

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ))



Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
высшего образования - программы бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Организация внешнеторговых операций и заключение коммерческих сделок

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Международный бизнес и менеджмент

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде
электронного документа выгружена из единой
корпоративной информационной системы управления
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 1054949
Подписал: И.о. заведующего кафедрой Кокорев Игорь
Анатольевич
Дата: 07.04.2025

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целью освоения учебной дисциплины «Организация внешнеторговых операций и заключение коммерческих сделок» является формирование у обучающегося знаний в области правильного поиска и выбора иностранного партнёра для осуществления внешнеторговых операций, правильного составления и заключения с этим партнёром международного контракта купли-продажи товаров/услуг, исполнение данного контракта с получением прибыли.

Основными задачами являются:

- изучение сущности и особенностей внешнеэкономических операций.
- изучение международных коммерческих операций.
- составление внешнеторгового контракта купли-продажи.
- проведение внешнеторговых операций.
- проведение переговоров и заключение внешнеэкономических контрактов и соглашений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

ПК-1 - Способен формировать информацию и проводить расчеты показателей производственно-экономической деятельности организации и их ресурсному обеспечению в условиях возможных колебаний конъюнктуры международных отраслевых рынков с учетом нормативных актов и на основе типовых методик;

ПК-2 - Способен анализировать влияние изменений факторов внешней и внутренней среды на производственные и финансово-экономические показатели компании, структурных подразделений, а также разрабатывать рекомендации по внедрению мероприятий для повышения устойчивости компании;

ПК-3 - Способен анализировать влияние изменения внешней и внутренней среды на эффективность бизнес-процессов компании и условия согласования интересов бизнес-субъектов цепочки создания ценности, оценивать уровень использования резервов потенциала компании и путей его развития;

ПК-6 - Способен на основе цифровых технологий проводить расчеты финансово-экономических показателей при исследовании международных рынков товаров и услуг, поиске внешнеторговых партнеров, учитывая динамику их характеристик.

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

Знать:

- основополагающие теоретические концепции расчета показателей производственно-экономической деятельности организации и их ресурсному обеспечению.
- отечественный и зарубежный опыт по анализу влияния изменений факторов внешней и внутренней среды на производственные и финансово-экономические показатели компании.
- способы оценки эффективности деятельности бизнес-процессов компании на основе изменений внешней и внутренней среды.

Уметь:

- анализировать систему производственно-экономических показателей организации с учетом нормативных актов и на основе типовых методик.
- выбирать необходимые методики по анализу внешней и внутренней среды на производственные и финансово-экономические показатели компании.
- согласовать интересы всех участников бизнес-цепочки создания ценности на основе изменений внешней и внутренней среды.

Владеть:

- инструментарием оценки возможных колебаний конъюнктуры международных рынков и выбора мер повышения устойчивости работы компании
- приемами по разработке методик для повышения устойчивости компании.
- методами организации рационального использования резервов потенциала организации.

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 4 з.е. (144 академических часа(ов)).

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

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Семестр №7
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	64	64
В том числе:		
Занятия лекционного типа	32	32
Занятия семинарского типа	32	32

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 80 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

4. Содержание дисциплины (модуля).

4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы Рассматриваемые вопросы: Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт.
2	Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы Рассматриваемые вопросы: Торговля товарами и продукцией на международном рынке. Виды внешнеторговых операций по товарным группам.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
3	Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы Рассматриваемые вопросы: Торговля услугами и виды внешнеторговых сделок в зависимости от характера услуг. Торговля на международном рынке результатами интеллектуальной собственности и другими результатами творческой деятельности.
4	Международные коммерческие операции Рассматриваемые вопросы: Понятие и виды международной встречной торговли и ее роль в мировом хозяйстве. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе.
5	Международные коммерческие операции Рассматриваемые вопросы: Компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнктим» и др.). Компенсационные внешнеторговые сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
6	Международные коммерческие операции Рассматриваемые вопросы: Особенности бартерного договора во встречной торговле. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров. Значение синхронности и сбалансированности поставок.
7	Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров Рассматриваемые вопросы: Структура и содержание внешнеторгового контракта. Сущность и содержание определения «количество» во внешнеторговом контракте. Понятие опциона или оговорки «около».
8	Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров Рассматриваемые вопросы: Понятие качества товара и его проверка во внешнеторговом контракте. Понятие срока и даты поставки во внешнеторговом контракте. Понятие базисных условий поставки и их роль в отношениях контрагентов.
9	Техника внешнеэкономических операций Рассматриваемые вопросы: Предмет внешнеторговой лицензионной сделки. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке.
10	Техника внешнеэкономических операций Рассматриваемые вопросы: Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения. Виды внешнеторговых лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензия. Способы ограничения исключительной лицензии
11	Техника внешнеэкономических операций Рассматриваемые вопросы: Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета.
12	Техника внешнеэкономических операций Рассматриваемые вопросы: Передача технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли. Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке.
13	Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений Рассматриваемые вопросы: Внешнеторговые переговоры как основа подготовки базисных условий внешнеторговой сделки.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	Предмет внешнеторговых переговоров и этапы их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров.
14	Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений Рассматриваемые вопросы: Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам. Учет личностных характеристик и национальных особенностей внешнеторговых партнеров.
15	Сущность и особенности международной торговли услугами Рассматриваемые вопросы: Услуги во внешнеэкономической деятельности. Услуги во внешнеторговом контракте купли-продажи.
16	Сущность и особенности международной торговли услугами Рассматриваемые вопросы: Международные соглашения в сфере услуг. Виды торговли услугами. Роль и значение торговли услугами в экономике развитых стран.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Внешеэкономические операции: сущность, виды, этапы В результате выполнения практического задания студент изучит основные виды международных коммерческих операций, разберется в специфике понятий экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт.
2	Внешеэкономические операции: сущность, виды, этапы В результате выполнения практического задания студент узнает о специфике внешней торговли товарами и продукцией, изучит основные виды внешнеторговых операций
3	Внешеэкономические операции: сущность, виды, этапы В результате выполнения практического задания студент изучает специфику торговли услугами, изучит специфику внешней торговли продуктами интеллектуальной собственности.
4	Международные коммерческие операции В результате выполнения практического задания студент изучит специфику международной встречной торговли, специфику товарообменных и компенсационных сделок.
5	Международные коммерческие операции В результате выполнения практического задания студент изучит специфику осуществления сделок на коммерческой основе и на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
6	Международные коммерческие операции В результате выполнения практического задания студент изучит специфику бартерного договора, узнает способы определения стоимости эквивалентных товаров при бартерной сделке.
7	Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров В результате выполнения практического задания студент изучит специфику внешнеторгового контракта, специфику применяемых терминов внешнеторгового контракта.
8	Содержание внешнеторгового контракта купли продажи товаров В результате выполнения практического задания студент изучит подходы по определению качества товара, изучит сроки поставки внешнеторгового контракта, изучит базисные условия поставки.
9	Техника внешнеэкономических операций В результате выполнения практического задания студент изучить применение внешнеторговой лицензионной сделки, классификацию сделок при передаче технологий на международном рынке.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
10	Техника внешнеэкономических операций В результате выполнения практического задания студент изучит содержание лицензионного внешнеторгового соглашения, специфику и виды внешнеторговых лицензий.
11	Техника внешнеэкономических операций В результате выполнения практического задания студент узнает специфику исключительной лицензии, а также узнает существующие формы лицензионных вознаграждений и методики их расчета.
12	Техника внешнеэкономических операций В результате выполнения практического задания студент узнает о методике передачи технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли, а также о специфике сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке.
13	Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений В результате выполнения практического задания студент узнает о специфике по подготовки базисных условий внешнеторговой сделки, этапах ее проведения, способах разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров.
14	Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений В результате выполнения практического задания студент изучит стратегии и тактики коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам, узнает приемы кросс-культурной коммуникации.
15	Сущность и особенности международной торговли услугами В результате выполнения практического задания студент узнает об услугах ВЭД, а также услугах внешнеторгового контракта.
16	Сущность и особенности международной торговли услугами В результате выполнения практического задания студент узнает виды международных соглашений в сфере услуг, существующие виды торговли услугами, а также роль и значение торговли услугами для различных стран мира.

4.3. Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям
2	Работа с лекционным материалом и литературой
3	Подготовка презентаций на заданную преподавателем тему
4	Выполнение курсовой работы.
5	Подготовка к промежуточной аттестации.
6	Подготовка к текущему контролю.
7	Выполнение курсовой работы.
8	Подготовка к промежуточной аттестации.
9	Подготовка к текущему контролю.

4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

1. Разработки стратегии и процедур компании по выходу на международный рынок.
2. Разработка антикризисной программы в международной торговле.
3. Оценка иностранных инвестиций в экономику России.
4. Организация лицензионной торговли.
5. Развитие международного рынка туристических услуг.
6. Страхование и перестрахование на международном рынке.
7. Совершенствование международной биржевой торговли.
8. Развитие внешнеторговых операций субъектов мировой экономики.
9. Совершенствование внешней торговли России.
10. Совершенствование транспортных услуг ЕАЭС.
11. Совершенствование внешнеторговых операций совместных предприятий.
12. Совершенствование таможенного регулирования стран-участниц ЕАЭС.
13. Совершенствование международных арендных операций.
14. Состояние и перспективы развития платежного баланса России.
15. Совершенствование международных расчетов по внешнеэкономическим сделкам.
16. Финансово-промышленные группы на внешнем рынке.

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 720 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13547-3. — Текст : электронный	ЭБС Юрайт [сайт] — URL: https://urait.ru/bcode/543864 (дата обращения: 24.01.2024).
2	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, 2024.	ЭБС Юрайт [сайт] — URL: https://urait.ru/bcode/535638 (дата обращения: 24.01.2024).

	— 479 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17237-9. — Текст : электронный	
3	Сладкова, А. А. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности : учебное пособие для вузов / А. А. Сладкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 172 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15763-5. — Текст : электронный	ЭБС Юрайт [сайт] — URL: https://urait.ru/bcode/543953 (дата обращения: 24.01.2024).

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

1. Научно-техническая библиотека РУТ (МИИТ) (<http://library.mii.ru>);
2. Информационный портал Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (www.elibrary.ru);
3. Образовательная платформа «Открытое образование» (<https://openedu.ru>);
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks (<http://www.iprbookshop.ru>);
5. Общие информационные, справочные и поисковые системы «Консультант Плюс», «Гарант»;
6. Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (<http://e.lanbook.com/>);
7. Электронно-библиотечная система ibooks.ru (<http://ibooks.ru>);
8. Электронно-библиотечная система «Академия» (<http://academia-moscow.ru/>);
9. Электронно-библиотечная система «BOOK.ru» (<http://www.book.ru/>);
10. Электронно-библиотечная система «ZNANIUM.COM» (<http://www.znanium.com/>);
11. Информационного портала polpred.com (<https://polpred.com/>);
12. Образовательной платформы «Юрайт» (<https://urait.ru/>).

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

1. Microsoft Internet Explorer (или другой браузер);
2. Операционная система Microsoft Windows;
3. Microsoft Office;
4. При проведении занятий с применением электронного обучения и

дистанционных образовательных технологий, могут применяться следующие

средства коммуникаций: ЭИОС РУТ(МИИТ), Microsoft Teams, электронная почта, скайп, WhatsApp и т.п.

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Для проведения лекционных занятий необходима аудитория с мультимедиа аппаратурой. Для проведения практических занятий требуется аудитория, оснащенная мультимедиа аппаратурой и ПК с необходимым программным обеспечением и подключением к сети интернет.

9. Форма промежуточной аттестации:

Курсовая работа в 7 семестре.

Экзамен в 7 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы:

доцент, к.н. кафедры
«Международный бизнес»

Е.Е. Рассказова

Согласовано:

и.о. заведующего кафедрой МБ

И.А. Кокорев

Председатель учебно-методической
комиссии

В.В. Васильчев