

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего  
образования «Российский университет дружбы народов»  
экономически факультет

Рекомендовано МССН/МО

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование дисциплины**  
**Международные коммерческие операции**

**Рекомендуется для направления подготовки/специальности**  
**38.04.01 «Экономика»**

*(указываются код и наименование направления подготовки/специальности)*

**Направленность программы (профиль)**  
Международная логистика

**1. Цели и задачи дисциплины:** Цель изучения дисциплины «Международные коммерческие операции» - дать представление о международном коммерческом деле как о современной деловой философии, с одной стороны, и практической деятельности фирмы в условиях современных рынков – с другой.

Задачи изучения курса:

- познать природу международной коммерческой деятельности в процессе удовлетворении потребностей современных государств и научить организовывать и реализовывать международные коммерческие сделки,
- изучение теоретических положений международного коммерческого дела, форм и методов осуществления международных коммерческих операций и формирование практических навыков по подготовке, заключению и реализации международных торговых сделок в условиях глобализации мировой экономики,
- вооружить современными методами работы в современной практике хозяйствования на внешнем рынке, научить выбирать формы реализации международных сделок зарубежные рынки и зарубежных партнеров, а также владеть методами заключения международных контрактов и сделок;
- знать содержание и оформление внешнеторговых контрактов, проработку их условий в целях максимального обеспечения интересов российской стороны, изучить методику составления внешнеторговых контрактов; проводить анализ целесообразности международной сделки, расчет налоговых последствий;
- проанализировать документы, разработанные международными экономическими организациями и относящиеся к международной коммерческой практике.

## 2. Место дисциплины в структуре ОП ВО:

Дисциплина «Международные коммерческие операции» относится к вариативной части блока учебного плана.

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

### Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины (группы дисциплин)
<b>Универсальные компетенции</b>			
1	УК-7. Способен: - искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач; - проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных. (УК 7)	Микроэкономика (продвинутый курс) Международная торговля Профессиональный иностранный язык	Торговая политика и инструменты таможенно-тарифного регулирования

	Способен применять современные коммуникативные технологии на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) для академического и профессионального взаимодействия. (УК 4)	Международная торговля Профессиональный иностранный язык	Международный рынок труда и миграция Теория и практика международной деловой коммуникации
<b>Общепрофессиональные компетенции</b>			
1	Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.(ОПК 5)	Международная торговля	Международная транспортная логистика
<b>Профессиональные компетенции</b>			
2	ПК-2 способен разрабатывать эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок, систематизировать документы, регламентирующие взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза, организовать формирование пакета документов для отправки груза	Международная торговля	Торговая политика и инструменты таможенно-тарифного регулирования

### 3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций студента:

- Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла.(УК 2)

Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели (УК 3)

- УК-7. Способен:

- искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач;

- проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных. (УК 7)

- Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.(ОПК 5);

- способен самостоятельно осуществлять расчет стоимости перевозки груза на основе имеющихся данных, определять возможные маршруты, разрабатывать оптимальные схемы прохождения груза от пункта отправления до пункта назначения в короткие сроки и при оптимальных затратах, организовывать планирование услуг, этапов, сроков доставки (ПК-1);

- способен разрабатывать эффективные схемы взаимоотношений в процессе оказания логистической услуги перевозки груза в цепи поставок, систематизировать документы, регламентирующие взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза, организовать формирование пакета документов для отправки груза (ПК-2)

В результате изучения дисциплины студент должен:

При изучении курса наряду с овладением слушателями теоретических положений уделяется особое внимание приобретению практических навыков для успешного применения их в своей последующей работе. В результате освоения дисциплины магистрант должен:

**Знать:**

-цели, задачи, объекты и субъекты международного коммерческого дела, основные понятия, специфику коммерческого подхода к управлению международной торговлей, функции МКД, методы МКД, принципы построения взаимоотношений, ключевые вопросы и процедуру разработки международной коммерции в стратегии предприятия; инновационные направления развития системы закупок и продаж товаров при организации международных коммерческих операций.

- основную концепцию и законодательную базу по внешней и торговле;
- организационные формы и основные рынки торговли сырьевыми, топливно-энергетическими, продовольственными товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности, в т.ч. технологиями;
- современную практику подготовки внешнеторговых операций: систему кодирования и кодификации товаров, информационное обеспечение сделок, формирование мировых цен, возможности уторговывания транспортных поставок, платежей и расчетов, организации страхования, кредитования, использования арбитража;

**Уметь:**

-уметь составлять контракты и договора, обслуживающие различные виды международных коммерческих операций.

- работать с основными документами, обеспечивающими международные торговые сделки, осуществлять поиск выгодного покупателя; заключать сделку-договор, в котором оговорить все условия: товар, его количество, качество, цену, срок поставки и др.;

-навыки подготовки товара к поставке, доставки его покупателю, производить расчеты за поставленный товар.

- самостоятельно выбирать из потока инноваций в сфере закупок и продаж те, которые соответствуют товарному профилю и организационной структуре коммерческого процесса торгового предприятия, выбирать стратегии маркетинга, обеспечивающие эффективное функционирование организации.

**Владеть:**

- знаниями, умением и навыками, методами подготовки и заключения международных договоров;

- технологией организации операциями по всей товаропроводящей сети и в том, числе осуществляемым через торгово-посредническое звено, методами подготовки товаров к поставке;

-методами управления информацией о новых подходах к организации процессов закупки и продажи товаров, при организации международных коммерческих операций; -методикой оценки конкурентоспособности товаров и предприятий

**4. Объем дисциплины и виды учебной работы**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единиц.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		1	2	3	4
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>			36		
В том числе:	-	-	-	-	-
<i>Лекции</i>			18		
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>					
<i>Семинары (С)</i>			18		

Лабораторные работы (ЛР)						
Самостоятельная работа (всего)				72		
Общая трудоемкость	час	108				
	зач. ед.	3				

## 5. СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела
	Тема 1. Внешнеторговые операции и сделки на международном рынке	Сущность и характер внешнеторговых сделок, их классификация. Направления их проработки экспортером и импортером. основной вид спекулятивных сделок в составе биржевой международной торговли. Опцион на фьючерсные контракты как средство понижения внешнеторговых и коммерческих рисков. Операции хеджирования как средство страхования биржевых внешнеторговых цен на международных рынках
	Тема 2. Международные коммерческие операции по торговле товарами	Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки. Содержание контрактов международной купли-продажи. Исполнение контрактов купли-продажи. Международные встречные операции. Анализ и расчет контрактных цен при подготовке сделок. Выставки и ярмарки в международной торговле.
	Тема 3. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников	Аукционные товары в системе международной аукционной торговли. Основные центры международной аукционной торговли. Организаторы международной аукционной торговли. Основные стадии и техника проведения международных аукционов. Специализированные международные аукционы. Условия оформления и страхования экспонатов в системе международной аукционной торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм в международной аукционной торговле.
	Тема 4 Международные коммерческие операции в сфере услуг	Международные арендные операции. Операции по международному туризму. Подрядные и строительные услуги. Услуги типа «инжиниринг» как предмет внешнеторговых сделок в системе продаж готовой продукции. Понятия и виды инжиниринга. Комплексный инжиниринг, технологический инжиниринг и другие инжиниринговые услуги в составе экспорта готовой продукции. Промышленные фирмы и специализированные инжиниринговые фирмы в международной торговле, их роль и функции. Порядок передачи инженерно-консультационных услуг в составе международной торговли готовой продукцией. Основные условия международных договоров по предоставлению инженерно-консультационных услуг. Понятие и содержание инжиниринговых внешнеторговых сделок «под ключ»

Тема 5. Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью	Предмет внешнеэкономической лицензионной сделки. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке. Содержание лицензионного внешнеэкономического соглашения. Виды внешнеэкономических лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензии. Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Передача технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли. Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке. Международный франчайзинг
---	---

## 5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лек ц.	Практич.	СРС	Всего час.
			Сем.		
1.	Тема 1. Внешнеэкономические операции и сделки на международном рынке	2	2	12	16
2.	Тема 2. Международные коммерческие операции по торговле товарами	4	4	15	23
3	Тема 3. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников	4	4	15	23
4	Тема 4 Международные коммерческие операции в сфере услуг	2	2	15	19
5	Тема 5. Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью	6	6	15	27
	Итого	18	18	72	108

## 6. Лабораторный практикум – не предусмотрен

## 7. Практические занятия (семинары)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Тема 1. Внешнеэкономические операции и сделки на международном рынке	Сущность и характер внешнеэкономических сделок, их классификация. Направления их проработки экспортером и импортером. основной вид спекулятивных сделок в составе биржевой международной торговли. Опцион на фьючерсные контракты как средство понижения внешнеэкономических и коммерческих рисков. Операции хеджирования как средство	2

		страхования биржевых внешнеторговых цен на международных рынках	
2	Тема 2. Международные коммерческие операции по торговле товарами	Процедуры и техника подготовки международной торговой сделки. Содержание контрактов международной купли-продажи. Исполнение контрактов купли-продажи. Международные встречные операции. Анализ и расчет контрактных цен при подготовке сделок. Выставки и ярмарки в международной торговле.	4
3	Тема 3. Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников	Аукционные товары в системе международной аукционной торговли. Основные центры международной аукционной торговли. Организаторы международной аукционной торговли. Основные стадии и техника проведения международных аукционов. Специализированные международные аукционы. Условия оформления и страхования экспонатов в системе международной аукционной торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм в международной аукционной торговле.	4
4	Тема 4 Международные коммерческие операции в сфере услуг	Международные арендные операции. Операции по международному туризму. Подрядные и строительные услуги. Услуги типа «инжиниринг» как предмет внешнеторговых сделок в системе продаж готовой продукции. Понятия и виды инжиниринга. Комплексный инжиниринг, технологический инжиниринг и другие инжиниринговые услуги в составе экспорта готовой продукции. Промышленные фирмы и специализированные инжиниринговые фирмы в международной торговле, их роль и функции. Порядок передачи инженерно-консультационных услуг в составе международной торговли готовой продукцией. Основные условия международных договоров по предоставлению инженерно-консультационных услуг. Понятие и содержание инжиниринговых внешнеторговых сделок «под ключ»	2
5	Тема 5. Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью	Предмет внешнеторговой лицензионной сделки. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения. Виды внешнеторговых лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензии. Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Передача технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли. Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке. Международный франчайзинг	6

## 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- учебные аудитории (кабинеты) с рабочими местами для проведения лекций (по числу студентов в потоке) и для проведения семинаров (по числу студентов в отдельных группах);
- доска;
- стационарный персональный компьютер с пакетом Microsoft Office 2010;
- мультимедийный проектор;
- допускается использование переносной аппаратуры – ноутбук и проектор;
- экран (стационарный или переносной напольный)

№ п\п	Наименование дисциплины (модуля), практик в соответствии с учебным планом	Наименование специальных* помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
1.	Международные коммерческие операции	ул. Миклухо-Маклая, д.6 учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации студентов, ауд. 17 Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций – помещения кафедры Международных экономических отношений ауд. 114	Мультимедиа проектор - 2 шт., звуковая трибуна - 1 шт., экран - 2 шт.	

## 9. Информационное обеспечение дисциплины

- Microsoft Office 2010
- базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:
- Базы данных УНИБЦР РУДН:
- Электронный каталог – база книг и периодики в фонде библиотеки РУДН.
- Электронные ресурсы – в том числе раздел: Лицензированные ресурсы УНИБЦ (НБ):
- Университетская библиотека ONLINE
- SPRINGER. Книжные коллекции издательства
- Вестник РУДН
- East View
- Универсальные базы данных
- eLibrary.ru
- Grebennikon
- Library PressDisplay
- SwetsWise
- Swets Wise online content
- University of Chicago Press Journals
- Книги издательства «Альпина Паблишерз»
- Электронная библиотека диссертаций РГБ



- База данных "Мультиязыковый словарь терминов",
- информационные библиографические базы данных ИНИОН РАН,
- Базы данных нормативных актов РФ: КонсультантПлюс: ВерсияПроф. ON-LINE ВЕРСИЯ,
- База данных по бизнесу и экономике (Business Source Complete).

Кроме того рекомендуется использовать :

. А) Сайты торговых онлайн-площадок

- JD.Com <http://en.jd.com> (интернет-продажи B2B и B2C)
- TMALL <http://about.tmall.com> (интернет-продажи B2B и B2C)
- EBAY <http://www.ebay.com> (интернет-продажи B2C и C2C)
- AMAZON <http://www.amazon.com> (интернет-продажи B2C и C2C)

Б) Ресурсы, содержащие статистическую и аналитическую информацию по внешней Торговле. Trading economics (В этой базе данных содержится информация по: •финансовым рынкам, •налогообложению, •государственным бюджетам, •ВВП, •рабочей силе, •ценообразованию, •участию в международной торговле, •ведению бизнеса, •потребительскому поведению.)

В) ссылка на ресурс: [www.tradingeconomics.com](http://www.tradingeconomics.com)

Г) база данных международных преференциальных соглашений (Global Preferential Trade Agreement Database)

Д) Ссылка на ресурс: [www.wits.worldbank.org/gptad/library.aspx](http://www.wits.worldbank.org/gptad/library.aspx)

Е). Международные базы данных компаний и их коммерческих предложений:

[www.suppliers.com](http://www.suppliers.com)

[www.manufacturers.com](http://www.manufacturers.com)

[www.exportbureau.com](http://www.exportbureau.com)

[www.hellotrade.com](http://www.hellotrade.com)

Ж) Организация по экономическому сотрудничеству и развитию – Organization of Economic Cooperation and Development (OECD). Ссылка на ресурс: [www.oecd.org/std/tradhome.htm](http://www.oecd.org/std/tradhome.htm)

## 10. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### Перечень основной и дополнительной литература

#### Основная литература

1. Дегтярева О.И., Васильева Т.Н. Гаврилова Л.Д. и др. Международное торговое дело Учебник. Издательство: Магистр, 2021, 2018, 608с.
2. Международное торговое дело: учебник / [Т.Н. Васильева и др.]. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2014. <http://znanium.com/bookread.php?book=474523>
3. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Коммерция и технология торговли. – М.: Дашков и Ко, 2011. [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_view&book\\_id=112307](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_view&book_id=112307)
4. Покровская В.В. Организация и техника внешнеторговых операций: Сборник задач. – М.: Юрист, 1999.

#### Дополнительная литература

1. Гражданский кодекс РФ: в 2 ч. Официальный текст по состоянию на 1 ноября 1998 года. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999.
2. Таможенный кодекс РФ. – М.: НОРМА-ИНФРА-М, 2003.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Под ред. Стровского Е. – М.: ЮНИТИ, 2001.
4. Инкотермс-2000: Официальный перевод. – СПб: Экономика и бизнес, 2000.
5. Рамберг Я. Международные коммерческие транзакции. □ М.: Инфотропик медиа, 2011. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. – М.: Юрист, 2000. Раздел I, гл. 1, 2. Раздел III, гл. 6, 7. Раздел IV, гл. 8, 9, 10. Раздел V, гл. 11, 12, 13, 14, 15, 16. Раздел VI, гл. 17, 18, 19. Раздел VII, гл. 26.
6. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. – М.: ЮНИТИ, 2001. Раздел II, гл. 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9. Раздел III, гл. 11, 12, 13, 14, 16.

7. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: Учебник. – М.: Юрист, 2002. Раздел II, гл. 3, 4.
8. Осипова Л.В. Основы коммерческой деятельности: Учебник/ Под ред. Л.В. Осиповой, И.М. Синяевой. – М.: ЮНИТИ, 1997.
9. Организация коммерческой деятельности: Высшая школа. Справочное пособие/ Под ред. С.Н. Виноградовой. – Минск, 2000.
10. . Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров : учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447090> (дата обращения: 05.01.2021).
11. Яскевич Я.К. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности искусство и психология ведения. Курс лекций. Учебник. — М.: Тетралит, 2020. — 304

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

*рекомендации по выполнению и оформлению рефератов, творческих работ, докладов, курсовых и т.д.;*

Автор творческой работы (курсовой работы) должен продемонстрировать достигнутый им уровень мировоззренческой, общекультурной компетенции, т.е. продемонстрировать знания о состоянии мировой торговли, о существующих в ней связях и зависимостях, проблемах, о ведущих теориях международной торговли, умении проявлять оценочные знания, изучать теоретические работы, использовать различные методы исследования, применять различные приемы творческой деятельности.

1. Необходимо правильно сформулировать тему, отобрать по ней необходимый материал.
2. Использовать только тот материал, который отражает сущность темы.
3. Во введении к реферату (курсовой работы) необходимо обосновать выбор темы.
4. После цитаты необходимо делать ссылку на автора, например, произведения по списку.
5. Изложение должно быть последовательным. Недопустимы нечеткие формулировки, речевые и орфографические ошибки.
6. Оформление творческой работы (в том числе титульный лист, литература) должно быть грамотным.
7. Список литературы оформляется с указанием автора, названия источника, места издания, года издания, названия издательства, использованных страниц.

Объем творческой работы 10-15 с. Объем курсовой работы 25-30 с. Все самостоятельные и творческие работы в тексте должны иметь ссылки на источники. Курсовые работы в обязательном порядке проверяются на плагиат.

## **12. Фонд оценочных средств для проведения аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Материалы для оценки уровня освоения учебного материала дисциплины Эконометрика (оценочные материалы), включающие в себя перечень компетенций с указанием этапов их формирования, описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания, типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны в полном объеме и доступны для обучающихся на странице дисциплины в ТУИС РУДН.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН/ФГОС.

**Разработчики:** д.э.н., профессор Мадиярова Д.М.

**Руководитель программы:** д.э.н., профессор Андропова И.В.

**Заведующий кафедрой:** д.э.н., профессор Андропова И.В.