



**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS**

Принята на заседании
Учёного совета ИМЭС
(протокол от 26 марта 2026 г. № 7)

УТВЕРЖДАЮ
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова
26 марта 2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)
«Менеджмент в финансах и внешнеэкономической деятельности»

Приложение 4
к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль)
«Менеджмент в финансах и внешнеэкономической деятельности»

Рабочая программа дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» входит в состав основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Менеджмент в финансах и внешнеэкономической деятельности» и предназначена для обучающихся очной формы обучения.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цель и задачи дисциплины	4
2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования	4
3. Объем дисциплины в зачетных единицах и академических часах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.	4
4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
5. Содержание дисциплины.....	6
6. Структура дисциплины по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	9
7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине	10
8. Перечень вопросов и типовые задания для подготовки к промежуточной аттестации.....	12
9. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	15
10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	16
11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	17
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	19

1. Цель и задачи дисциплины

Целью дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» является формирование у студентов системы знаний об основах организации внешнеэкономической деятельности.

Задачей дисциплины является освоение студентами основ теории и практики применения различных форм и методов проведения внешнеторговых операций.

2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, направленность (профиль) «Менеджмент в финансах и внешнеэкономической деятельности».

3. Объем дисциплины в зачетных единицах и академических часах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 8 зачётных единиц, всего – 288 часов.

Вид учебной работы	Всего часов
Контактная работа с преподавателем (всего)	114
В том числе:	
Занятия лекционного типа	56
Занятия семинарского типа, в том числе:	56
Семинары	40
Практические занятия	8
Практические занятия в форме практической подготовки	8
Консультация	2
Самостоятельная работа (всего)	147
Контроль	27
Форма контроля	Зачет с оценкой, экзамен, курсовая работа
Общая трудоёмкость дисциплины	288

4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код и наименование компетенции(ий) выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
<p>ПК-3 Способен принимать участие в организации и сопровождении внешнеторговой деятельности и оценивать ее результаты</p>	<p>ИПК 3.1 Анализирует и оценивает ключевые показатели внешнеторговой деятельности ИПК 3.2 Принимает участие в сопровождении и обеспечении внешнеторговой деятельности</p>	<p>Знать: сущность внешнеэкономической деятельности. Уметь: анализировать и оценивать ключевые показатели внешнеэкономической деятельности. Владеть: навыками решения конкретных задач, относящихся к внешнеэкономической деятельности.</p>

5. Содержание дисциплины

Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1. Основные направления ВЭД	Место дисциплины в формировании работника внешнеэкономического профиля. Привлекательность ВЭД с учётом её роли в мировой экономике. Требования к работникам данной отрасли. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.
Тема 2. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ	Основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ. Присоединение РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз, ЕЭП и экономический союз Белоруссии, России, Казахстана, Армении и Кыргызстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ.
Тема 3. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	Виды внешнеторговых операций. Классификация международных коммерческих операций. Операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).
Тема 4. Международные коммерческие операции	Товарообменные операции (бартер, встречные закупки на коммерческой основе, выкуп устаревшей продукции, операции с давальческим сырьём, компенсационные соглашения на основе производственного сотрудничества). Практика использования товарообменных операций в РФ, их плюсы и минусы. Операции по группам товаров. Торговля готовыми изделиями, в т.ч. машинами и оборудованием. Организация технического обслуживания, поставки запасных частей. Торговля сырьевыми товарами. Роль России как экспортёра сырья на мировой рынок и вызовы, с которыми она сталкивается. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления. Особенности торговли услугами. Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью. Понятие патента и лицензии. Экономическая сущность лицензии. Торговля лицензиями. Патентная ситуация. Лицензионное соглашение. Виды лицензий и лицензионных платежей. Беспатентные лицензии – «ноу-хау». Франчайзинг, его сущность. Риски для франчайзера и франчайзи. Франчайзинг в РФ. Инжиниринг. Международный лизинг. Понятие лизинга, виды лизинговых операций. Международный финансовый лизинг. Особенности лизинговых соглашений. Стороны соглашений. Лизинговые платежи. Производственно-сбытовая кооперация. Международные посреднические операции. Методы торговли: прямой и косвенный.

	<p>Преимущества и недостатки работы через посредников. Характер права, предоставляемого принципалом посреднику (простое право, преимущественное, монопольное и монопольное с ограничением).</p> <p>Методы выхода на внешний рынок. Виды посреднических операций: операции перепродажи (торговые дома, дистрибьюторы), комиссионные и консигнационные, агентские, брокерские (стороны, особенности операций, виды и содержание договоров, порядок вознаграждения посредников). Сходство и отличие категорий посредников друг от друга. Регулирование посреднических операций законодательством РФ.</p>
<p>Тема 5. Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия</p>	<p>Способы расчёта эффективности экспорта. Поиск иностранного партнёра</p> <p>Определение договора международной купли-продажи в Венской конвенции 1980г. Заключение сделок по схеме: оферта - акцепт и путём подписания единого документа.</p> <p>Общепринятые принципы построения, структура и содержание внешнеторгового контракта, условия обязательные и дополнительные (исходя из международной коммерческой практики).</p> <p>Характеристика основных контрактных условий:</p> <p>Преамбула контракта.</p> <p>Предмет контракта, количество товара и способы его измерения, опционная оговорка.</p> <p>Качество товара. Способы определения качества в контракте, сертификат качества. Гарантии качества.</p> <p>Базисные условия поставки (БУП). Круг вопросов, регулируемый ими. БУП в системе Инкотермс 2010.</p> <p>Цена товара, способы фиксации цен в международной торговле, понятие мировой цены, скидки с цены.</p> <p>Условия платежа. Валюта платежа, способы платежа, формы расчетов – аккредитив, инкассо, расчеты по открытому счету, чеки, векселя, банковский перевод.</p> <p>Срок и дата поставки. Способы установления срока поставки в контракте. Дата поставки и документы, подтверждающие её при различных базисных условиях поставки.</p> <p>Упаковка и маркировка товара. Требования к ним. Последствия ненадлежащей упаковки и маркировки.</p> <p>Сдача-приёмка товара. Предварительная и окончательная приёмка. Приёмка по количеству, качеству. Акт сдачи-приёмки.</p> <p>Претензии. Сроки и порядок их предъявления. Способы урегулирования претензий.</p> <p>Санкции и рекламации в связи с нарушением условий контрактов.</p> <p>Обстоятельства непреодолимой силы (форс- мажор). Виды форс-мажорных обстоятельств. Обязанности сторон при их наступлении. Последствия форс-мажора для сторон.</p> <p>Арбитраж. Виды арбитражей. Международный коммерческий арбитражный суд и Морская арбитражная комиссия при ТПП РФ. Другие арбитражные суды. Применимое право.</p> <p>Прочие условия контракта: о приложениях к контракту, порядке передаче прав по контракту третьей стороне, праве реэкспорта, дате вступления контракта в силу, количестве экземпляров</p>

	контракта и языках, на которых он составлен, и др. Разбор конкретных контрактов. Ошибки, допускаемые российскими организациями при составлении контрактов. Особенности контрактов в зависимости от вида товаров.
--	--

6. Структура дисциплины по темам с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа				СРС, час.	Всего, час
		Занятия лекционного типа	Семинары	Практические занятия	Практические занятия в форме практической подготовки		
5 семестр							
1.	Основные направления ВЭД	10	4	2	-	28	44
2.	Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ	8	8	1	2	30	49
3.	Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	10	8	1	2	30	51
	Итого за семестр:	28	20	4	4	88	144
6 семестр							
4.	Международные коммерческие операции	18	10	2	2	30	62
5.	Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия	10	10	2	2	29	53
	Консультация:						2
	Контроль:						27
	Итого за семестр:	28	20	4	4	59	144
	Итого по дисциплине:	56	40	8	8	147	288

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине

Самостоятельная работа является одним из основных видов учебной деятельности, составной частью учебного процесса и имеет своей целью: глубокое усвоение материала дисциплины, совершенствование и закрепление навыков самостоятельной работы с литературой, рекомендованной преподавателем, умение найти нужный материал и самостоятельно его использовать, воспитание высокой творческой активности, инициативы, привычки к постоянному совершенствованию своих знаний, к целеустремленному научному поиску.

Контроль самостоятельной работы, является важной составляющей текущего контроля успеваемости, осуществляется преподавателем во время лекционных и практических (семинарских) занятий и обеспечивает оценивание хода освоения изучаемой дисциплины.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Россия в современном мире. Конкурентоспособность российской экономики.
2. Особенности внешнеэкономических связей в условиях глобализации.
3. Взаимодействие России с Европейским Союзом.
4. Внешнеэкономические связи России и стран СНГ.
5. Экспортная специализация России.
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне государства.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона
8. Работа предприятия по выходу на внешний рынок.
9. Формы организации внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия.
10. Классификация зарубежных фирм.
11. Организационно-правовое положение фирм.
12. Отчетность фирм.
13. Показатели, характеризующие фирму.
14. Источники коммерческой информации.
15. Интернет и внешнеэкономическая деятельность.
16. Внешнеэкономическая деятельность организации и Международная торговая палата (МТП).
17. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).
18. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
19. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
20. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
21. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров.
22. Основы валютного законодательства РФ.
23. Основы организации международных расчетов.
24. Формы международных расчетов.
25. Банковская гарантия в международных расчетах.
26. Валютно-финансовые условия контрактов.
27. Кредитование внешней торговли.
28. Международный рынок ценных бумаг.
29. Операции на международных биржах.
30. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

Примерные темы рефератов (докладов)

1. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров.
2. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт".
3. Венская конвенция ООН "О договорах международной купли-продажи товаров"
4. Признаки договоров международной купли-продажи, попадающих под действие Венской конвенции.
5. Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт.
6. Заключение договора международной купли-продажи товаров.
7. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора.
8. Договор международной купли-продажи товаров, его структура
9. Разновидности цен, применяемые в международной торговле.
10. Источники ценовой информации.
11. Санкции и рекламации.
12. Арбитражные оговорки в контрактах. Виды арбитражей.
13. Сдача - приёмка товаров, приемка предварительная и окончательная.
14. Форс-мажорная оговорка в контракте.
15. Револьверные аккредитивы. Случаи их применения.
16. Давальческие операции и случаи их применения.
17. Суть консигнационных операций и их виды. Содержание консигнационного договора.
18. Комиссионные операции. Обязанности сторон. Отличие этих операций от консигнационных.
19. Договор о предоставлении права на продажу. Обязанности дистрибьютора.
20. Виды лицензионных соглашений.
21. Виды платежей по лицензионным соглашениям.
22. Транспортное страхование в договорах международной купли-продажи.
23. Роль базисных условий поставки в контракте.
24. «Инкотермс-2010» и деление условий на группы.
25. Лизинг, его отличие от аренды.
26. Преимущества лизинга перед банковским кредитом для сторон сделки.
27. Виды лизинга.
28. Лизинг в РФ.
29. Компенсационные сделки на основе производственного сотрудничества.
30. Выход на внешний рынок, его этапы.
31. Способы поиска и изучения потенциального контрагента.
32. Способы расчетов по внешнеторговым операциям. Их отличие от форм расчетов
33. Международная торговая политика. Зона свободной торговли, таможенный союз.
34. Внешнеторговое регулирование России.
35. Виды внешнеторговых операций.
36. Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации
37. Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения.
38. Виды посреднической деятельности.
39. Виды торгово-посреднических фирм.
40. Права посредников: неисключительное право продажи, исключительное (монопольное) право продажи, преимущественное право продажи.
41. Способы начисления вознаграждения посредников.

42. Инкассо. Чистое и документарное инкассо.
43. Банковский перевод.

8. Перечень вопросов и типовые задания для подготовки к промежуточной аттестации

8.1. Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ.
2. Требования к работникам данной отрасли.
3. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.
4. ВЭД и её роль в мировой экономике.
5. Нормативная специфика внешнеэкономической деятельности в РФ.
6. основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ.
7. Присоединение РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД.
8. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз, ЕЭП и экономический союз Белоруссии, России, Казахстана, Армении и Кыргызстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ.
9. Виды внешнеторговых операций.
10. Классификация международных коммерческих операций.
11. Операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).
12. Операции по направлениям торговли (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные).
13. Экономическая сущность и основные признаки.
14. Условия возникновения реэкспортных и реимпортных операций.
15. Венская конвенция 1980г. и сфера её регулирования.

8.2. Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Консигнационные операции. Стороны договора. Права и обязанности. Вознаграждение консигнатора. Отличие консигнационных операций от комиссионных.
2. Способы заключения внешнеторговой сделки. Заключение сделки по схеме «оферта-акцепт». Виды оферт.
3. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Выгодность аккредитивной формы расчетов для экспортера и импортера.
4. Товарообменные сделки. Причины, приводящие к их возникновению. Перечислить виды товарообменных операций.
5. Бартерные сделки. Особенности бартерного контракта. Техника осуществления бартерных операций.
6. Толлинг. Причины, приводящие к его возникновению. Плюсы и минусы толлинга.
7. Компенсационные операции, их особенности. Виды компенсационных операций.
8. Цена и общая сумма контракта. Способы фиксации цен в контрактах. Мировые цены. Источники мировых цен. Скидки с цены

9. Операции перепродажи. Торговые дома. Дистрибьюторы. Понятие дистрибьютора как посредника. Его права и обязанности. Вознаграждение дистрибьюторов.
10. Комиссионные операции. Стороны договора. Содержание договора комиссии. Делькредере. Вознаграждение комиссионера.
11. Брокерские операции. Понятие брокера как посредника. Брокерское вознаграждение.
12. Чековая форма платежей. Виды чеков.
13. Лицензионные соглашения. Их виды. Торговля «ноу-хау». Основные виды платежей в лицензионных соглашениях.
14. Франчайзинг товаров и услуг. Преимущества и недостатки для сторон.
15. Понятие лизинга и его виды. Особенности лизинговых соглашений. Международный лизинг. Лизинговые платежи.
16. Виды посреднических операций. Принципы классификации посредников по группам.
17. Встречные закупки. Техника их осуществления.
18. Методы выхода на внешний рынок. Торговые посредники. Преимущества и недостатки их использования. Виды предоставляемого им права.
19. Срок поставки. Последствия нарушения сроков поставки для поставщика.
20. Определение договора международной купли-продажи.
21. Структура контракта международной купли-продажи. Последовательность расположения контрактных условий. Обязательные и дополнительные условия контракта исходя из международной практики.
22. Предмет контракта. Опционная оговорка. Качество товара. Способы его определения. Ответственность поставщика за качество товара. Способы урегулирования рекламаций по качеству.
23. Базисные условия поставки. Деление на группы. Их роль в контракте и трактовка в «Инкотермс-2010»
24. Вексельная форма расчетов. Суть и содержание. Виды векселей.
25. Инкассовая форма расчетов. Её плюсы и минусы для сторон сделки.
26. Методы определения эффективности экспорта.
27. Особенности контрактов на машины и оборудование.
28. Особенности контрактов на поставку сырьевых товаров и продовольствия.
29. Особенности контрактов на поставку товаров широкого потребления.
30. Расчеты по открытому счету.

8.3. Примерный перечень тем курсовых работ

1. Внешнеэкономическая деятельность и ее роль в развитии национальной экономики.
2. Формы выхода предприятий на мировой рынок.
3. Методы и инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
4. Таможенно-тарифная система и ее роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
5. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.
6. Современное состояние внешнеэкономических связей России: проблемы, противоречия, трудности, перспективы.
7. Международный бизнес: виды, мотивация, среда.
8. Стратегии международного бизнеса.
9. Роль ТНК в развитии международного бизнеса.
10. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России.
11. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.

12. Внешнеэкономические операции и их виды.
13. Аренда во внешнеэкономических связях. Международный лизинг и его виды.
14. Лицензионные соглашения как основная форма передачи технологий.
15. Современные тенденции развития торговли технологиями. Международный инжиниринг.
16. Операции в сфере международного инвестиционного сотрудничества.
17. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности.
18. Кредитные и страховые операции во внешнеэкономической деятельности.
19. Виды и функции торговых посредников во внешнеэкономической деятельности.
20. Биржевая и аукционная торговля на международном рынке. Международные торги (тендеры).
21. Внешнеторговые документы и их виды.
22. Внешнеторговый договор (контракт) купли-продажи и его основные признаки.
23. Базисные условия поставок («ИНКОТЕРМС-90») и их содержание.
24. Мировые цены и их признаки. Факторы, влияющие на уровень мировых цен.
25. Виды цен во внешней торговле. Способы установления и фиксации цены в контракте.
26. Валютные риски и способы их страхования.
27. Валютные условия внешнеторговых контрактов.
28. Финансовые условия внешнеторговых контрактов.
29. Организация международных расчетов во внешнеэкономической деятельности.
30. Встраивание зарубежных операций в организационную структуру компании.
31. Планирование, управление и контроль внешнеэкономической деятельности на предприятии.
32. Финансовое обеспечение внешнеэкономических операций.
33. Управление персоналом во внешнеэкономической деятельности.
34. Предприятия с иностранными инвестициями, порядок создания, виды и основные направления деятельности.
35. Особые (свободные) экономические зоны (СЭЗ) и их виды. Роль и значение СЭЗ в международных экономических связях.
36. Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.
37. Современные тенденции слияний и поглощений в международном бизнесе.
38. Совершенствование структуры органов государственного управления внешнеэкономическими связями.
39. Зарубежный опыт государственного стимулирования внешнеэкономической деятельности.
40. Особенности и национальные цели внешнеэкономической деятельности в новых экономических и политических условиях в мире (на примере отдельной страны).

При написании курсовой работы необходимо воспользоваться Методическими указаниями по написанию курсовой работы по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность», разработанными ИМЭС.

8.4. Типовые задания для оценки знаний

1. Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:
 - а) внешнеторговый контракт;
 - б) Закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;

- в) Гражданский Кодекс РФ;
- г) Конституция РФ.

2. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

- а) максимизации прибыли;
- б) роста конкурентоспособности;
- в) устойчивости;
- г) повышения рентабельности.

3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

- а) организации-посредники;
- б) региональные органы самоуправления;
- в) риэлторские фирмы;
- г) производители-экспортеры.

8.5. Типовые задания для оценки умений

Занятие 1. Определите целесообразность продажи вашего товара на внешнем рынке, если (в тыс. долл.) выручка от экспорта составит 200, при внутренней цене -175, транспортных расходах в 13, административно-управленческих расходах – в 2, и при готовности клиентов внутри страны приобрести товар у вас на складе за 195 тыс. долл.

Задание 2. В соответствии с контрактом, заключенным на условиях FAS (свободно вдоль борта судна) порт отгрузки, продавец в назначенный Покупателем день поставил товар на указанный ему причал, но судно в назначенный день не прибыло. Каким должен быть алгоритм действий Продавца? Считается ли он выполнившим свои обязанности по контракту?

8.6. Типовые задания для оценки навыков

Задание 1. В ответ на Ваше предложение один из партнеров выразил готовность купить товар с расчетами по инкассо, а другой – за ту же цену с оплатой по аккредитиву. С каким партнером Вы бы подписали контракт? Обоснуйте свой выбор.

Задание 2. Российская компания имеет большие запасы продукции, с реализацией которой она испытывает большие трудности. В то же время она регулярно закупает за рубежом значительные количества других товаров. Какую стратегию бизнеса Вы могли бы ей посоветовать?

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

9.1. Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 479 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17237-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582682>

2. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 198 с. —

(Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/588840>

9.2. Дополнительная литература

1. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 395 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19636-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/582534>

2. Сладкова, А. А. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности : учебник для вузов / А. А. Сладкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 172 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15763-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/588446>

3. Лузина, Т. В. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности : учебник для вузов / Т. В. Лузина, В. Г. Высоцкая. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 142 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07445-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/586653>

4. Прокушев, Е. Ф. Организация и техника внешнеторговых операций : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 202 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17239-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/588940>

10. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. <http://biblioclub.ru> - ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2. <https://urait.ru> - ЭБС «Образовательная платформа «Юрайт»
3. <http://www.consultant.ru/> - Справочная правовая система «Консультант Плюс»
4. <http://economicus.ru> - экономический портал, где представлены работы и биографии известных экономистов, профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет, экономическая конференция, учебно-методические материалы для преподающих и изучающих экономику, подборка словарей, энциклопедий, справочников по самым разнообразным областям экономики, наиболее полное собрание лекций по экономической теории.
5. <http://www.aup.ru> Административно-Управленческий Портал - бесплатная электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга на предприятии.

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows (зарубежное, возмездное);
- MS Office (зарубежное, возмездное);
- Adobe Acrobat Reader (зарубежное, свободно распространяемое);
- КонсультантПлюс: «КонсультантПлюс: Студент» (российское, свободно распространяемое);
- 7-zip – архиватор (зарубежное, свободно распространяемое);
- Comodo Internet Security (зарубежное, свободно распространяемое).

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Организация образовательного процесса регламентируется учебным планом и расписанием учебных занятий. Язык обучения (преподавания) – русский.

При формировании своей индивидуальной образовательной траектории обучающийся имеет право на перезачет соответствующих дисциплин и профессиональных модулей, освоенных в процессе предшествующего обучения, который освобождает обучающегося от необходимости их повторного освоения.

Образовательные технологии

Учебный процесс при преподавании курса основывается на использовании традиционных, инновационных и информационных образовательных технологий. Традиционные образовательные технологии представлены занятиями семинарского и лекционного типа. Инновационные образовательные технологии используются в виде широкого применения активных и интерактивных форм проведения занятий. Информационные образовательные технологии реализуются путем активизации самостоятельной работы студентов в информационной образовательной среде.

Занятия лекционного типа

Лекционный курс предполагает систематизированное изложение основных вопросов учебного плана.

На первой лекции лектор обязан предупредить студентов, применительно к какому базовому учебнику (учебникам, учебным пособиям) будет прочитан курс.

Лекционный курс должен давать наибольший объем информации и обеспечивать более глубокое понимание учебных вопросов при значительно меньшей затрате времени, чем это требуется большинству студентов на самостоятельное изучение материала.

Занятия семинарского типа

Семинарские (практические занятия) представляют собой детализацию лекционного теоретического материала, проводятся в целях закрепления курса и охватывают все основные разделы.

Основной формой проведения семинаров и практических занятий является обсуждение наиболее проблемных и сложных вопросов по отдельным темам, а также решение задач и разбор примеров и ситуаций в аудиторных условиях. В обязанности преподавателя входят: оказание методической помощи и консультирование студентов по соответствующим темам курса.

Активность на практических занятиях оценивается по следующим критериям:

- ответы на вопросы, предлагаемые преподавателем;
- участие в дискуссиях;
- выполнение проектных и иных заданий;
- ассистирование преподавателю в проведении занятий.

Доклады и оппонирование докладов проверяют степень владения теоретическим материалом, а также корректность и строгость рассуждений.

Оценивание практических заданий входит в накопленную оценку.

Практические занятия в форме практической подготовки

Практическая подготовка при реализации данной учебной дисциплины организуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Подготовка к практическим занятиям включает изучение содержания практического занятия, основной учебной и дополнительной литературы, а также конспекта лекций.

Практическое занятие включает в себя выполнение практических заданий, тестирование при необходимости и обсуждение текущих событий, касающихся непосредственно изучаемой дисциплины.

Выполнение заданий студентом в форме практической подготовки демонстрирует его способность применять полученные знания к конкретной профессиональной ситуации и способствует формированию, закреплению и развитию практических навыков по будущей профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа обучающихся

Самостоятельная работа студентов – это процесс активного, целенаправленного приобретения студентом новых знаний, умений без непосредственного участия преподавателя, характеризующийся предметной направленностью, эффективным контролем и оценкой результатов деятельности обучающегося.

Цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную и справочную документацию, специальную литературу;
- развитие познавательных способностей, активности студентов, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, творческой инициативы, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений и академических навыков.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, уровня сложности, конкретной тематики.

Технология организации самостоятельной работы студентов включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения.

Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель может проводить инструктаж по выполнению задания. В инструктаж включается:

- цель и содержание задания;
- сроки выполнения;
- ориентировочный объем работы;
- основные требования к результатам работы и критерии оценки;
- возможные типичные ошибки при выполнении.

Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Студенты должны подходить к самостоятельной работе как к наиважнейшему средству закрепления и развития теоретических знаний, выработке единства взглядов на отдельные вопросы курса, приобретения определенных навыков и использования профессиональной литературы.

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

При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

- просматривать основные определения и факты;
- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- изучить рекомендованную литературу, составлять тезисы, аннотации и конспекты наиболее важных моментов;
- самостоятельно выполнять задания, аналогичные предлагаемым на занятиях;
- использовать для самопроверки материалы фонда оценочных средств;

- выполнять домашние задания по указанию преподавателя.

Рекомендации по обучению лиц с ограниченными возможностями

Освоение дисциплины обучающимися с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах. Предполагаются специальные условия для получения образования обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

Профессорско-педагогический состав знакомится с психолого-физиологическими особенностями обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, индивидуальными программами реабилитации инвалидов (при наличии). При необходимости осуществляется дополнительная поддержка преподавания тьюторами, психологами, социальными работниками, прошедшими подготовку ассистентами.

В соответствии с методическими рекомендациями Минобрнауки РФ (утв. 8 апреля 2014 г. N АК-44/05вн) в курсе предполагается использовать социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений с другими студентами, создании комфортного психологического климата в студенческой группе. Подбор и разработка учебных материалов производятся с учетом предоставления материала в различных формах: аудиальной, визуальной, с использованием специальных технических средств и информационных систем.

Медиа материалы также следует использовать и адаптировать с учетом индивидуальных особенностей обучения лиц с ОВЗ.

Освоение дисциплины лицами с ОВЗ осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения (персонального и коллективного использования). Материально-техническое обеспечение предусматривает приспособление аудиторий к нуждам лиц с ОВЗ.

Форма проведения аттестации для студентов-инвалидов устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей. Для студентов с ОВЗ предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной или электронной форме (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- в печатной форме или электронной форме с увеличенным шрифтом и контрастностью (для лиц с нарушениями слуха, речи, зрения);
- методом чтения ассистентом задания вслух (для лиц с нарушениями зрения).

Студентам с инвалидностью увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких студентов предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге или набором ответов на компьютере (для лиц с нарушениями слуха, речи);
- выбором ответа из возможных вариантов с использованием услуг ассистента (для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата);
- устно (для лиц с нарушениями зрения, опорно-двигательного аппарата).

При необходимости для обучающихся с инвалидностью процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

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

Учебная аудитория, предназначенная для проведения учебных занятий, предусмотренных настоящей рабочей программой дисциплины, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, в состав которых входят:

комплекты специализированной учебной мебели, доска классная, мультимедийный проектор, экран, колонки, компьютер с установленным лицензионным программным обеспечением, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Помещение для самостоятельной работы обучающихся – аудитория, оснащенная следующим оборудованием и техническими средствами: специализированная мебель для преподавателя и обучающихся, доска учебная, мультимедийный проектор, экран, звуковые колонки, компьютер (ноутбук), персональные компьютеры для работы обучающихся с установленным лицензионным программным обеспечением, с выходом в сеть «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду