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
22.	Лекция № 7. Особенности отдельных видов внешнеторговых сделок с го-	ЛК	лекция-визуализация

№ п/п	Тема и форма занятия	Наименование используемых активных и интерактивных образовательных технологий	
		тобой продукции	
23.	Практическое занятие №19. Особенности отдельных видов внешнеэкономических сделок с готовой продукцией	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
24.	Практическое занятие №20. Особенности отдельных видов внешнеэкономических сделок с готовой продукцией	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
25.	Лекция № 8. Посреднические соглашения в международной торговле	ЛК	лекция-визуализация
26.	Практическое занятие №22. Посреднические соглашения в международной торговле	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий
27.	Практическое занятие №23. Посреднические соглашения в международной торговле	ПЗ	работа в малых группах, обсуждение результатов выполненных заданий

6. Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины

Контроль усвоения дисциплины осуществляется с использованием традиционной системы, включающей текущий и промежуточный контроль знаний, умений и навыков студентов. Основными видами поэтапного контроля результатов обучения являются: текущий контроль (на занятиях), промежуточный контроль (экзамен). Формы контроля: устный опрос, выполнение заданий, индивидуальное собеседование.

Подробная информация о содержании текущей и промежуточной аттестации, критериях оценки представлена в оценочных материалах (ОМ) дисциплины.

6.1 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности

Примеры контрольных заданий, используемых на занятиях

- Задание 1. Составить рекламное коммерческое предложение о продаже товара на экспорт.
- Задание 2. Составить предложение о коммерческом сотрудничестве с иностранным партнером.
- Задание 3. Составить коммерческое предложение в виде неопределенной оферты (free offer).
- Задание 4. Составить коммерческое предложение в виде определенной оферты (offer, bid).
- Задание 5. Составить контракт международной купли-продажи товаров с иностранным партнером.
- Задание 6. Составить посредническое (агентское и др.) соглашение с иностранным партнером.

Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию (примечательный перечень вопросов к экзамену по дисциплине)

- Аккредитив во внешнеэкономических расчетах.
- Базисные условия поставки: роль и функции в обеспечении международной торговли.
- Бартерные операции. Торговая компенсационная сделка.
- Валютная оговорка во внешнеэкономическом контракте.
- Валютно-финансовые условия международных контрактов.
- Валютные риски во внешнеэкономической деятельности.
- Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки
- Виды (способы фиксации) внешнеэкономических цен; виды скидок, применяемых в международной торговле.
- Виды внешнеэкономических контрактов. Типовые контракты.
- Виды оферт.
- Внешнеторговая сделка, сущность регулирования, виды сделок.
- Внешнеторговые операции – основные и вспомогательные.
- Внешнеторговый контракт и его виды.
- Заключение внешнеэкономической сделки – сущность и особенности по сравнению с немеждународными договорами.
- Законодательное регулирование вопросов заключения внешнеэкономической сделки.
- Классификация контрактных условий. Обязательные и дополнительные условия.
- Классификация контрактных условий. Типовые и индивидуальные условия.
- Международные нормы регламентации внешнеэкономических договоров купли-продажи товаров.
- Международный и «внутренний» контракты купли-продажи товаров – сходство и различия.
- Международный контракт купли-продажи товаров: основные обязанности сторон.
- Методы международных расчетов.
- Методы формирования цен во внешней торговле.
- Национально-психологические особенности ведения международных коммерческих переговоров.
- Общая структура и содержание внешнеэкономического контракта.
- Объекты и субъекты внешнеэкономических операций.
- Организация международных коммерческих переговоров.
- Основные виды международных встречных сделок.
- Основные контрактные риски.
- Особенности бартерного договора во встречной торговле.
- Особенности бартерных внешнеэкономических контрактов.
- Оформление письменного договора, подписание контракта.

32. Платежно-расчетные документы по внешнеторговому контракту.
33. Порядок подготовки и заключения внешнеторгового контракта.
34. Последовательность действий при заключении международных контрактов.
35. Посредники во внешнеторговой деятельности.
36. Правила Инкотермс. Инкотермс 2020.
37. Предпереговорная работа по согласованию условий контракта.
38. Примерная схема экспортно-импортного контракта купли-продажи товаров.
39. Риски во внешнеторговых сделках.
40. Роль и место договоров (контрактов) во внешнеэкономической деятельности.
41. Содержание агентского соглашения.
42. Содержание внешнеторгового договора.
43. Содержание договора со сбытовыми посредниками-дистрибьюторами.
44. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения.
45. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Предмет контракта".
46. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Арбитраж"
47. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Базисные условия поставки".
48. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Гарантии качества и комплектности поставки"
49. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Качество".
50. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Обязанности сторон"
51. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор"
52. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Ответственность за нарушение контракта. Санкции"
53. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сдача-приемка товара по количеству и качеству"
54. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сроки поставки"
55. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Страхование товаров"
56. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Упаковка и маркировка товаров"
57. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Условия платежа"
58. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Цена и общая сумма контракта"
59. Состав и условия международных контрактов.
60. Способы заключения международной (внешнеторговой) сделки купли-продажи товаров.
61. Способы фиксации качества товаров в международных контрактах.
62. Способы фиксации цен в международном контракте купли-продажи товаров.
63. Страхование во внешнеторговой деятельности.

64. Структура и содержание внешнеторгового контракта.
65. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи товаров.
66. Сущность внешнеторговых сделок.
67. Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки.
68. Гражданские условия контрактов купли-продажи
69. Условия платежа внешнеторговых контрактов (аккредитив, инкассо, чек, банковский перевод).
70. Характеристика контрактных условий: арбитраж.
71. Характеристика контрактных условий: возможные дополнительные условия.
72. Характеристика контрактных условий: платеж.
73. Характеристика контрактных условий: санкции и рекламации.
74. Характеристика контрактных условий: цена.
75. Характеристика основных контрактных условий.

Примерные вопросы для устного опроса

Тема 1. Понятие и особенности международной торговли.

1. Международная торговля – сущность, особенности.
2. Международные коммерческие операции как форма реализации международной торговли.
3. Виды международных коммерческих операций.
4. Юридические и фактические действия и операции.
5. Содержание понятия «международная торговая сделка».
6. Международная торговая сделка как юридическая форма.
7. Характерные черты международных торговых сделок.
8. Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций.
9. Методы осуществления международных коммерческих операций.

Тема 2. Подготовка и заключение внешнеторговых сделок.

1. Основные задачи и стадии подготовки к заключению международной торговой сделки.
2. Процедура подготовки экспортной сделки.
3. Процедура подготовки импортной сделки.
4. Способы и формы заключения международной торговой сделки.
5. Особенности, основные способы и формы установления контактов с потенциальным иностранным партнером.
6. Основные виды и формы деловых контактов.
7. Особенности отдельных видов деловых контактов.
8. Подготовка и проведение коммерческих переговоров.

Тема 3. Договор (контракт) международной купли-продажи товаров.

1. Разработка и установление общих правил международной коммерческой практики.
2. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
3. Основные условия контракта международной купли-продажи товаров. Обязательства продавца и покупателя по международным коммерческим контрактам.
4. Вводная часть контракта (преамбула).
5. Определение предмета контракта. Количество и качество товара.
6. Срок и дата поставки. Базисные условия поставки. Инкотермс.
7. Установление цены товара и определение условий платежа.
8. Установление порядка отгрузки и сдачи-приемки товара.
9. Гарантии и рекламации.
10. Условия, обеспечивающие выполнение договора, и оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы.
11. Арбитражная оговорка.
12. Дополнительные условия контракта.
13. Стандартизация условий и унификация права международной торговли.
14. Понятие и содержание типовых контрактов; индивидуальные и общие условия контракта.
15. Типовой контракт МТП.

Тема 4. Международные расчеты по торговым операциям.

1. Понятие международных расчетов. Порядок открытия корреспондентских счетов.
2. Валютно-финансовые и платежные условия внешнеэкономических сделок.
3. Выбор форм и условий расчетов. Валюта цены и валюта платежа.
4. Основные способы определения цен товара.
5. Формы международных расчетов. Особенности международных расчетов.
6. Факторы, влияющие на выбор форм международных расчетов.
7. Банковский перевод.
8. Аккредитивная форма расчета. Виды аккредитивов.
9. Схема расчетов по документарному аккредитиву.
10. Инкассовая форма расчетов. Простое и документарное инкассо.
11. Схема инкассовых расчетов.

Тема 5. Валютные риски при осуществлении международной купли-продажи товаров.

1. Валютные операции и риски. Понятие риска и причины его возникновения.
2. Курсовой риск.
3. Паритетный риск.
4. Конвертационный риск.

5. Трансфертный риск.
6. Кредитный риск.
7. Процентный риск.
8. Управление валютным риском. Этапы и методы управления валютным риском.
9. Методы снижения валютного риска.
10. Методы страхования валютных рисков.

Тема 6. Особенности отдельных видов внешнеторговых сделок с готовой продукцией.

1. Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке. Состав операций и виды договоров.
2. Аренда как форма реализации готовой продукции.
3. Формы лизинговых операций.
4. Международные торги. Организация международных торгов, способы их проведения.
5. Международная встречная торговля: особенности и разновидности.
6. Бартерные операции и встречные закупки.
7. Операции с двальческим сырьем и выкуп продукции.
8. Международная биржевая торговля сырьевой продукцией.
9. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок.
10. Международная аукционная торговля, ее особенности. Центры аукционной торговли.
11. Формы организации и техника проведения аукционной торговли.
12. Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.

Тема 7. Посреднические соглашения в международной торговле.

1. Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле.
2. Особенности договорных отношений с посредниками.
3. Состав соглашений о посреднических услугах.
4. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов.
5. Консигнационные соглашения, их содержание и условия их заключения.
6. Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон.
7. Условия вознаграждения в агентском договоре.
8. Соглашения с дистрибьюторами.

(Хорошо)	умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания выполнены, в основном сформировал практические навыки. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – хороший (средний) (68 – 82 балла).
Оценка 3 (Удовлетворительно)	заслуживает студент, с проблемами освоенный знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания, в основном, выполнены, основные практические навыки сформированы. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – достаточный (61 – 67 баллов).
Оценка 2 (Неудовлетворительно)	заслуживает студент, не освоенный знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания в основном или полностью не выполнил, практические навыки не сформированы. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, не сформированы (менее 61 балла).

7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. - 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 471 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14246-4. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/468105>
2. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 198 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14556-4. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/477938>

7.2 Дополнительная литература

1. Внешнеторговые сделки: Практикум/ А.Ф. Корольков. - М.: Изд-во РГАУ-МСХА, 2017. – 85 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий АПК [Текст]: Доп. Мин-вом сел. хоз-ва РФ в качестве учеб. пособия для студ. вузов, обуч. по спец.080502 «Экономика и управление на предприятии АПК» / А.Ф. Корольков. - М.: КолосС, 2006. - 215 с.
3. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 720 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-13547-3. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/468014>
3. Лузина, Т. В. Ценообразование во внешней торговле : учебник для вузов / Т. В. Лузина, С. С. Решетникова. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 278 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-07444-4. - Текст :

6.2 Описание показателей и критериев контроля успеваемости, описание шкал оценивания

Контроль усвоения дисциплины осуществляется с использованием балльно-рейтинговой системы, включающей текущий и выходной контроль знаний, умений и навыков студентов.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения являются: текущий контроль (на занятиях), промежуточный контроль (экзамен).

Формы контроля: устный опрос, выполнение и защита контрольных заданий, индивидуальное собеседование, экзамен.

Рейтинговая система основана на подсчете баллов, полученных студентом в течение семестра. Учитываются все виды учебной деятельности, оцениваемые определенным количеством баллов. В итоговую сумму баллов входят результаты всех контролируемых видов деятельности – посещение занятий, выполнение заданий, активность на практических занятиях, в ходе групповой работы и т.п. Все виды учебных работ должны быть выполнены точно в сроки, предусмотренные программой обучения. Если студент не выполнил какое-либо из учебных заданий, то за данный вид учебной работы баллы не начисляются, а подготовленные позже положенного срока работы оцениваются с понижающим коэффициентом.

Текущая аттестация проводится на каждом аудиторном занятии. Формы и методы текущего контроля: устное выборочное собеседование, оценка выполнения заданий.

Балльная система оценки и шкала оценок:

Посещение лекций – 1 балл * 16 = 16 баллов

Посещение практических занятий – 1 балл * 26 = 26 баллов

Активная работа на занятиях - 26 баллов

Контрольные задания - 32 балла

Максимальная сумма баллов: S max = 100.

В конце семестра набранные студентом баллы суммируются, и принимается решение о допуске студента к промежуточному контролю (экзамену) или освобождении от его сдачи.

По набранным баллам студент может получить следующие оценки по дисциплине без прохождения промежуточного контроля:

Таблица 7

Диапазоны итоговой оценки	
Оценка	Критерии оценивания
Оценка 5 (Отлично)	заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов, выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; навыки применения освоенных знаний сформированы. Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – высокий (83 – 100 баллов).
Оценка 4	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания,

электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/474536>

4. Мирошников, Е. В. Международно-правовой обычай в коммерческой деятельности : учебное пособие для вузов / Е. В. Мирошников. - 2-е изд., пер. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 162 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-12037-0. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/476215>
5. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / Д. М. Михайлов. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство Юрайт, 2021. - 905 с. - (Профессиональная практика). - ISBN 978-5-534-14513-7. - Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/477801>

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ): [Электронный ресурс]: URL: <https://www.exportcenter.ru/> (открытый доступ);
2. Официальный сайт Всемирной торговой организации: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.wto.org> (открытый доступ);
3. Официальный сайт Евразийской экономической комиссии: URL: <http://www.eurasiancommission.org> (открытый доступ);
4. Официальный сайт Международного института по унификации частного права (УНИДРУА): [Электронный ресурс]: URL: <https://www.unidroit.org> (открытый доступ);
5. Официальный сайт Международной торговой палаты: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.iccwbo.ru> (открытый доступ);
6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.minfin.ru> (открытый доступ);
7. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.economy.gov.ru> (открытый доступ);
8. Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации: [Электронный ресурс]: URL: <https://tprpf.ru> (открытый доступ);
9. Официальный сайт Центрального банка РФ: [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cbr.ru> (открытый доступ)
10. Федеральный центр развития экспорта продукции агропромышленного комплекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: URL: <http://aemcsx.ru/> (открытый доступ)

9. Перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Для проведения лекций, практических занятий, выполнения самостоятельной работы по дисциплине необходимы ПК, имеющие интегрированный пакет программ Microsoft Office for Windows (или аналогичный) со следующими

ми приложениями (табл.8).

Таблица 8

Перечень программного обеспечения

№ п/п	Наименование раздела учебной дисциплины	Наименование программы	Тип программы	Автор	Год разработки
1	Все темы	Microsoft Word	электронный текстовый редактор	Microsoft	2007, 2010, 2013, 2019
2	Все темы	Microsoft Power Point	среда создания презентаций	Microsoft	2007, 2010, 2013, 2019
3	Все темы	Microsoft Excel	электронный табличный процессор	Microsoft	2007, 2010, 2013, 2019

В аудиторной и самостоятельной работе студентов активно используется информационная база. При освоении дисциплины необходимы навыки работы с текстовым процессором, средой для разработки презентаций, электронными таблицами.

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

Место проведения занятий - аудитория кафедры мировой экономики. Учебная аудитория соответствует действующим санитарным и противопожарным нормам и требованиям техники безопасности при проведении учебных и научно-производственных работ. Для ведения занятий используются: персональный компьютер, мультимедийный проектор, экран. Предусмотрена возможность размещения раздаточного материала.

Специализированное оборудование не требуется.

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями приведены в таблице 8.

Сведения об обеспеченности специализированными аудиториями, кабинетами, лабораториями

Таблица 8

Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы (№ учебного корпуса, № аудитории)	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1 Учебная аудитория (№1 (Лиственническая аллея д.4а), 328 ауд.)	2 1. Моноблок (стол и скамья) – 30 шт. (Инд.№ 556461) 2. Экран с электроприводом – 1 шт. (Инд.№ 556861) 3. Видеопроектор – 1 шт. (Инд.№ 558359/7) 4. Доска PolyVision – 1 шт. (Инд.№ 558533/11) 5. Системный блок с монитором – 1 шт. (Инд.№ 558777/13) 6. Вандапоустойчивый шкаф – 1 шт. (Инд.№ 558850) 7. Доска меловая – 1 шт. 8. Стол – 1 шт.

	9. Стул – 1 шт.
Учебная аудитория (№1 (Листвешинская аллея д.4а), 504 ауд.)	1. Моноблок (стол и скамья) – 14 шт. (Инв. № 556461) 2. Доска меловая – 1 шт. 3. Стул – 1 шт. 4. Стул – 1 шт.
Центр имени Н.И. Железнова, читальный зал	9 цифровых видов, распечатанных А4-Е4, 5-открытым доступом к Интернету, 5 компьютеризированных читальных залов
Общезнания №4 и №5	Комнаты самоподготовки

11. Методические рекомендации студентам по освоению дисциплины

Необходимым условием эффективной работы студентов на практических занятиях по дисциплине «Внешнеторговые сделки» является изучение необходимого теоретического материала. При изучении каждой темы дисциплины проводится контроль знаний с целью проверки и коррекции хода освоения теоретического материала и практических умений и навыков. Контроль знаний проводится по графику в часы практических занятий по основному расписанию. Студент обязан отчитаться по всем учебным темам дисциплины; к промежуточной аттестации допускаются студенты, сдавшие все задания, предусмотренные программой.

Выполнение большинства практических и домашних заданий потребует от студента самостоятельного поиска информации по теме изучения.

Для подготовки к занятиям слушателям необходимы: любой электронный текстовый редактор типа Microsoft Word, программа для работы с электронными таблицами типа Microsoft Excel (Microsoft Office Excel), программа подготовки презентаций типа Microsoft PowerPoint. Специальных требований к программному обеспечению учебного процесса нет.

Методические рекомендации к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям обучающимся необходимо изучить основную и дополнительную литературу, рекомендации преподавателя и требования учебной программы. В ходе подготовки к практическим занятиям необходимо освоить основные понятия и методики, ответить на контрольные вопросы. В течение практического занятия студенту необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

В ходе занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия: вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению; задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью выяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студента.

Самостоятельная работа студентов организуется в соответствии с настоящей рабочей программой. Студент обязан в полном объеме использовать предусмотренное время для изучения вопросов, вынесенных на самостоятельное изучение.

Во время самостоятельной работы студент прорабатывает материал обязательной и дополнительной учебной литературы. В случае возникновения затруднений в освоении материала студент обращается к преподавателю за разъяснением во время, отведенное для индивидуальных консультаций.

Виды и формы аттестации промежуточных занятий

Задолженности по текущему и промежуточному контролю можно сдавать в период, установленный правилами вуза и соответствующими распоряжениями компетентных лиц:

По посещению – путем самостоятельного изучения вопросов и дальнейших ответов преподавателю в ходе индивидуального опроса по пропущенной теме.

По выполнению контрольных заданий – путем написания и защиты соответствующих контрольных заданий по мере их готовности.

Если студент не прошел текущий контроль, он продолжает учиться и имеет право проходить следующий текущий контроль по этой дисциплине. Графики пересдач составляются на кафедре. В конце семестра на основании поэтапного контроля обучения принимается решение о допуске студента к промежуточной аттестации или освобождении от нее.

К промежуточной аттестации допускаются студенты, сдавшие все задания, предусмотренные программой. Если студент имеет задолженности по текущему контролю, то до промежуточной аттестации студент не допускается и считается задолжником по этой дисциплине.

12. Методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине

При организации обучения по дисциплине «Внешнеторговые сделки» могут быть сформированы различные варианты тематических планов лекций и форм их проведения. При этом должна обеспечиваться координация, согласованность этих видов занятий, разграничение рассматриваемых на них вопросов. Некоторые вопросы в зависимости от методического обеспечения учебного процесса могут быть сгруппированы в укрупненные темы, использованы для формулировки тем дискуссий, тематических лекций. Тематика может корректироваться, уточняться.

В лекциях рассматриваются только те вопросы, которые не выносятся на самостоятельное изучение. Часть времени лекции выделяется на то, чтобы сориентировать студентов в использовании рекомендуемой литературы и других элементов учебно-методического комплекса, предоставляемых в их распоряжение. Рассматриваются основные термины и категории, что позволяет студентам освоить профессиональную терминологию и легко адаптироваться к реальным условиям производственной, научной и образовательной деятельности.

Оценивание знаний, умений и навыков по учебной дисциплине осуществляется посредством использования различных видов оценочных средств. Устные опросы целесообразно проводить во время практических занятий, а также при проведении экзамена в качестве дополнительного испытания при недоста-

точности результатов. Вопросы опроса не должны выходить за рамки объявленной для данного занятия темы. Устные опросы необходимо строить так, чтобы вовлечь в тему обсуждения максимальное количество обучающихся в группе, проводить параллели с уже пройденным учебным материалом данной дисциплины и смежными курсами, находить удачные примеры из современной действительности, что увеличивает эффективность усвоения материала.

Дискуссии происходят в виде обсуждения заданной темы. Требуется прояснить логику изложения материала, представить аргументацию, ответить на вопросы участников дискуссии.

Для подготовки к занятиям преподавателю необходимы: любой электронный текстовый редактор типа Microsoft Word, программа для работы с электронными таблицами типа Microsoft Excel (Microsoft Office Excel), программа подготовки презентаций типа Microsoft PowerPoint. Специальных требований к программному обеспечению учебного процесса нет.

Программу разработал:

Корольков А.Ф., к.э.н., доцент



РЕЦЕНЗИЯ
на рабочую программу дисциплины
Б1.В.25 «Внешнеторговые сделки»
ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика,
направленность (профиль) «Мировая экономика» (бакалавриат)

Кошелевым Валерием Михайловичем, заведующим кафедрой управления ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, доктором экономических наук, профессором (далее по тексту рецензент), проведено рецензирование рабочей программы дисциплины «Внешнеторговые сделки» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика» (бакалавриат), разработанной в ФГБОУ ВО РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева, на кафедре мировой экономики и маркетинга (разработчик – Корольков Андрей Федорович, заведующий кафедрой мировой экономики и маркетинга, кандидат экономических наук, доцент).

Рассмотрев представленные на рецензирование материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

1. Предъявленная рабочая программа дисциплины «Внешнеторговые сделки» (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика» (бакалавриат). Программа содержит все основные разделы, соответствует требованиям к нормативно-методическим документам.
2. Представленная в Программе **актуальность** учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного цикла – Б1.В.
3. Представленные в Программе **цели** дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика.
4. В соответствии с Программой за дисциплиной «Внешнеторговые сделки» закреплена **1 компетенция**. Дисциплина «Внешнеторговые сделки» и представленная Программа способна реализовать их в объявленных требованиях.
5. **Результаты обучения**, представленные в Программе в категориях знать, уметь, владеть соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.
6. Общая трудоёмкость дисциплины «Внешнеторговые сделки» составляет 5 зачётных единиц (180 часов, в том числе 4 часа практической подготовки).
7. Информация о взаимосвязи изучаемых дисциплин и вопросам исключения дублирования в содержании дисциплин соответствует действительности. Дисциплина «Внешнеторговые сделки» взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО и Учебного плана по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика» и возможность дублирования в содержании отсутствует.
8. Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий, используемые при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.
9. Программа дисциплины «Внешнеторговые сделки» предполагает проведение занятий в интерактивной форме.
10. Виды, содержание и трудоёмкость самостоятельной работы студентов, представленные в Программе, соответствуют требованиям к подготовке выпускников, содержащимся во ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика».
11. Представленные и описанные в Программе формы *текущей* оценки знаний (опрос, как в форме обсуждения отдельных вопросов, так и выступления и участие в дискуссиях, выполнение аудиторных и практических заданий, подготовка реферата и выступление с докладом), соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Форма промежуточного контроля знаний студентов, предусмотренная Программой, осуществляется в форме экзамена, что соответствует статусу дисциплины, как дисциплины части, формируемой участниками образовательных отношений учебного цикла – Б1.В ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика».

12. Формы оценки знаний, представленные в Программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

13. Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено: основной литературой – 2 источника, дополнительной литературой – 5 наименований, Интернет-ресурсы – 10 источников и соответствует требованиям ФГОС ВО направления 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика».


14. Материально-техническое обеспечение дисциплины соответствует специфике дисциплины «Внешнеторговые сделки» и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

15. Методические рекомендации студентам и методические рекомендации преподавателям по организации обучения по дисциплине дают представление о специфике обучения по дисциплине «Внешнеторговые сделки».

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенного рецензирования можно сделать заключение, что характер, структура и содержание рабочей программы дисциплины «Внешнеторговые сделки» ОПОП ВО по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Мировая экономика» (квалификация выпускника – бакалавр), разработанная Корольковым Андреем Федоровичем, заведующим кафедрой мировой экономики и маркетинга, кандидатом экономических наук, доцентом, соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям экономики, рынка труда и позволит при её реализации успешно обеспечить формирование заявленных компетенций.

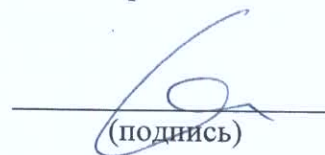
Рецензент: Кошелев Валерий Михайлович, заведующий кафедрой управления ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА им. К.А Тимирязева, доктор экономических наук, профессор


(подпись)

« 25 » 08 2021 г.

Рецензия рассмотрена на заседании кафедры мировой экономики и маркетинга
« 25 » 08 2021 г. Протокол № 12

Заведующий кафедрой Корольков А.Ф., к.э.н, доцент


(подпись)