



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«АЛТАЙСКИЙ БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ»

Рассмотрена на заседании
педагогического совета
Протокол № 1 от 01.03.2019 г.



Приказ № 01-ОД от 01.03.2019 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.11 ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Программа подготовки специалиста среднего звена
(базовая подготовка)
Специальность **38.02.04 Коммерция (по отраслям)**

на базе **среднего общего образования**
очная форма обучения

квалификация – менеджер по продажам

Барнаул, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»	3
1.1 Область применения программы	3
1.2 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы	3
1.3 Цели и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:	3
2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
2.1 Количество часов на освоение программы дисциплины:	5
2.2 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы	5
2.3 Тематическое планирование и содержание учебной дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность»	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению	9
3.2 Обеспечение учебной дисциплины	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»

1.1 Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа учебной дисциплины может быть использована при изучении дисциплин общепрофессионального цикла.

1.2 Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность» относится к циклу общепрофессиональных дисциплин. Изучение дисциплины основывается на освоении таких дисциплин как «Экономическая теория», «Экономика организаций», «Статистика». «Менеджмент (по отраслям)», «Бухгалтерский учет» тесным образом связан с другими курсами управленческой направленности, а именно с такими междисциплинарными курсами и дисциплинами как «Организация коммерческой деятельности», «Организация торговли», «Правовое обеспечение профессиональной деятельности».

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

Целью освоения учебной дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» по специальности СПО 38.02.04. «Коммерция (по отраслям)» по программе базовой подготовки квалификация «Менеджер по продажам» является формирование знаний и умений по использованию методических и организационных аспектов внешнеэкономической деятельности, отработка навыков профессионального ведения управленческой деятельности.

Формируемые в результате освоения учебной дисциплины компетенции: ОК 1 - 4, 6, 7, 12

ПК 1.1

общекультурные (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 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

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

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами,

руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий

профессиональные (ПК):

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.;

В результате освоения дисциплины студент должен:

Уметь:

находить источники коммерческой информации;

использовать методы определения таможенной стоимости и выполнять расчеты по определению таможенных платежей;

анализировать с учетом международного маркетинга конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы;

определять экономическую эффективность экспортно-импортных операций;

определять эффективность финансового менеджмента предприятия на внешнем рынке;

самостоятельно и творчески использовать теоретические знания и практические знания в области внешнеэкономической деятельности предприятия.

Знать:

инструменты государственной внешнеторговой политики (таможенный тариф, таможенные пошлины, нетарифные барьеры), основные законодательные акты, регламентирующие деятельность предприятия на внешнем рынке;

методы определения таможенной стоимости и порядок расчета таможенных платежей;

классификацию, правовые формы, ответственность фирм, действующих на мировом рынке; показатели, характеризующие результаты их деятельности;

источники информации для внешнеэкономической деятельности;

экономическое обоснование принимаемых решений по выходу на внешний рынок;

виды внешнеторговых операций, методы торговли, виды посреднической деятельности, права и вознаграждение посредников;

договор международной купли-продажи товаров, его содержание, правовые аспекты, порядок заключения.

2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Количество часов на освоение программы дисциплины:

Максимальной учебной нагрузки обучающегося 72 часа, в том числе: обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося 48 часов; самостоятельной работы обучающегося 24 часа.

2.2 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего) в том числе:	48
Теоретическое обучение	24
Практические (семинарские) занятия	24
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	24
Форма аттестации: экзамен	

2.3 Тематическое планирование и содержание учебной дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность»»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные и практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
Раздел 1. Предмет, метод, основные термины и определения.	Содержание учебного материала Объект, предмет, содержание дисциплины "Внешнеэкономическая деятельность ". Реализация внешнеэкономических связей. Формы внешнеэкономической деятельности	4	1
	Практические занятия Студенческая конференция по теме раздела	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка доклад по темам раздела (подготовка к студенческой конференции)	4	
Раздел 2. Государственное управление внешнеэкономической деятельностью.	Содержание учебного материала Внешнеторговая политика РФ, ее цель, задачи. Политика свободной торговли, протекционизм. Основные законодательные акты РФ, регламентирующие деятельность предприятия на внешнем рынке Внешнеторговое регулирование России Инструменты внешнеторговой политики государства. Нетарифные барьеры. Меры прямого ограничения внешней торговли. Квоты. Глобальные, сезонные, тарифные квоты, соглашения о добровольном ограничении экспорта. Лицензии: генеральная, разовая. Таможенное оформление. Таможенные режимы. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД. Таможенная стоимость. Определение таможенной стоимости ввозимых товаров. Методы определения таможенной стоимости. Определение таможенной стоимости вывозимых товаров. Определение величины пошлин, акцизов, НДС. Основные понятия гармонизированной системы описания и кодирования товаров, цели ее создания и содержание разделов. Практическое применение инструментов внешнеторговой политики государства. Нетарифные барьеры. Меры прямого ограничения внешней торговли. Тарифные методы. Таможенное оформление. Таможенные режимы. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД. Таможенная стоимость. Определение таможенной стоимости ввозимых и вывозимых товаров.	4	1
	Практические занятия: Семинар № 1	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся:	4	3

	Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию (семинар № 1)		
Раздел 3 Выбор зарубежного партнера. Формы и методы выхода предприятия на внешний рынок.	Содержание учебного материала Зарубежная фирма. Организационно-правовое положение. Финансово-экономическая отчетность Основные показатели деятельности зарубежных фирм. Виды внешнеторговых операций: экспорт, импорт, встречная торговля (бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки). Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения. Виды посреднической деятельности: дилерские операции, комиссионные операции, операции по договорам поручения. Оформление и классификация международных встречных сделок. Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения. Виды посреднической деятельности	4	1
	Практические занятия Семинар № 2, Семинар № 3	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию (семинар № 1, семинар № 2)	4	
Раздел 4 Контракт международной купли-продажи товаров. Базисные условия поставки товаров.	Содержание учебного материала Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт". Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт. Заключение договора международной купли-продажи товаров. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора. Договор международной купли-продажи товаров, его содержание. Разновидности цен, применяемые в международной торговле. Базисные условия поставки товаров. Сущность и содержание базисных условий "Инкотермс-2000"	4	1
	Практические занятия Семинар № 4	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию № 4	4	
Раздел 5. Международный	Содержание учебного материала Особенности международного маркетинга. Специфика сегментации рынка при	4	1

маркетинг.	международном маркетинге, критерии и основные рекомендации при сегментации внешнего рынка. Планирование продукта для международных рынков: стратегия адаптации, стратегия нового и “обратного” изобретения. Международные каналы товародвижения. Специфика управления ценами, патентование при международном маркетинге. Продвижение товара на международных рынках. Внешнеторговые операции фирмы, документооборот при внешнеторговых сделках, условия поставки и условия платежа в международной торговле.		
	Практические занятия Защита проектов решения бизнес-кейса, дискуссия	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Подготовка проекта решений бизнес-кейса	4	
Раздел 6. Формы платежей во внешней торговле.	Содержание учебного материала Инкассо. Чистое и документарное инкассо. Аккредитив. Покрытый (депонированный), непокрытый (гарантированный), отзывной, безотзывной, подтвержденный, неподтвержденный), револьверный (возобновляемый) аккредитив. Аккредитив “с красной оговоркой”. Резервный аккредитив или аккредитив стэнд - бай Компенсационный аккредитив (встречный). Банковский перевод. Обменный курс. Текущий курс (спот-курс). Срочный (форвардный) курс. Прямая и косвенная котировка. Кросс-курс. Правила расчета кросс-курса. Форвардные операции.	4	1
	Практические занятия Семинар № 5	4	2
	Самостоятельная работа обучающихся: Изучение литературы по теме, подготовка к семинарскому занятию № 5	4	2
	Промежуточная аттестация: экзамен		
	Всего	72	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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 ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы дисциплины требует наличия учебного кабинета

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;

Технические средства обучения:

- компьютер /ноутбук;
- мультимедиапроектор; экран/телевизор с разъемом html

3.2 Обеспечение учебной дисциплины

Основная литература

1. Аудит : учебник для СПО / Н. А. Казакова [и др.] ; под общ.ред. Н. А. Казаковой. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 409 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09320-9. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/EF5A1EBB-38DC-4CDC-BBC5-8CBAD9366326.

2. Бухгалтерский финансовый учет : учебник для СПО / И. М. Дмитриева [и др.] ; под ред. И. М. Дмитриевой. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 495 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-9677-7. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/3AADAB4D-7C6C-4C0F-A61E-11642E14A781.

3. Тебекин, А. В. Стратегический менеджмент : учебник для СПО / А. В. Тебекин. — 2-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 333 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9916-5369-5. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/1E930368-8DE4-4FFE-8A91-FAEDC68A7B84.

Дополнительная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность : учеб. для студ. Учреждений сред. проф. образования / [Б.М.Смитиенко, В. К. Поспелов, С. В. Карпова и др] ; под ред. В. М. Смитиенко, В.К.Поспелов. — 7-е изд, перераб. и доп. — М. : Издательский центр «Академия», 2011. — 384 с.

2. Тютин Д.В. Налоговое право. Курс лекций (издание седьмое, дополненное). - Специально для системы ГАРАНТ, 2018 г.Режим доступа : <http://internet.garant.ru/#/document/57232291/entry/0:0>

3. Дворецкая, А. Е. Деятельность кредитно-финансовых институтов : учебник и практикум для СПО / А. Е. Дворецкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 472 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05110-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/1D91920D-8938-4B66-8941-73DC41153B32.

Гузнов, А. Г. Регулирование, контроль и надзор на финансовом рынке в Российской Федерации : учеб.пособие для СПО / А. Г. Гузнов, Т. Э. Рождественская. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 438 с. — (Серия : Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-10495-0. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/08BF3111-31FA-433D-BDE7-109321DFF07D

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения студентами индивидуальных домашних заданий.

<p align="center">Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)</p>	<p align="center">Формы и методы контроля и оценки результатов обучения</p>
<p>Умения:</p>	
<p>находить источники коммерческой информации; использовать методы определения таможенной стоимости и выполнять расчеты по определению таможенных платежей; анализировать с учетом международного маркетинга конкурентоспособность продукции и конкурентоспособность фирмы; определять экономическую эффективность экспортно-импортных операций; определять эффективность финансового менеджмента предприятия на внешнем рынке; самостоятельно и творчески использовать теоретические знания и практические знания в области внешнеэкономической деятельности предприятия.</p>	<p>Составление документации по формам, решение задач, устные опросы, задания по поиску правовой информации с использованием справочно-правовой системы ГАРАНТ</p>
<p>Знания:</p>	
<p>инструменты государственной внешнеторговой политики (таможенный тариф, таможенные пошлины, нетарифные барьеры), основные законодательные акты, регламентирующие деятельность предприятия на внешнем рынке; методы определения таможенной стоимости и порядок расчета таможенных платежей; классификацию, правовые формы, ответственность фирм, действующих на мировом рынке; показатели, характеризующие результаты их деятельности; источники информации для внешнеэкономической деятельности; экономическое обоснование принимаемых решений по выходу на внешний рынок; виды внешнеторговых операций, методы торговли, виды посреднической деятельности, права и вознаграждение посредников; договор международной купли-продажи товаров, его содержание, правовые аспекты, порядок заключения.</p>	<p>Тестирование по темам, устные опросы</p>

