

НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«СОВРЕМЕННАЯ ГУМАНИТАРНАЯ БИЗНЕС АКАДЕМИЯ
(С УГЛУБЛЕННЫМ ИЗУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ)»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.13 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
программы подготовки специалистов среднего звена
специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике
(базовая подготовка)

Рабочая программа дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта (далее – ФГОС) по специальности среднего профессионального образования (далее - СПО) 38.02.03 Операционная деятельность в логистике (базовая подготовка).

Организация-разработчик: НОУ «Современная Гуманитарная Бизнес Академия»

Разработчик:

Литвинцева О.Г., преподаватель специальных дисциплин

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|-----------|
| 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | стр. 4 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 6 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 11 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 12 |
| 5. ПЛАНИРОВАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АКТИВНЫХ И ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ | 13 |

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Внешнеэкономическая деятельность

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины **Внешнеэкономическая деятельность** является частью вариативной составляющей программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.03 Операционная деятельность в логистике

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: является общепрофессиональной дисциплиной, относится к профессиональному учебному циклу.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

уметь:

- использовать полученные знания для оценки и прогнозирования социально-экономических явлений, происходящих во внешнеэкономической деятельности;
- принимать обоснованные решения по проблемам внешнеэкономической деятельности предприятия;
- уметь принимать обоснованные решения по выбору зарубежного контрагента;
- обосновывать и составлять основные разделы внешнеторгового контракта.

знать:

- сущность, содержание, виды и формы внешнеэкономической деятельности;
- виды и формы внешнеэкономических операций;
- особенности изучения деятельности зарубежных контрагентов;
- структуру и содержание внешнеторгового контракта;
- особенности торгово-посреднической деятельности на мировом рынке;
- законодательные основы осуществления внешнеэкономической деятельности.

Развить способности, необходимые для формирования общих компетенций (далее ОК):

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникативные технологии в профессиональной деятельности.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен обладать профессиональными компетенциями, соответствующими видами деятельности:

ПК 1.3. Осуществлять выбор поставщиков, перевозчиков, определять тип посредников и каналы распределения.

ПК 1.5. Владеть основами оперативного планирования и организации материальных потоков на производстве.

ПК 3.2. Составлять программу и осуществлять мониторинг показателей работы на уровне подразделения (участка) логистической системы (поставщиков, посредников, перевозчиков и эффективность работы складского хозяйства и каналов распределения).

ПК 3.4. Применять современные логистические концепции и принципы сокращения логистических расходов.

1.4 Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося 75 часов, в том числе:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 50 часов;
самостоятельной работы обучающегося 25 часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Объем часов |
|---|--------------------|
| Максимальная учебная нагрузка (всего) | 75 |
| Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) | 50 |
| в том числе: | |
| лабораторные работы | - |
| практические занятия | 24 |
| Самостоятельная работа обучающегося (всего) | 25 |
| в том числе: | |
| – систематическая проработка конспектов занятий, составление конспектов, схем | 9 |
| – подготовка реферата, сообщения | 8 |
| – выполнение практических заданий | 8 |
| <i>Итоговая аттестация в форме комплексного дифференцированного зачета</i> | |

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность»

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа обучающихся | | Объем часов | Уровень освоения |
|---|--|--|-------------|------------------|
| 1 | 2 | | 3 | 4 |
| Тема 1. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) | Содержание учебного материала | | 6 | |
| | 1. | Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Значение внешнеэкономической деятельности в социально-экономическом развитии страны и отдельного субъекта хозяйствования. Классификация и сущность основных внешнеэкономических категорий. Цели и задачи ВЭД. Основные принципы ВЭД. Основные формы ВЭД и их особенности. | 2 | 1,2 |
| | 2 | Процесс принятия решений о начале и развитии внешнеэкономической деятельности на предприятии. Формы организации внешнеэкономической службы предприятия. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Основные способы вхождения на зарубежные целевые рынки. Виды зарубежных контрагентов. Поиск зарубежного контрагента. Содержание и ведение досье на зарубежные фирмы и на их ключевых сотрудников. Основные показатели оценки зарубежных фирм. | 2 | |
| | Практические занятия | | | |
| | ПЗ № 1. Семинар на тему «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью (ВЭД)» | | 2 | |
| | Самостоятельная работа. Подготовка рефератов и презентаций на темы: 1. Организация и функции основных подразделений, ответственных за внешнеэкономическую деятельность предприятия. 2. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии. 3. Маркетинговые исследования во внешнеэкономической деятельности предприятия. 4. Основные показатели деятельности зарубежных фирм. 5. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности. 6. Алгоритм и критерии принятия решения о развитии внешнеэкономической деятельности предприятия. 7. Основные способы вхождения на зарубежные целевые рынки. 8. Виды зарубежных контрагентов. 9. Поиск зарубежного контрагента. 10. Содержание и ведение досье на зарубежные фирмы и на их ключевых сотрудников. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Ответы на контрольные вопросы. | | 5 | |

| | | | | |
|--|--|--|-----------|-----|
| Тема 2. Виды и формы внешнеэкономических операций | Содержание учебного материала | | 10 | |
| | 1. | Сущность, содержание и виды внешнеэкономических операций, основные методы их ведения. Внешнеторговые операции по купле-продаже товаров. | 2 | 1,2 |
| | 2. | Организация и техника международной торговли услугами. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности. | 2 | |
| | 3. | Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников. Целесообразность использования посредников. Виды посреднической деятельности. Особенности выбора посредников. Понятие и виды торгово-посреднических соглашений. | 2 | |
| | Практические занятия | | | |
| | ПЗ № 2. Семинар на тему «Виды и формы внешнеэкономических операций» | | 2 | |
| | ПЗ № 3. Тестирование по теме. | | 2 | |
| | Самостоятельная работа. Подготовка рефератов и презентаций на темы: 1. Внешнеторговые операции, основные их виды. 2. Методы ведения внешнеторговых операций. 3. Международные сделки купли-продажи товаров. 4. Гармонизированная система описания и кодирования товаров, ее основные функции. 5. Международная встречная торговля: основные схемы и организация. 6. Международные сделки по купле-продаже услуг. 7. Международные сделки по купле-продаже результатов интеллектуальной деятельности. 8. Международная торговля лицензиями. 9. Международный лизинг. 10. Международный инжиниринг. 11. Международный франчайзинг. 12. Посредники в международных коммерческих операциях: основные типы и их функции. 13. Особенности выбора посредника в международных коммерческих операциях. 14. Понятие и виды торгово-посреднических соглашений в международных коммерческих операциях Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к тестированию по теме. | | 5 | |
| Тема 3. | Содержание учебного материала | | 18 | |

| | | | | |
|--|---|---|---|-----|
| Контракт международной купли-продажи товаров | 1. | Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение. Гражданский кодекс РФ как нормативный документ при заключении международных контрактов российскими участниками ВЭД. | 2 | 1,2 |
| | 2. | Предконтрактная работа по подготовке межторговой сделки. Оферта, запрос, их содержание. | 2 | |
| | 3. | Базисные условия поставки. «Инкотермс – 2000», их роль во внешнеторговых сделках. | 2 | |
| | 4. | Содержание внешнеторгового контракта: предмет договора, сроки поставки товара, качество товара, цена и общая сумма контракта, упаковка и маркировка товара, условия платежа, обязанности сторон, страхование товаров, форс-мажор, арбитраж и др. | 2 | |
| | Практические занятия | | | |
| | ПЗ № 4. Изучение базисных условий поставки. | | 2 | |
| | ПЗ № 5. Изучение базисных условий поставки. | | 2 | |
| | ПЗ № 6. Изучение содержания разделов внешнеторгового контракта. | | 2 | |
| | ПЗ № 7. Изучение содержания разделов внешнеторгового контракта | | 2 | |
| | ПЗ № 8. Тестирование по теме. | | 2 | |
| | Самостоятельная работа. Подготовка рефератов и презентаций на темы: 1. Инициатива экспортера по заключению сделки. Оферта, ее основные типы. 2. Инициатива импортера по заключению сделки (запрос, заказ). Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к тестированию по теме. | | 5 | |
| Тема 4. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ | Содержание учебного материала. | | 8 | 1,2 |
| | 1. | Правовые основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ. Внешнеторговая политика страны и ее законодательная база. | 2 | |
| | 2. | Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в РФ. Система нетарифного регулирования ВЭД. Система валютного регулирования в РФ. | 2 | |
| | Практические занятия | | | |
| | ПЗ № 9. Семинар на тему «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ» | | 2 | |
| | ПЗ № 10. Тестирование по теме | | 2 | |
| | Самостоятельная работа. Подготовка рефератов и презентаций на темы: | | 4 | |

| | | | |
|--|---|-----------|-----|
| | 1. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в РФ. 2. Система нетарифного регулирования ВЭД в РФ. 3. Система валютного регулирования в РФ. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к тестированию по теме. | | |
| Тема 5 Формирование образа фирмы на международном рынке | Содержание учебного материала | 6 | |
| | 1. PR предприятия во внешнеэкономической деятельности, его формы и особенности. Подготовка, этапы и тактические приемы деловых переговоров с зарубежными партнерами. Психологические аспекты ведения деловой беседы. Телефонные переговоры, особенности их проведения. Деловой протокол. Протокольные приемы во внешнеэкономической деятельности. Работа протокольной службы. Деловой этикет. | 2 | 1,2 |
| | Практические занятия | | |
| | ПЗ № 11. Семинар на тему «PR предприятия во внешнеэкономической деятельности, его формы и особенности. Формирование образа фирмы на международном рынке». | 2 | |
| | ПЗ № 12. Итоговое тестирование по курсу | 2 | |
| | Самостоятельная работа. Подготовка рефератов и презентаций на темы: 1. Деловое общение и протокол во внешнеэкономической деятельности предприятия 2. Организация и проведение переговоров с зарубежными контрагентами: подготовка, проведение, анализ результатов. 3. Телефонные переговоры, особенности их проведения во внешнеэкономической деятельности. Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы. Ответы на контрольные вопросы. Подготовка к итоговому тестированию и дифференцированному зачету | 6 | |
| Комплексный дифференцированный зачет | | 2 | |
| ИТОГО | | 75 | |

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины требует наличия учебного кабинета экономики организации.

Оборудование учебного кабинета:

- стол ученический 2-х местный;
- стол учительский;
- стул полумягкий «Форма»;
- стул полумягкий «Форма» с пюпитрами;
- доска магнитная 3-х секционная;
- шкафы со стеллажами, библиотечные;
- жалюзи.

Технические средства обучения:

- компьютер (ноутбук) Lenovo ideapad 100-15IBY;
- мобильный компьютерный класс;
- телевизор Panasonic Pal.secam/NTSC-PLAYBACK/CATV SUPER DRIVE SY STEM;
- кондиционер –ZANUSSI.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень рекомендуемых учебных изданий, дополнительной литературы

Основные источники:

1. Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / В.А. Баринов. - 2-е изд., испр. - Москва : Форум, 2020. - 192 с. : ил. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-414-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1063355>. – Режим доступа: по подписке.

Дополнительные источники:

1. Накарякова, В. И. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / В. И. Накарякова. — Саратов : Вузовское образование, 2016. — 306

с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/50623.html>.
— Режим доступа: для авторизир. пользователей

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

| Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания) | Формы и методы контроля и оценки результатов обучения |
|--|---|
| Умения: | <p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - проверка индивидуальных заданий; - устный опрос; - практические занятия. <p>Итоговый контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплексный дифференцированный зачет. |
| <ul style="list-style-type: none"> – использовать полученные знания для оценки и прогнозирования социально-экономических явлений, происходящих во внешнеэкономической деятельности; – принимать обоснованные решения по проблемам внешнеэкономической деятельности предприятия; – уметь принимать обоснованные решения по выбору зарубежного контрагента; – обосновывать и составлять основные разделы внешнеторгового контракта. | |
| <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сущность, содержание, виды и формы внешнеэкономической деятельности; – виды и формы внешнеэкономических операций; – особенности изучения деятельности зарубежных контрагентов; – структуру и содержание внешнеторгового контракта; – особенности торгово-посреднической деятельности на мировом рынке; – законодательные основы осуществления внешнеэкономической деятельности. | |

5. ПЛАНИРОВАНИЕ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АКТИВНЫХ И ИНТЕРАКТИВНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ

| Краткая характеристика вида занятий | Используемые активные и интерактивные формы | Объем занятий в интерактивных формах (часы) |
|--|---|---|
| Лекции | проблемная лекция | 9 |
| Практические занятия, семинары: | дискуссия | 9 |
| Лабораторные занятия: | Не предусмотрено | - |
| ВСЕГО: | | 18 |