

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Институт государственной службы и управления

Кафедра зарубежного регионоведения и международного сотрудничества

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры зарубежного
регионоведения и международного
сотрудничества
Протокол от «06» сентября 2017 г. № 1

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.04 Модуль «Международные отношения»
Б1.В.02.ДВ.04.03 Международные коммерческие операции

(индекс, наименование дисциплины, в соответствии с учебным планом)

Межд.ком.опер.

(краткое наименование дисциплины)

41.03.01 Зарубежное регионоведение

(код, наименование направления подготовки)

Управление международными проектами и программами
(российско-испанская программа с углубленным изучением иностранных языков)

(направленность (профиль))

бакалавр

(квалификация)

очная

(форма обучения)

Год набора - 2020

Москва, 2019 г.

Автор–составитель:

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры регионального управления
Е.С. Цепилова.

Заведующий кафедрой

Заведующий кафедрой зарубежного регионоведения и международного
сотрудничества, доктор социологических наук Комлева В.В.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине , соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО.....	5
3. Содержание и структура дисциплины	6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине	8
5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	17
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	17
6.1. Основная литература.....	19
6.2. Дополнительная литература.....	19
6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы.....	20
6.4. Нормативные правовые документы.....	20
6.5. Интернет-ресурсы.....	21
6.6. Иные источники.....	22
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....	22

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

1.1 Дисциплина Б1.В.02.ДВ.04.03 Международные коммерческие операции обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ПКр-7	Способен выявлять актуальные события в жизни общества и новые точки зрения на эти события	ПКр-7.2	Способен анализировать актуальные события в профессиональной сфере

1.2 В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
участвовать в разработке стратегий международного сотрудничества стран и регионов; разрабатывать концепции, планы и графики реализации проектов и программ.	ПКр-7.2	на уровне знаний: демонстрирует знания актуальных событий в профессиональной сфере
		на уровне умений: применяет знания об актуальных событиях при анализе ситуаций
		на уровне навыков: осуществляет выбор методологии и инструментов для анализа актуальных событий в профессиональной сфере

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Объем дисциплины

Общая трудоемкость Б1.В.02.ДВ.04.03 Международные коммерческие операции составляет 2 зачётные единицы, 72 часа.

Количество академических часов, выделенных на контактную работу с преподавателем, составляет 32 часов: лекции – 16 часов, практические занятия – 16 часов. Самостоятельная работа составляет 40 часов.

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Дисциплина Б1.В.02.ДВ.04.03 Международные коммерческие операции предусмотрена на 3 курсе в 6 семестре.

Дисциплина Б1.В.02.ДВ.04.03 Международные коммерческие операции входит в дисциплины по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)».

В содержательном плане дисциплина опирается на Б1.В.02.ДВ.07.01 Современные международные отношения (4 семестр), Б1.В.02.ДВ.07.02 Современные глобальные проблемы и Россия в глобальной политике (4 семестр), Б1.В.02.ДВ.07.03 Транснациональные корпорации (4 семестр), Б1.В.02.ДВ.07.04 Транснациональные корпорации (Global companies) (4 семестр), Б1.В.02.ДВ.07.05 Управленческий учет (4 семестр); служит основой для Б2.В.02(Пд) Научно-исследовательская работа (по теме выпускной квалификационной работы) (8 семестр).

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет.

3. Содержание и структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости**, промежуточной аттестации***
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Тема 1	Международная коммерческая деятельность: сущность и содержание.	6	1		1		4	О
Тема 2	Методы международной торговли.	6	1		1		4	О
Тема 3	Классификация участников международной коммерческой деятельности.	4	1		1		2	О
Тема 4	Оценка и выбор иностранного партнера. Выход на внешний рынок.	4	1		1		2	О
Тема 5	Формы осуществления международной коммерческой деятельности.	4	1		1		2	О
Тема 6	Управление и регулирование международной коммерческой деятельностью в России.	6	1		1		4	О
Тема 7	Международная коммерческая сделка.	8	2		2		4	О
Тема 8	Организация международных платежей и расчетов.	8	2		2		4	О
Тема 9	Организация международной товарообменной торговли	8	2		2		4	О
Тема 10	Международные арендные операции.	8	2		2		4	О
Тема 11	Основные виды международных коммерческих операций.	8	2		2		4	О, Р
Промежуточная аттестация								За
Всего:		72	16		16		40	

Примечание:

** – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), реферат (Р)

*** - формы промежуточной аттестации: зачет (За).

Содержание дисциплины

Тема 1. Международная коммерческая деятельность: сущность и содержание.

Причины участия фирм в международной коммерческой деятельности. Сущность и характерные черты международной коммерческой деятельности. Факторы развития международной коммерческой деятельности. Виды международных коммерческих операций. Учет особенностей российской экономики. Особенности международной коммерческой деятельности в России. Место России в международных коммерческих связях. Проблемы выхода России на внешний рынок.

Тема 2. Методы международной торговли.

Прямые связи и их особенности. Факторы привлечения посредников. Виды посредников в международной торговле. Положение посредников на внешнем рынке. Посредник с неисключительным правом продажи. Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи. Посредник с преимущественным правом продажи (правом первой руки).

Тема 3. Классификация участников международной коммерческой деятельности.

Фирмы в мировой практике. Союзы предпринимателей и их виды. Государственные органы и организации. Международные органы и организации системы ООН. Участники международной коммерческой деятельности в России.

Тема 4. Оценка и выбор иностранного партнера. Выход на внешний рынок.

Факторы, влияющие на выбор стран и фирм для сотрудничества. Емкость рынка. Простота ведения бизнеса и совместимость. Бюрократические препоны. Соответствие возможностям и политике компании. Издержки и доступность ресурсов. Оценка и выбор потенциального иностранного партнера. Анализ абсолютных и относительных показателей эффективности хозяйственной деятельности и финансового положения. Активы. Доходы. Обязательства. Капитал. Прибыль. Способы установления контактов экспортера с потенциальным партнером. Твердая оферта. Свободная оферта. Способы установления контактов импортера с потенциальным партнером. Способы заключения договора. Подписание контракта. Акцепт покупателем твердой оферты продавца. Акцепт продавцом твердой оферты покупателя. Акцепт продавцом контрoferты покупателя. Подтверждение продавцом заказа покупателя.

Тема 5. Формы осуществления международной коммерческой деятельности.

Свободные экономические зоны (СЭЗ). Нормативная база создания свободных экономических зон в России. Образование и развитие СЭЗ в России. Виды СЭЗ. Оффшорные зоны (безналоговые гавани). Классификация стран по уровню налогообложения. Особенности функционирования оффшорных зон. Практика использования оффшорных компаний в международной торговой деятельности, инвестиционной деятельности, банковской деятельности, судовладельческой деятельности. Приграничная торговля. Специфические особенности приграничной торговли. Факторы, влияющие на развитие приграничной торговли. Зоны свободной торговли. Зона свободной торговли стран СНГ. Создание таможенных союзов.

Тема 6. Управление и регулирование международной коммерческой деятельностью в России.

Задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России. Органы государственного и негосударственного управления и регулирования международной коммерческой деятельности. Тарифные и нетарифные методы регулирования международной коммерческой деятельности. Режим наибольшего благоприятствования. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности. Освобождение от налогов. Возврат таможенных пошлин и

налогов. Отсрочка в уплате налогов. Ускоренная амортизация основного капитала. Скидки с железнодорожных тарифов.

Тема 7. Международная коммерческая сделка.

Виды международных коммерческих операций. Характерные черты международных коммерческих операций. Удлинение сроков исполнения контрактов. Комплексный характер сделок. Рост масштабов сделок. Расширение практики поставок «под ключ». Создание консорциумов. Нормативная база контрактов купли-продажи. Основные положения международных договоров. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи. Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров. Базисные условия поставок. «Инкотермс – 2000».

Тема 8. Организация международных платежей и расчетов.

Методы международных платежей. Авансовый платеж. Безотзывный аккредитив. Оплата после отгрузки. Документарное инкассо. Торговля по открытому счету. Методы международных расчетов. Расчет чеками. Расчет переводными векселями. Банковские тратты. Почтовые и телеграфные платежные поручения. Инструкции системы SWIFT. Международный денежный перевод. Основные методы страхования от экономических и политических рисков.

Тема 9. Организация международной товарообменной торговли

Причины применения товарообменной (встречной) торговли. Встречные закупки товаров. Бартерные операции. Компенсационные операции. Откуп техники, бывшей в употреблении. Операции с давальческим сырьем (толлинг).

Тема 10. Международные арендные операции.

Лизинг. Оперативная аренда. Финансовая аренда (лизинг). Виды лизинга. Преимущества и недостатки лизинга. Лизинговые контракты.

Тема 11. Основные виды международных коммерческих операций.

Международная торговля лицензиями. Цена лицензии. Виды лицензионных платежей. Международная торговля товарными знаками. Франчайзинг. Виды франчайзинга. Преимущества и недостатки франчайзинга. Факторинг. Форфейтинг.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.

4.1.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.02.ДВ.04.03 Международные коммерческие операции используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема и/или раздел		Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1	Международная коммерческая деятельность: сущность и содержание.	опрос
Тема 2	Методы международной торговли.	опрос
Тема 3	Классификация участников международной коммерческой	опрос

	деятельности.	
Тема 4	Оценка и выбор иностранного партнера. Выход на внешний рынок.	опрос
Тема 5	Формы осуществления международной коммерческой деятельности.	опрос
Тема 6	Управление и регулирование международной коммерческой деятельностью в России.	опрос
Тема 7	Международная коммерческая сделка.	опрос
Тема 8	Организация международных платежей и расчетов.	опрос
Тема 9	Организация международной товарообменной торговли	опрос
Тема 10	Международные арендные операции.	опрос
Тема 11	Основные виды международных коммерческих операций.	опрос, защита реферата

4.1.2. Зачет проводится с применением следующих методов (средств): в устной форме по вопросам и заданиям.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Преподаватель оценивает уровень подготовленности обучающихся к занятию по следующим показателям:

- устные ответы на вопросы преподавателя по теме занятия,
- выступление с докладами,
- участие в обсуждении докладов,
- защита реферата.

Оценка знаний, умений, навыков проводится на основе балльно-рейтинговой системы 70% из 100% (70 баллов из 100) - вклад по результатам посещаемости занятий, активности на занятиях, выступления с докладами, участия в обсуждениях докладов других обучающихся, ответов на вопросы преподавателя в ходе занятия, по результатам защиты реферата.

Детализация баллов и критерии оценки текущего контроля успеваемости утверждается на заседании кафедры.

Вопросы темы для подготовки к опросам (дискуссиям) (темы докладов):

Тема 1. Международная коммерческая деятельность: сущность и содержание

1. Сущность коммерческой деятельности и международной коммерческой деятельности.

2. Факторы развития международной коммерческой деятельности.

Виды международных коммерческих операций. Экспорт и реэкспорт. Импорт и реимпорт.

3. Особенности международной коммерческой деятельности в России.

4. Место России в международных коммерческих связях. Проблемы выхода России на внешний рынок.

Тема 2. Методы международной торговли.

1. Торговля по прямым связям.

2. Объективная необходимость появления посредников.

3. Виды посредников.

4. Положение посредников на внешнем рынке.

Тема 3. Классификация участников международной коммерческой деятельности.

1. Субъекты международных коммерческих операций:

2. Фирмы в мировой практике.
3. Союзы предпринимателей, их виды и характер совершаемых международных коммерческих операций.
4. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки.
5. Международные организационные структуры в сфере внешнеэкономической деятельности.
6. Участники внешнеэкономической деятельности в России.

Тема 4. Оценка и выбор иностранного партнера. Выход на внешний рынок.

1. Оценка и выбор потенциального иностранного партнера.
2. Факторы, влияющие на выбор стран и фирм для сотрудничества.
3. Выход на внешний рынок экспортера. Виды оферты.
4. Выход на внешний рынок импортера. Виды акцептов.

Тема 5. Формы осуществления международной коммерческой деятельности

1. Свободная экономическая зона. Сущность, виды, проблемы.
2. Оффшорные зоны. Особенности, возможности использования.
3. Приграничная торговля.
4. Зоны свободной торговли и таможенные союзы.

Тема 6. Управление и регулирование международной коммерческой деятельностью в России.

1. Органы государственного управления и регулирования внешнеэкономической деятельности.
2. Методы административного управления международной коммерческой деятельности.
3. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности.

Тема 7. Международная коммерческая сделка.

1. Виды международных коммерческих операций.
2. Характерные черты международных коммерческих сделок.
3. Нормативная база внешнеторговых контрактов купли-продажи.
4. Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров.
5. Базисные условия поставок.

Тема 8. Организация международных платежей и расчетов.

1. Сущность и нормативная база международных платежей и расчетов.
2. Основные методы международных платежей: Авансовый платеж. Аккредитив (документарный, безотзывный, отзывный и т.д.). Оплата после отгрузки. Инкассо (документарное). Торговля по открытому счету.
3. Основные способы международных расчетов: Оплата по чеку. Переводные векселя. Банковские тратты. Почтовые платежные поручения. Телеграфные/телексыные платежные поручения. Инструкции системы SWIFT. Международный денежный перевод.
4. Сопоставление способов международных расчетов.
5. Основные методы страхования от политических и экономических рисков.

Тема 9. Организация международной товарообменной торговли

1. Причины применения товарообменной (встречной) торговли.
2. Встречные закупки товаров.

3. Бартерные операции.
4. Компенсационные операции.
5. Откуп техники, бывшей в употреблении.
6. Операции с давальческим сырьем (толлинг).

Тема 10. Международные арендные операции. Лизинг.

1. Оперативная аренда.
2. Финансовая аренда (лизинг).
3. Виды лизинга.
4. Преимущества и недостатки лизинга.
5. Лизинговые контракты.

Тема 11. Основные виды международных коммерческих операций.

1. Международная торговля лицензиями.
2. Цена лицензии.
3. Виды лицензионных платежей.
4. Международная торговля товарными знаками.
5. Франчайзинг.
6. Виды франчайзинга.
7. Преимущества и недостатки франчайзинга.
8. Факторинг.
9. Форфейтинг.

Примерные темы рефератов:

1. Нормативная база создания свободных экономических зон в России.
2. Образование и развитие СЭЗ в России.
3. Виды СЭЗ.
4. Оффшорные зоны (безналоговые гавани).
5. Классификация стран по уровню налогообложения.
6. Особенности функционирования оффшорных зон.
7. Практика использования оффшорных компаний в международной торговой деятельности, инвестиционной деятельности, банковской деятельности, судовладельческой деятельности.
8. Приграничная торговля.
9. Специфические особенности приграничной торговли.
10. Факторы, влияющие на развитие приграничной торговли.
11. Зоны свободной торговли.
12. Зона свободной торговли стран СНГ.
13. Создание таможенных союзов.
14. Задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
15. Органы государственного и негосударственного управления и регулирования международной коммерческой деятельности.
16. Тарифные и нетарифные методы регулирования международной коммерческой деятельности.
17. Режим наибольшего благоприятствования.
18. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности.
19. Освобождение от налогов.
20. Возврат таможенных пошлин и налогов.
21. Отсрочка в уплате налогов.
22. Ускоренная амортизация основного капитала.

23. Скидки с железнодорожных тарифов.
24. Виды международных коммерческих операций.
25. Характерные черты международных коммерческих операций.
26. Удлинение сроков исполнения контрактов.
27. Комплексный характер сделок.
28. Рост масштабов сделок.
29. Расширение практики поставок «под ключ».
30. Создание консорциумов.
31. Нормативная база контрактов купли-продажи.
32. Основные положения международных договоров.
33. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи.
34. Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров.
35. Базисные условия поставок.
36. «Инкотермс – 2000».
37. Методы международных платежей.
38. Авансовый платеж.
39. Безотзывный аккредитив.
40. Оплата после отгрузки.
41. Документарное инкассо.
42. Торговля по открытому счету.
43. Методы международных расчетов.
44. Расчет чеками.
45. Расчет переводными векселями.
46. Банковские тратты.
47. Почтовые и телеграфные платежные поручения.
48. Инструкции системы SWIFT.
49. Международный денежный перевод.
50. Основные методы страхования от экономических и политических рисков.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

4.3.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Показатели и критерии оценивания компетенций с учетом этапа их формирования

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
участвовать в разработке стратегий международного сотрудничества стран и регионов; разрабатывать концепции, планы и графики реализации проектов и программ.	ПКр-7.2	на уровне знаний: демонстрирует знания актуальных событий в профессиональной сфере
		на уровне умений: применяет знания об актуальных событиях при анализе ситуаций
		на уровне навыков: осуществляет выбор методологии и инструментов для анализа актуальных событий в профессиональной сфере

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
участвовать в разработке стратегий международного сотрудничества стран и регионов; разрабатывать концепции, планы и графики реализации проектов и программ.	ПКр-7.2	на уровне знаний: демонстрирует знания актуальных событий в профессиональной сфере
		на уровне умений: применяет знания об актуальных событиях при анализе ситуаций
		на уровне навыков: осуществляет выбор методологии и инструментов для анализа актуальных событий в профессиональной сфере

4.3.2 Типовые оценочные средства

Вопросы к зачету

1. Причины участия фирм в международной коммерческой деятельности.
2. Сущность и характерные черты международной коммерческой деятельности.
3. Факторы развития международной коммерческой деятельности.
4. Виды международных коммерческих операций.
5. Учет особенностей российской экономики.
6. Особенности международной коммерческой деятельности в России.
7. Место России в международных коммерческих связях.
8. Проблемы выхода России на внешний рынок.
9. Прямые связи и их особенности.
10. Факторы привлечения посредников.
11. Виды посредников в международной торговле.
12. Положение посредников на внешнем рынке.
13. Посредник с неисключительным правом продажи.
14. Посредник с исключительным (монопольным) правом продажи.
15. Посредник с преимущественным правом продажи (правом первой руки).
16. Фирмы в мировой практике.
17. Союзы предпринимателей и их виды.
18. Государственные органы и организации.
19. Международные органы и организации системы ООН.
20. Участники международной коммерческой деятельности в России.
21. Факторы, влияющие на выбор стран и фирм для сотрудничества.
22. Емкость рынка.
23. Простота ведения бизнеса и совместимость.
24. Бюрократические препоны.
25. Соответствие возможностям и политике компании.
26. Издержки и доступность ресурсов.
27. Оценка и выбор потенциального иностранного партнера.
28. Анализ абсолютных и относительных показателей эффективности хозяйственной деятельности и финансового положения.
29. Активы.
30. Доходы.
31. Обязательства.
32. Капитал.

33. Прибыль.
34. Способы установления контактов экспортера с потенциальным партнером.
35. Твердая оферта.
36. Свободная оферта.
37. Способы установления контактов импортера с потенциальным партнером.
38. Способы заключения договора.
39. Подписание контракта.
40. Акцепт покупателем твердой оферты продавца.
41. Акцепт продавцом твердой оферты покупателя.
42. Акцепт продавцом контрoferты покупателя.
43. Подтверждение продавцом заказа покупателя.
44. Свободные экономические зоны (СЭЗ).
45. Нормативная база создания свободных экономических зон в России.
46. Образование и развитие СЭЗ в России.
47. Виды СЭЗ.
48. Оффшорные зоны (безналоговые гавани).
49. Классификация стран по уровню налогообложения.
50. Особенности функционирования оффшорных зон.
51. Практика использования оффшорных компаний в международной торговой деятельности, инвестиционной деятельности, банковской деятельности, судовладельческой деятельности.
52. Приграничная торговля.
53. Специфические особенности приграничной торговли.
54. Факторы, влияющие на развитие приграничной торговли.
55. Зоны свободной торговли.
56. Зона свободной торговли стран СНГ.
57. Создание таможенных союзов.
58. Задачи государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
59. Органы государственного и негосударственного управления и регулирования международной коммерческой деятельности.
60. Тарифные и нетарифные методы регулирования международной коммерческой деятельности.
61. Режим наибольшего благоприятствования.
62. Методы экономического стимулирования международной коммерческой деятельности.
63. Освобождение от налогов.
64. Возврат таможенных пошлин и налогов.
65. Отсрочка в уплате налогов.
66. Ускоренная амортизация основного капитала.
67. Скидки с железнодорожных тарифов.
68. Виды международных коммерческих операций.
69. Характерные черты международных коммерческих операций.
70. Удлинение сроков исполнения контрактов.
71. Комплексный характер сделок.
72. Рост масштабов сделок.
73. Расширение практики поставок «под ключ».
74. Создание консорциумов.
75. Нормативная база контрактов купли-продажи.
76. Основные положения международных договоров.
77. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи.

78. Гаагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров.
79. Базисные условия поставок.
80. «Инкотермс – 2000».
81. Методы международных платежей.
82. Авансовый платеж.
83. Безотзывный аккредитив.
84. Оплата после отгрузки.
85. Документарное инкассо.
86. Торговля по открытому счету.
87. Методы международных расчетов.
88. Расчет чеками.
89. Расчет переводными векселями.
90. Банковские тратты.
91. Почтовые и телеграфные платежные поручения.
92. Инструкции системы SWIFT.
93. Международный денежный перевод.
94. Основные методы страхования от экономических и политических рисков.
95. Причины применения товарообменной (встречной) торговли.
96. Встречные закупки товаров.
97. Бартерные операции.
98. Компенсационные операции.
99. Откуп техники, бывшей в употреблении.
100. Операции с давальческим сырьем (толлинг).
101. Лизинг.
102. Оперативная аренда.
103. Финансовая аренда (лизинг).
104. Виды лизинга.
105. Преимущества и недостатки лизинга.
106. Лизинговые контракты.
107. Международная торговля лицензиями.
108. Цена лицензии.
109. Виды лицензионных платежей.
110. Международная торговля товарными знаками.
111. Франчайзинг.
112. Виды франчайзинга.
113. Преимущества и недостатки франчайзинга.
114. Факторинг.
115. Форфейтинг.

Задания к зачету:

1. Перечислить виды коммерческих операций.
2. Раскрыть место России в международных коммерческих связях.
3. Перечислить Инкотермс-2010 и раскрыть их значение.
4. Выявить факторы, влияющие на выбор стран и фирм для сотрудничества.

Шкала оценивания.

Оценка знаний, умений, навыков проводится на основе балльно-рейтинговой системы: 30% из 100% (или 30 баллов из 100) - вклад в итоговую оценку по результатам промежуточной аттестации.

При оценивании ответа обучающегося в ходе промежуточной аттестации можно опираться на следующие критерии:

Баллы	Критерий оценки
26-30	Обучающийся показывает высокий уровень компетентности, знания программного материала, учебной, периодической и монографической литературы, законодательства и практики его применения, раскрывает не только основные понятия, но и анализирует их с точки зрения различных авторов. Обучающийся показывает не только высокий уровень теоретических знаний, но и видит междисциплинарные связи. Профессионально, грамотно, последовательно, хорошим языком четко излагает материал, аргументированно формулирует выводы. Знает в рамках требований к направлению и профилю подготовки законодательно-нормативную и практическую базу. На вопросы отвечает кратко, аргументировано, уверенно, по существу.
16-25	Обучающийся показывает достаточный уровень компетентности, знания материалов занятий, учебной и методической литературы, законодательства и практики его применения. Уверенно и профессионально, грамотным языком, ясно, четко и понятно излагает состояние и суть вопроса. Знает нормативно-законодательную и практическую базу, но при ответе допускает несущественные погрешности. Обучающийся показывает достаточный уровень профессиональных знаний, свободно оперирует понятиями, методами оценки принятия решений, имеет представление: о междисциплинарных связях, увязывает знания, полученные при изучении различных дисциплин, умеет анализировать практические ситуации, но допускает некоторые погрешности. Ответ построен логично, материал излагается хорошим языком, привлекается информативный и иллюстрированный материал, но при ответе допускает некоторые погрешности. Вопросы не вызывают существенных затруднений.
6-15	Обучающийся показывает достаточные знания материалов занятий, но при ответе отсутствует должная связь между анализом, аргументацией и выводами. На поставленные членами комиссии вопросы отвечает неуверенно, допускает погрешности. Обучающийся владеет практическими навыками, привлекает иллюстративный материал, но чувствует себя неуверенно при анализе междисциплинарных связей. В ответе не всегда присутствует логика, аргументы привлекаются недостаточно веские. На поставленные вопросы затрудняется с ответами, показывает недостаточно глубокие знания.
0-5	Обучающийся показывает слабые знания материалов занятий, учебной литературы, законодательства и практики его применения, низкий уровень компетентности, неуверенное изложение вопроса. Обучающийся показывает слабый уровень профессиональных знаний, затрудняется при анализе практических ситуаций. Не может привести примеры из реальной практики. Неуверенно и логически непоследовательно излагает материал. Неправильно отвечает на вопросы или затрудняется с ответом.

Шкала перевода из многобалльной системы в традиционную:

- обучающемуся выставляется оценка «не зачтено» если обучающийся набрал менее 50 баллов,
- оценка «зачтено» выставляется при условии, если обучающийся набрал от 50 до 100 баллов.

100 баллов выставляется при условии выполнения всех требований, а также при обязательном проявлении творческого отношения к предмету, умении находить оригинальные, не содержащиеся в учебниках ответы, умении работать с источниками, которые содержатся дополнительной литературе к курсу, умении соединять знания, полученные в данном курсе со знаниями других дисциплин.

4.4. Методические материалы

Студент допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Студенту необходимо внимательно изучить и осмыслить материалы вопросов к зачету, представленные в рекомендованных учебниках и других источниках (Интернет-ресурсы, научно-методические журналы и пр.). Структурировать теоретический материал, составить план его представления.

Ответ вопрос и решение практического задания важно излагать с позиции значения для профессиональной деятельности. При этом важно показать знание не только теории вопроса, но и практическое применение.

Результат по сдаче зачета объявляется студентам и вносится в экзаменационную ведомость и зачетную книжку. «Не зачтено» проставляется в ведомости.

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Устный опрос является одним из основных способов проверки усвоения знаний обучающимися. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на определенную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях. Основные критерии оценки устного ответа: правильность ответа по содержанию; полнота и глубина ответа; логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией); использование дополнительного материала.

Методические указания по самостоятельной подготовке к занятиям лекционного, практического (семинарского) типа:

Подготовка к занятиям должна носить систематический характер. Это позволит обучающемуся в полном объеме выполнить все требования преподавателя. Обучающимся рекомендуется изучать как основную, так и дополнительную литературу, а также знакомиться с Интернет-источниками (список приведен в рабочей программе по дисциплине).

Вопросы для самостоятельной подготовки (самоподготовки):

1. Лизинг.
2. Оперативная аренда.
3. Финансовая аренда (лизинг).
4. Виды лизинга.
5. Преимущества и недостатки лизинга.
6. Лизинговые контракты.
7. Международная торговля лицензиями.
8. Цена лицензии.

Методические указания по подготовке докладов:

Подготовка обучающихся к опросу предполагает изучение в соответствии тематикой дисциплины основной/ дополнительной литературы, нормативных документов, интернет-ресурсов.

Обучающийся готовит доклад в форме устного сообщения по теме дисциплины.

Предлагается следующая структура доклада:

1. Введение:

- указывается тема и цель доклада;
- обозначается проблемное поле, тематические разделы доклада.

2. Основное содержание доклада:

- последовательно раскрываются тематические разделы доклада.

3. Заключение:

– приводятся основные результаты и суждения автора по поводу путей возможного решения рассмотренной проблемы, которые могут быть оформлены в виде рекомендаций.

Методические рекомендации по написанию реферата:

Реферат является самостоятельной практической работой обучающихся. Он призван определить степень освоения студентом знаний и навыков, полученных им в процессе изучения дисциплины.

Текст работы должен быть написан в научном стиле. Оформление текста также должно быть выполнено грамотно. Следует избегать пустых пространств и, тем более, страниц. На все таблицы, рисунки и диаграммы делаются ссылки в тексте.

Работа выполняется в формате А4. Шрифт – TimesNewRoman. Основной текст работы набирается 14-м шрифтом через 1,5 интервала, выравнивание по ширине, межбуквенный интервал «Обычный», красная строка 1,25 см. Автоматически расставляются переносы. Поля: верхнее 2,0 см, нижнее 2,0 см, левое 3 см, правое 1 см. Промежутки между абзацами отсутствуют. Введение, главы, заключение, список литературы и приложения форматируются как заголовки первого уровня и начинаются каждый с новой страницы. Подразделы глав с новой страницы не начинаются.

Сноски делаются внизу страницы. Таблицы и рисунки нумеруются отдельно. Номер включает номер главы и номер рисунка/таблицы в данной главе.

Страницы работы должны быть пронумерованы. Нумерация начинается со страницы с оглавлением, на которой ставится цифра «2» и далее – по порядку. Окончание нумерации приходится на последний лист списка литературы. Номер ставится внизу страницы справа. На страницах с приложениями номера не ставятся, и в оглавление они не выносятся. В оглавлении указывается только номер первого листа первого приложения. Объем реферата 7-15 стр.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

6.1. Основная литература

1. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Н.Ф. Чеботарев— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 350 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/24797.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Калинкина Г.Е. Международная торговля в системе мировой экономики. ВТО. Содействие управлению торговыми потоками [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов/ Г.Е. Калинкина, И.Ю. Трибушный— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 229 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/20420.html>.— ЭБС «IPRbooks»

6.2. Дополнительная литература

1. Звонова Е.И. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Е.И. Звонова, И.Е. Медушевская— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2014.— 274 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/19285.html>.— ЭБС «IPRbooks»
2. Кабанов А.Е. Мировая экономика [Электронный ресурс]: курс лекций/ А.Е. Кабанов— Электрон. текстовые данные.— Иркутск: Иркутский филиал Российского государственного университета физической культуры, спорта, молодёжи и туризма, 2012.— 161 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/15683.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Калинин О.И. Мировая экономика [Электронный ресурс]: курс лекций/ О.И. Калинин— Электрон. текстовые данные.— М.: Издательский Дом МИСиС, 2012.—

- 250 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/56249.html>. — ЭБС «IPRbooks»
4. Кациель С.А. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ С.А. Кациель— Электрон. текстовые данные.— Омск: Омский государственный институт сервиса, 2012.— 146 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/12698.html>.— ЭБС «IPRbooks»
 5. Ломакин В.К. Мировая экономика [Электронный ресурс]: учебник/ В.К. Ломакин— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 671 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/15400.html>.— ЭБС «IPRbooks»
 6. Пашковская М.В. Мировая экономика [Электронный ресурс]: учебник/ М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012.— 528 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/17026.html>.— ЭБС «IPRbooks»
 7. Пономарева Е.С. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Е.С. Пономарева, Л.А. Кривенцова, П.С. Томилов— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 287 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/8098.html>.— ЭБС «IPRbooks»
 8. Щербанин Ю.А. Мировая экономика [Электронный ресурс]: учебник/ Ю.А. Щербанин, В.М. Грибанич, А.В. Дрыночкин— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 519 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/8097.html>.— ЭБС «IPRbooks»
 9. Law and Economics / Deakin S., Pistor K.// Journal of Economic Literature. Vol. 50, No. 3 (SEPTEMBER 2012), pp. 879-881 - ЭБС Jstor <http://www.jstor.org/stable/23270503>
 10. Stephanie Lee Mudge and Antoine Vauchez Building Europe on a Weak Field: Law, Economics, and Scholarly Avatars in Transnational Politics // American Journal of Sociology. Vol. 118, No. 2 (September 2012), pp. 449-492 - ЭБС Jstor <http://www.jstor.org/stable/10.1086/666382>

6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

1. Агапов, В. С. . Социально-психологические детерминанты креативной компетентности студентов : монография / Агапов, Валерий Сергеевич, Давлетова, Рада Уеловна. - М. : Макеев Игорь Вячеславович, 2016. - 163 с.
2. Модель позиционного обучения студентов [Электронный ресурс]: теоретические основы и методические рекомендации/ И.Б. Шиян [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский городской педагогический университет, 2012.— 152 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/27375.html>.— ЭБС «IPRbooks»
3. Образовательные инновации и практики карьеры : сборник методических материалов и статей / РАНХиГС при Президенте РФ. - М. : Дело, 2015. - 192 с.
4. Психология адаптации и социальная среда. Современные подходы, проблемы, перспективы [Электронный ресурс]/ Л.Г. Дикая [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Пер Сэ, 2007.— 624 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/7431.html>.— ЭБС «IPRbooks»
5. Социально-психологические аспекты формирования культуры самообучающейся организации / А. Я. Николаев [и др.] // Вопросы психологии. - 2014. - № 6. - С. 44-52.

6.4. Нормативные правовые документы

1. Европейская хартия региональных языков или языков меньшинств (ETS N 148) (Страсбург, 5 ноября 1992 года)

2. Модельный закон об основах региональной политики (Принят в г. Санкт-Петербурге 28.11.2014 Постановлением 41-8 на 41-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ)
3. Меморандум о взаимопонимании в области межрегионального и приграничного сотрудничества между Министерством регионального развития Российской Федерации и Государственным комитетом Китайской Народной Республики по развитию и реформам" (Подписан в г. Шанхае 20.05.2014)
4. Меморандум о взаимопонимании между Министерством регионального развития Российской Федерации и Министерством регионального развития и строительства Республики Молдова в области межрегионального сотрудничества" (Подписан в г. Москве 11.09.2012)
5. Решение Экономического совета СНГ "О проекте по подготовке региональных программ и проектных предложений по решению глобальных экологических проблем" (Принято в г. Москве 20.03.2012)
6. Меморандум о взаимопонимании по развитию морских магистралей в регионе государств-членов Черноморского экономического сотрудничества (Белград, 19 апреля 2007 года)
7. "Модельный закон об основах этнокультурного взаимодействия государств-участников СНГ" (Принят в г. Санкт-Петербурге 18.04.2014 Постановлением 40-13 на 40-ом пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ)
8. Рекомендация N R (2005) 3 Комитета министров Совета Европы "О преподавании языков сопредельных государств в приграничных регионах" (Принята 02.02.2005 на 913-ом заседании представителей министров)
9. "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Венгрии о содействии межрегиональному сотрудничеству" (Заключено в г. Будапеште 17.02.2015)
10. "Программа межрегионального и приграничного сотрудничества между Российской Федерацией и Республикой Казахстан на 2012 - 2017 годы" (Принята в г. Астрахани 15.09.2011)
11. "Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Литовской Республики о долгосрочном сотрудничестве Калининградской области Российской Федерации и регионов Литовской Республики" (Заключено в г. Москве 29.06.1999)
12. "Евросредиземноморское соглашение, учреждающее ассоциацию между Алжирской Народной Демократической Республикой, с одной Стороны, и Европейским сообществом и его государствами-членами, с другой Стороны" (Заключено в г. Валенсии 22.04.2002)

6.5. Интернет-ресурсы

1. BIBLIOPHIKA. Электронная библиотека ГПИБ России. Режим доступа: <http://www.bibliofika.ru/>
2. IQlib – электронно-библиотечная система. Режим доступа: <http://www.iqlib.ru/>
3. Lib.Ru: Библиотека Максима Мошкова. Режим доступа: <http://lib.ru/>
4. Базы данных ИНИОН. Режим доступа: <http://www.inion.ru/product/db.htm>
5. Библиотека образовательного портала «Экономика, социология, менеджмент». Режим доступа: <http://ecsocman.edu.ru/>
6. Библиотека учебной и научной литературы русского гуманитарного интернет университета. Режим доступа: <http://www.i-u.ru/biblio/default.aspx>
7. Библиотека федерального портала «Российское образование». Режим доступа: <http://www.edu.ru/>
8. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. Библиотека. Режим доступа:

<http://window.edu.ru/library>

9. Институт государства и права Российской Академии Наук – www.igpen.shpl.ru
10. Каталог Научной Библиотеки МГУ. Режим доступа: <http://search.nbmgu.ru/search/>
11. Лункин Р.Н. Российский протестантизм: евангельские христиане как новый социальный феномен//Режим доступа <http://www.sov-europe.ru/2014-3.htm>
12. Научная библиотека МГУ им. М.В.Ломоносова – www.nbmgu.ru
13. Научная библиотека Санкт-Петербургского государственного университета - www.lib.pu.ru
14. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU. Режим доступа: <http://www.elibrary.ru/>
15. Научная электронная библиотека ГПНТБ (каталог Государственной Публичной научно-технической библиотеки) России. Режим доступа: <http://ellib.gpntb.ru/>
16. Национальная электронная библиотека. Режим доступа: <http://www.rusneb.ru/>
17. Президентская библиотека им. Б. Н. Ельцина режим доступа: <http://www.prilib.ru/>
18. Сводный каталог электронных библиотек. Режим доступа: <http://www.lib.msu.ru/journal/Unilib/main.htm>
19. Университетская библиотека. Режим доступа: <http://www.bibliclub.ru/>
20. Центральная библиотека образовательных ресурсов. Режим доступа: <http://www.edulib.ru/>
21. Цуркан А.А. Европа: исламский радикализм vs модернизация ислама//Режим доступа: <http://www.sov-europe.ru/2014-2.htm>
22. Экономический и социальный совет ООН (Язык сайта – английский). Режим доступа: <http://www.un.org/en/development/index.shtml>; Режим доступа: <http://www.un.org/en/ecosoc/>
23. Электронная библиотека "Научное наследие России». режим доступа: <http://nasledie.enip.ras.ru/index.html>
24. Электронная библиотека TWIRPX. Режим доступа: <http://www.twirpx.com/>
25. Электронная Библиотека ГУУ. Полнотекстовые зарубежные базы данных. Режим доступа: http://library.guu.ru/Full_text_foreign_database.html
26. Электронная библиотека Российской государственной библиотеки (РГБ). Режим доступа: <http://elibrary.rsl.ru/>
27. Электронный фонд Российской национальной библиотеки (РНБ). Режим доступа: <http://leb.nlr.ru/>, <http://www.nlr.ru.8101/poisk/index.html#1>

6.6. Иные источники

1. Бажанов, Е. П. Международные отношения в XXI веке - М.: Восток-Запад, 2011. – 464 с.
2. Дюмулен И.И. Международная торговля. Экономика, политика, практика. М.: ВАВТ, 2012. – 360 с.
3. Ершов В.В., Ашмарина Е.М., Корнев В.Н. Экономическое право как мегаотрасль российского права: его предмет и система // Государство и право. 2015. № 7. С. 5-16. - ЭБС elibrary <http://elibrary.ru/item.asp?id=23854014>
4. Звонова Е.И. Мировая экономика и международные экономические отношения [
5. Кузнецова, Г. В. Международная торговля товарами и услугами : учебник для бакалавриата и магистратуры / Российский экономический ун-т им. Г. В. Плеханова. - М. : ЮРАЙТ, 2015. - 572 с.
6. Шабунова, А. А. Благополучие населения: тенденции и перспективы / Федеральное агентство научных организаций ; Российская академия наук, Ин-т социально-экономического развития территорий РАН. - Вологда : ИСЭРТ РАН, 2014. - 124 с.

7. Шимко П.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры - М.: Издательство Юрайт, 2015. - ЭБС "Юрайт" [http://www.biblio-online.ru/thematic/?56&id=urait.content.B1C1B32F-B10F-457C-BC1F-E795C8457416&type=c_pub]

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы.

Программное обеспечение: Microsoft Windows 10 LTSB 1607, Microsoft Office Professional 2016.

Информационные справочные системы: Научная библиотека РАНХиГС. URL: <http://lib.ranepa.ru/>; Научная электронная библиотека eLibrary.ru. URL: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>; Национальная электронная библиотека. URL: www.nns.ru; Российская государственная библиотека. URL: www.rsl.ru; Российская национальная библиотека. URL: www.nnir.ru; Электронная библиотека Grebennikon. URL: <http://grebennikon.ru/>; Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: <http://e.lanbook.com>; Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: <http://www.biblio-online.ru/>.