

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»
Воронежский филиал

Отделение среднего профессионального образования

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Квалификация выпускника менеджер по продажам

Воронеж

1. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины

Цели курса:

- получение студентами необходимых теоретических и профессиональных знаний в области внешнеэкономической деятельности предприятий с целью повышения их инновационной активности.

Задачи курса:

- получение навыков валютно-финансовых расчётов по внешнеторговым операциям, сбора и обработки коммерческой информации для проведения исследования зарубежных рынков;
- освоение методов организации и техники внешнеэкономических операций, технико-экономического обоснования внешнеэкономических операций и международных проектов.

Формируемые компетенции:

- 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 5 Использовать информационно - коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
- ОК 6 Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
- ОК 7 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
- ОК 8 Вести здоровый образ жизни, применять спортивно-оздоровительные методы и средства для коррекции физического развития и телосложения.
- ОК 9 Пользоваться иностранным языком как средством делового общения.
- ОК 11 Обеспечивать безопасность жизнедеятельности, предотвращать техногенные катастрофы в профессиональной деятельности, организовывать, проводить и контролировать мероприятия по защите работающих и населения от негативных воздействий чрезвычайных ситуаций.
- ОК 12 Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов и технических условий.
- ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
- ПК 1.2 На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
- ПК 1.3 Принимать товары по количеству и качеству.
- ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
- ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

- ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
- ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
- ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.
- ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
- ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.
- ПК 2.2 Оформлять, проверять правильность составления, обеспечивать хранение организационно-распорядительных, товаросопроводительных и иных необходимых документов с использованием автоматизированных систем.
- ПК 2.3 Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.
- ПК 2.5 Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.
- ПК 2.7 Участвовать в проведении маркетинговых исследований рынка, разработке и реализации маркетинговых решений.
- ПК 2.8 Реализовывать сбытовую политику организации в пределах своих должностных обязанностей, оценивать конкурентоспособность товаров и конкурентные преимущества организации.
- ПК 2.9 Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты.

2 Место дисциплины в структуре ППСЗ

Дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» входит в профессиональный цикл, изучается в 6 семестре на 3 курсе (для обучающихся на базе основного общего образования) и в 4 семестре на 2 курсе (для обучающихся на базе среднего общего образования).

3 Требования к результатам освоения дисциплины:

В результате изучения учебной дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» обучающийся должен **знать/понимать:**

- сущность и содержание внешнеэкономической деятельности;
- последовательность действий в процессе организации внешнеэкономической деятельности на предприятиях;
- участников внешнеэкономической деятельности, направления их деятельности и роль, которую выполняют группы участников в сфере внешнеэкономической деятельности;
- методы и инструменты воздействия государства на процессы внешнеэкономической деятельности, в т.ч. и в международной торговле.

В результате изучения учебной дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» обучающийся должен **уметь:**

- применять полученные знания в практической деятельности;
- овладеть основами организации внешнеэкономической деятельности (направления и формы ВЭД, контрактная деятельность и международные расчеты, переговорный процесс и продвижение товара на мировой рынок);
- анализировать и разрабатывать условия контрактов, оформлять их.

4. Объем и содержание дисциплины:

Объем учебной дисциплины

Вид учебной работы	Количество часов
Максимальная учебная нагрузка	96
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	64
в том числе:	
лекционные занятия	34
практические занятия	30
Самостоятельная работа обучающегося	32
<i>Аттестация в форме экзамена</i>	

Содержание учебной дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (темы)	Кол-во часов
1	Раздел 1. Содержание и основные направления внешнеэкономической деятельности (ВЭД).	11
	Тема 1.1 Предмет, цели и задачи дисциплины. Основные понятия в области внешнеэкономической деятельности (ВЭД).	
	Тема 1.2 Внешнеторговые операции: содержание, классификация, характеристика.	
	Тема 1.3 Инфраструктурное обеспечение ВЭД.	
2	Раздел 2. Регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью.	20
	Тема 2.1 Проблема интеграции России в систему мирохозяйственных связей.	
	Тема 2.2 Система государственного регулирования ВЭД в России.	
	Тема 2.3 Методы государственного регулирования ВЭД в России.	
	Тема 2.4 Организация управления ВЭД на уровне предприятия.	
3	Раздел 3. Товар во внешней торговле и международное ценообразование.	15
	Тема 3.1 Международная товарная классификация.	
	Тема 3.2 Товар во внешней торговле.	
	Тема 3.3 Методы ценообразования в международной торговле.	

4	Раздел 4. Контрагенты в сфере ВЭД.	12
	Тема 4.1 Основные группы контрагентов в системе международной экономики.	
	Тема 4.2 Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.	
5	Раздел 5. Международные контракты.	14
	Тема 5.1 Содержание и структура внешнеторгового контракта.	
	Тема 5.2 Базисные условия поставок товаров.	
6	Раздел 6. Финансовые основы организации ВЭД.	16
	Тема 6.1 Сущность международных расчетов и валютных операций. Основные формы внешнеторговых расчетов.	
	Тема 6.2 Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности.	
7	Раздел 7. Имидж компании на международном рынке.	8
	Тема 7.1. Формирование образа фирмы на международном рынке.	
	ИТОГО:	96