

Министерство образования и науки РФ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ТЭИ

Ю.Л. Александров  
инициалы, фамилия

подпись

« 16 » марта 2016 г.

ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
институт, реализующий ОП

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ  
МЕЖДУНАРОДНАЯ КОММЕРЦИЯ**

Дисциплина Б1.В.ДВ.12.2. Международная коммерция

Направление подготовки/специальность 38.03.07 «Товароведение»

Направленность (профиль) 38.03.07.04 «Товарный менеджмент»

Красноярск 2016

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе  
380000 Экономика и управление  
код и наименование укрупненной группы

---

Направления подготовки /специальность (профиль/специализация)  
38.03.07.04 "Товарный менеджмент"/38.03.07 "Товароведение"

---

код и наименование направления подготовки (профиля)

Программу составили

канд.экон.наук, доцент Ананьева Н.В.

---

инициалы, фамилия, подпись



инициалы, фамилия, подпись

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины

### 1.1 Цель преподавания дисциплины.

*Целью* изучения дисциплины является: подготовка специалиста к работе по организации и обеспечению внешнеторговых операций на различных рынках с различными товарами и услугами.

### 1.2 Задачи изучения дисциплины.

*Основными задачами* дисциплины являются освоение студентами:

- сложившихся торговых обычаев;
- необходимых знаний, навыков и умений, позволяющих ему выполнять профессиональную деятельность в сфере внешнеторговых операций.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования.

Процесс изучения дисциплины «Международная коммерция» направлен на формирование следующих *компетенций*:

ОПК-3	умение использовать нормативно-правовые документы в своей профессиональной деятельности
ДПК-2	способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности
ПК-15	умение работать с товарно-сопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей

В результате освоения дисциплины студент должен:

ОПК-3	<b>Знать:</b> нормативно-правовую базу регулирования международной торговли. <b>Уметь:</b> ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность.
ДПК-2	<b>Знать:</b> технику подготовки международных сделок <b>Уметь:</b> пользоваться источниками информации в целях изучения конъюнктуры рынка услуг и поиска делового партнера; проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами. <b>Владеть:</b> технологиями организации торгово-закупочной деятельности.
ПК-15	<b>Знать:</b> порядок осуществления международной сделки и ее документарное оформление; структуру внешнеторгового контракта.

	<p><b>Уметь:</b> составлять и анализировать внешнеторговые контракты.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками контроля выполнения условий и сроков поставки товаров в международной торговле.</p>
--	---

1.4 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования.

Дисциплина по выбору вариативной части блока Б1 – Б1.В.ДВ.12.2.

Она имеет логические и содержательно-методологические связи с дисциплинами – «Экономика», «Организация и управление коммерческой деятельностью».

1.5 Особенности реализации дисциплины.

Дисциплина реализуется на русском языке, без применения ЭО и ДОТ.

## 2 Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр			
		3			
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	<b>72</b>	72			
<b>Контактная работа с преподавателем:</b>	<b>36</b>	36			
занятия лекционного типа	18	18			
занятия семинарского типа	18	18			
в том числе: семинары практические занятия практикумы лабораторные работы	18	18			
другие виды контактной работы					
в том числе: курсовое проектирование групповые консультации индивидуальные консультации иные виды внеаудиторной контактной работы					
<b>Самостоятельная работа обучающихся:</b>	<b>36</b>	36			
изучение теоретического курса (ТО)	36	36			
расчетно-графические задания, задачи (РГЗ)					
реферат, эссе (Р)					
курсовое проектирование (КР)					
<b>Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)</b>	зачет	зачет			

### 3 Содержание дисциплины (модуля)

#### 3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий).

№ п/п	Модули, темы (разделы) дисциплины	Занятия лекционного типа (акад. час)	Занятия семинарского типа		Самостоятельная работа, (акад. час),	Формируемые компетенции
			Семинары и/или практические занятия (акад. час)	Лабораторные работы и/или практикумы (акад. час)		
1	Внешнеторговые операции и сделки на международном рынке.	2	2		4	ОК-3 ДПК-2 ПК-15
2	Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке.	2	2		4	
3	Организация и техника проведения международных товарных аукционов.	2	2		4	
4	Организация и техника проведения международных торгов, международных выставок и ярмарок.	2	2		4	
5	Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.	2	2		4	
6	Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок	2	2		4	
7	Лизинговые сделки в системе международной торговли.	2	2		4	
8	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	4	4		8	
	Итого:	18	18		36	

### 3.2 Занятия лекционного типа.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий <sup>1</sup>	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	1	Внешнеторговые операции и сделки на международном рынке.	2	
2	2	Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке.	2	
3	3	Организация и техника проведения международных товарных аукционов.	2	
4	4	Организация и техника проведения международных торгов, международных выставок и ярмарок.	2	
5	5	Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.	2	
6	6	Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок	2	
7	7	Лизинговые сделки в системе международной торговли.	2	
8	8	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	4	4

3.3 Практические занятия, занятия семинарского типа (*названия тем – одинаковое, содержание – авторское*).

Учебным планом не предусмотрены.

### 3.4 Лабораторные занятия.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий <sup>1</sup>	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе в инновационной форме
1	1	Внешнеторговые операции и сделки на международном рынке.	2	
2	2	Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке.	2	
3	3	Организация и техника проведения международных товарных аукционов.	2	1
4	4	Организация и техника проведения международных торгов, международных выставок и ярмарок.	2	1
5	5	Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.	2	1

<sup>1</sup>В случае применения ЭО и ДОТ после наименования занятия ставится звездочка «\*» с указанием места проведения занятия: (А) – в аудитории, (О) – онлайн-занятие в ЭИОС.

6	6	Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок	2	
7	7	Лизинговые сделки в системе международной торговли.	2	
8	8	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	4	1

#### **4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы представлен в общем списке рекомендуемой литературы (п. 6).

#### **5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации**

Фонд оценочных средств – реферат-презентация, контрольные вопросы к зачету.

##### *Перечень вопросов для промежуточной аттестации (зачет)*

1. Понятие международных коммерческих операций. Основные виды международных коммерческих операций.
2. Международные операции по обмену товарами.
3. Международные операции по обмену услугами.
4. Международные операции по обмену результатами интеллектуальной деятельности.
5. Основные методы осуществления международных коммерческих операций.
6. Понятие международной сделки купли-продажи.
7. Особенности международной торговли сырьевой и готовой продукцией.
8. Внешнеторговый контракт купли-продажи. Содержание. Виды контрактов.
9. Содержание статьи «Базисные условия поставки».
10. Толкование и исполнение контракта купли-продажи.
11. Биржевая торговля. Виды биржевых внешнеторговых сделок.
12. Внешнеторговые и коммерческие риски. Операции хеджирования.
13. Международная аукционная торговля.
14. Инкотермс – 2010.
15. Товаросопроводительные документы по внешнеторговым сделкам.
16. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров (правовая основа, деловая переписка, личные переговоры и т.д.).
17. Международная торговля услугами (туризм, лизинг; таможенные, рекламные и информационные услуги и т.д.).
18. Арендные операции.
19. Оффшорный бизнес.
20. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций.
21. Документы по подготовке экспертной сделки.

22. Документы по подготовке импортной сделки.
23. Коммерческие документы.
24. Таможенные документы.
25. Методика и тактика ведения личных переговоров.
26. Деловой этикет (правила).
27. Деловой протокол.

## **6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

### Основная литература:

1. Дегтярев О.И. Международное торговое дело [Текст] : учебник / под ред. О.И. Дегтярева.- Москва : Магистр : НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 608 с. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=474523>
2. Руднева А.О. Международная торговля [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080100.68 "Экономика" (квалификация (степень) "магистр") / А.О. Руднева. – Москва : ИНФРА-М, 2013. – 232, [1] с. с. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=363842>

### Дополнительная литература:

1. Голованова С.В. Международная торговля в развитии российских товарных рынков [Текст] : монография / С.В. Голованова.- Москва : Форум : ИНФРА-М, 2014. – 192 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=430981>
2. Халевинская Е.Д. Международные торговые соглашения и международные торговые организации [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений по специальностям Коммерция (торговое дело) и Маркетинг / Е.Д. Халевинская. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2014. – 208 с. – Режим доступа: <http://www.znanium.com/bookread.php?book=447577>

### Специализированные (отраслевые) издания:

«Внешняя торговля», Коммерсант, «Вопросы экономики», «Маркетинг в России и за рубежом», «Мировая экономика и международные отношения», «Российский экономический журнал»

## **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

1. Маркетинг в России и за рубежом [Электронный ресурс] : научно-практич. журн. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/>.



2. [Маркетинг журнал 4p.ru](http://www.4p.ru) [Электронный ресурс] : на сайте представлена подборка статей, посвященных вопросам торговли и маркетинга. – Режим доступа: <http://www.4p.ru/main/index.php>.
3. Маркетолог [Электронный ресурс] : научно-практич. журн. – Режим доступа: <http://www.marketolog.ru/>.

## **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Самостоятельная работа студентов направлена на изучение рекомендуемой учебно-методической, справочной литературы и информационных ресурсов с целью углубления теоретических знаний и развития навыков.

Виды самостоятельной работы	Форма контроля	Сроки выполнения	Объем работы, акад. часы
Изучение теоретического материала	Блиц-опрос	в течение семестра	18
Подготовка к практическим занятиям	Конспект, реферат	в течение семестра	18

Контроль СРС осуществляется на практических занятиях в течение семестра путем опроса, обсуждения актуальных проблем, выступлений студентов с докладами по заданным темам. Для мотивации повышения качества докладов и выступлений студентов целесообразно использовать системы их оценки и премирования лучших.

### *Примерная тематика рефератов*

1. Виды внешнеторговых операций
2. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности.
3. Основные виды встречных международных сделок.
4. Посредники в международной торговле и посреднические операции.
5. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах.
6. Организация и техника проведения международных аукционов.
7. Организация и техника проведения международных торгов.
8. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.
9. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования.
10. Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования.
11. Подготовка проекта экспортного контракта на продажу сырьевых товаров.
12. Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых товаров.
13. Договор консигнации в системе внешнеторговых посреднических услуг.

14. Условия договоров в системе бартерной торговли на международном рынке.
15. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров.
16. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в торговле сырьевой продукцией.
17. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.
18. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.
19. Лизинговые сделки в системе международной торговли.
20. Финансовая аренда (лизинг) как форма аренды оборудования а системе международной торговли.
21. Организация и техника проведения международных выставок-ярмарок.

## **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) (при необходимости)**

### **9.1 Перечень необходимого программного обеспечения**

Для выполнения практических заданий слушателям может потребоваться следующее программное обеспечение (платные, условно-бесплатные или демо-версии): Microsoft Word, Excel, PowerPoint, Internet Explorer и др.

### **9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

- Электронная библиотека диссертаций (ЭБД) РГБ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://diss.rsl.ru/>;
- Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU) [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru>;
- Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.znanium.com>;
- Электронно-библиотечная система «Национальный цифровой ресурс «Рукопт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rucont.ru>;
- Электронно-библиотечная система «Лань» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://e.lanbook>;
- Справочная правовая система Консультант Плюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>;
- Справочная правовая система Гарант. Ру [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>.

## **10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

- мультимедийное оборудование для проведения лекций и презентаций работ;
- пакет лекций-презентаций по основным темам курса;
- библиотечный фонд ТЭИ СФУ;
- учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещение для самостоятельной работы обучающихся, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.