

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГАОУ ВО «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор НОЦ «Институт
Непрерывного образования»

Е.В. Мошкина

2024 г.



ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКИ

«Международный бизнес»

Форма обучения – очно-заочная

Объем программы – 268 часов

Красноярск 2024

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Аннотация программы

Внешнеэкономическая деятельность является драйвером развития экономик со слабым внутренним спросом, что позволило совершить гигантский прорыв в социально-экономическом развитии целого ряда стран. Аналогичные цели в настоящий момент стоят и в Российской Федерации. Динамика роста востребованности профессиональной компетентности обусловлена государственной политикой в области развития международной торговли и реализацией национального проекта «Международная кооперация и экспорт».

Программа профессиональной переподготовки «Международный бизнес» направлена на формирование компетенций специалистов по разработке и мониторингу реализации программ по развитию экспорта/импорта организации.

Нормативно-правовой основой разработки программы являются:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ;
- Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 N 223-ФЗ;
- Профессиональный стандарт 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» (приказ Минтруда России от 17.06.2019 № 409н);
- Положение о дополнительном образовании и профессиональном обучении в ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», утвержденное ректором от 01.04.2022;
- Устав ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет».

1.2. Цель программы

Цель программы — формирование новых и(или) совершенствование имеющихся компетенций, необходимых для осуществления профессиональной деятельности в рамках квалификации «Специалист ВЭД».

1.3. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, новой квалификации

1. Область профессиональной деятельности слушателя, прошедшего обучение по программе профессиональной переподготовки «Международный бизнес» для выполнения нового вида профессиональной деятельности, включает:

- Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации.
- Осуществление внешнеэкономической деятельности организации.

2. Объекты профессиональной деятельности.

Объектами профессиональной деятельности слушателей являются общественные отношения, возникающие в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности.

3. Уровень квалификации

Дополнительная профессиональная программа профессиональной переподготовки «Международный бизнес» обеспечивает достижение пятого и шестого уровней квалификации в соответствии с требованиями профессионального стандарта 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» (приказ Минтруда России от 17.06.2019 № 409н).

1.4. Компетенции (трудовые функции) в соответствии с профессиональным стандартом (формирование новых или совершенствование имеющихся)

Программа разработана с учетом профессионального стандарта 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» (приказ Минтруда России от 17.06.2019 № 409н) и направлена на освоения слушателями следующих трудовых функций:

А: Исследование внешних рынков для сбыта продукции организации:

- А/01.5. Сбор и анализ информации о требованиях к продукции организации на внешних рынках;
- А/02.5. Определение конкурентных преимуществ продукции организации на внешних рынках.

В: Осуществление внешнеэкономической деятельности:

- В/01.6. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта;
- В/03.6. Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта.

1.5. Планируемые результаты обучения

В результате успешного освоения программы профессиональной переподготовки «Международный бизнес» слушатели будут обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

РО1 Знать особенности международной торговли и маркетинга:

– Понимать специфику и особенности международной торговли готовой продукцией.

– Понимать специфику инфраструктурного комплекса мировых товарных рынков.

– Понимать особенности рынков сырьевых, топливно-энергетических и продовольственных товаров.

– Знать методы исследования внешних рынков для сбыта продукции организации.

РО2 Понимать российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности:

– Понимать основы правового регулирования внешнеэкономических сделок.

– Знать основы противодействия незаконным ограничительным мерам третьих стран.

РО3 Знать инструменты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД:

– Понимать роль и место таможенного регулирования в системе мер государственного управления внешнеэкономической деятельности.

– Понимать нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

РО4 Осуществлять процедуры закупок:

– Осуществлять процедуры и протоколы должной осмотрительности и комплайанса в отношении иностранных партнеров.

– Организовывать логистические системные коммуникации в экспортных процессах.

– Проектировать логистическую инфраструктуру товародвижения в международных коммуникациях

РО5 Осуществлять межкультурные коммуникации во внешнеэкономической деятельности:

– Реализовывать особенности межкультурных коммуникаций.

– Вести дискуссии, совещания и переговоры.

РО6 Осуществлять финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности:

– Понимать принципы функционирования международных расчетов и платежных системы.

– Знать финансовые инструменты в международной торговле.

1.6. Категория слушателей

Лица, имеющие/получающие высшее образование.

1.7. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение

В соответствии с требованиями к образованию и обучению, предъявляемыми к 5 и 6 уровням квалификации профессионального стандарта 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности», необходимо иметь высшее образование (бакалавриат).

1.8. Продолжительность обучения

Продолжительность обучения по программе составляет 268 часов, включая самостоятельную работу.

1.9. Форма обучения

Очно-заочная с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

1.10. Требования к материально-техническому обеспечению, необходимому для реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации (требования к аудитории, компьютерному классу, программному обеспечению)

Программа профессиональной переподготовки реализуется с использованием системы электронного обучения СФУ «e-Курсы»

(<https://e.sfu-kras.ru/>). Слушателям необходимо стандартное программное обеспечение (операционная система, офисные программы) и выход в интернет.

1.11. Особенности (принципы) построения дополнительной профессиональной программы

Особенности построения программы профессиональной переподготовки «Международный бизнес»:

- модульная структура программы;
- выполнение комплексных (сквозных) учебных заданий, требующих практического применения знаний и умений, полученных в ходе изучения логически связанных дисциплин;
- выполнение итоговых аттестационных работ по реальному заданию;
- применение электронных образовательных ресурсов (дистанционное, электронное, комбинированное обучение и пр.).

1.12. Документ об образовании: диплом о профессиональной переподготовке установленного образца.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки «Международный бизнес»

Форма обучения – очно-заочная с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий
 Срок обучения – 268 часов

№ п/п	Наименование модулей (дисциплин)	Общая трудоемкость, ч	Всего контактн., ч	Контактные часы			СРС, ч	Формы контроля
				Лекции	Лабораторные работы	Практические и семинарские занятия		
1.	Международная торговля	44	32	16		16	12	Зачет
2.	Международный маркетинг	36	24	8		16	12	Зачет
3.	Российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	48	36	16		20	12	Зачет
4.	Логистика в международных цепях поставок	36	24	12		12	12	Зачет
5.	Межкультурные коммуникации во внешнеэкономической деятельности	36	24	12		12	12	Зачет
6.	Финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности	32	16	6		10	16	Зачет
7.	Таможенно-тарифное регулирование	24	12	4		8	12	Зачет
7.	Итоговая аттестация	12	6			6	6	Защита итоговой аттестационной работы (проекта)
	Итого	268	174	74	0	100	94	

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН
программы профессиональной переподготовки «Международный бизнес»

№ п/п	Наименование и содержание разделов и тем программы	Общая трудоемкость, ч	Всего контактн., ч	Контактные часы		СРС, ч	Результаты обучения
				Лекции	Практические и семинарские занятия		
1	Международная торговля	44	32	16	16	12	PO1
1.1	Мировые товарные рынки	12	8	8	0	4	
1.2	Инструменты стимулирования экспорта	12	8	4	4	4	
1.3	Должная осмотрительность и комплаянс в ВЭД	4	4	0	4	0	
1.4	Торговая политика Китая	12	8	4	4	4	
1.5	Мастер-класс: Внешнеторговый контракт	4	4	0	4		
2	Международный маркетинг	36	24	8	16	12	PO1
2.1	Сущность международного маркетинга	8	4	2	2	4	
2.2	Международные маркетинговые исследования и МИС	8	4	2	2	4	
2.3	Современные маркетинговые технологии и инструменты во внешнеэкономической деятельности	12	8	4	4	4	
2.4	Кейс «Отраслевая выставочно-ярмочная деятельность в странах Ближнего Востока»	4	2	0	2	0	
2.5	Кейс «Экспорт упакованных продуктов питания из России в ОАЭ»	4	2	0	2	0	
2.6	Анализ кейса «Строим мосты русским предприятиям в Китай»	4	4		4	0	

3	Российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	48	36	16	20	12	PO2
3.1	Правовое регулирование международной торговли	12	8	8	0	4	
3.2	Внешнеторговый контракт: правовое регулирование, юридические риски и их преодоление	12	8	4	4	4	
3.3	Разрешение споров по внешнеторговому контракту в международном коммерческом арбитраже в современных геополитических условиях	4	4	0	4	0	
3.4	Медиация и арбитраж : практический анализ для внешней торговли	12	8	4	4	4	
3.5	Противодействие незаконным ограничительным мерам третьих стран: практический анализ	4	4	0	4	0	
3.6	Анализ кейса «Химический обман в Китае»	4	4	0	4	0	
4	Логистика в международных цепях поставок	36	24	12	12	12	PO4
4.1	Логистические технологии в международных цепях поставок	12	8	8	0	4	
4.2	Базисные условия поставки INCOTERMS 2020. Нестандартные базисы.	12	8	4	4	4	

4.3	Документальное сопровождение грузоперевозок во внешнеэкономической деятельности	8	4	0	4	4	
4.4	Кейс «Техническое регулирование российского экспорта в КНР»	4	4	0	4	0	
5	Межкультурные коммуникации во внешнеэкономической деятельности	36	24	12	12	12	
5.1	Межкультурные коммуникации во ВЭД: теоретические основы, принципы, механизмы и особенности	12	8	8	0	4	PO5
5.2	Вербальные и невербальные аспекты межкультурного делового общения –	12	8	4	4	4	
5.3	Тренинг -Подготовка и проведение переговоров с учетом культурных особенностей зарубежных деловых партнеров	12	8	0	8	4	
6	Финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности	32	16	6	10	16	
6.1	Международные расчеты и платежные системы	12	4	2	2	8	PO6
6.2	Финансовые инструменты в международной торговле	8	4	2	2	4	
6.3	Финансирование внешнеэкономических операций	8	4	2	2	4	
6.4	Анализ кейса «Банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности»	4	4	0	4	0	
7	Таможенно-тарифное регулирование	24	12	4	8	12	PO3
7.1	Таможенно-тарифное регулирование	12	4	4	0	8	

	внешнеэкономической деятельности. ТК ЕАЭС						
7.2	Декларирование товаров и транспортных средств	8	4	0	4	4	
7.3	Анализ кейса «Определение таможенной пошлины в соответствии с ЕТТ ЕАЭС»	4	4	0	4	0	
	Итоговая аттестационная работа (защита проекта)	12	6		6	6	PO1-PO6
	ИТОГО	268	174	74	100	94	

**Календарный учебный график
программы профессиональной переподготовки «Международный бизнес»**

Наименование модулей (курсов)	Неделя	Объем учебной нагрузки, ч.	Виды занятий (количество часов)							Итоговый контроль
			Лекция	Практ. и семинарски е занятия	Лаб. рабо та	СРС	Консульта- ция	Контр. работа	Тест	
Международная торговля	1-4	44	16	16		12				Зачет
Международный маркетинг	5-7	36	8	16		12				Зачет
Российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	8-12	48	16	20		12				Зачет
Логистика в международных цепях поставок	13-15	36	12	12		12				Зачет
Межкультурные коммуникации во внешнеэкономической деятельности	16-18	36	12	12		12				Зачет
Финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности	19-20	32	6	10		16				Зачет
Таможенно-тарифное регулирование	21-22	24	4	8		12				Зачет
Итоговая аттестация	23-24	12		6		6				Защита итоговой аттестационной работы
Итого		268	74	100		94				

II. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

2.1. Формы аттестации, оценочные материалы, методические материалы

Оценка качества освоения программы включает текущую и итоговую аттестацию обучающихся.

Текущий и промежуточный контроль осуществляется в форме проведения контрольных работ (эссе, расчетных заданий), тестов. Методические материалы, необходимые для выполнения текущих заданий, представлены в соответствующих элементах электронного обучающего курса и включают описание задания, методические рекомендации по его выполнению, критерии оценивания.

Методические материалы, необходимые для выполнения текущих заданий, представлены в соответствующих элементах электронного обучающего курса и включают описание задания, методические рекомендации по его выполнению, критерии оценивания.

2.2. Требования и содержание итоговой аттестации

Итоговая аттестация слушателя программы профессиональной переподготовки «Международный бизнес» представляет разработку и защиту проекта по решению поставленной проблемы данной области. Обосновывается содержание управленческих решений, подготовка и принятие которых способны обеспечить решение исследуемой проблемы.

Итоговая оценка по итоговой аттестации производится по пятибалльной шкале с учетом параметров оценки и требований к уровню профессиональной подготовки выпускника.

Основная цель итоговой аттестационной работы (ИАР) — выполнить работу, демонстрирующую уровень подготовленности к самостоятельной профессиональной деятельности.

Слушатель предоставляет результат выполненной работы в формате PDF, оформленной в соответствии с методическими рекомендациями и отвечающей требованиям к содержанию итоговой работы. Документ прикрепляется в организационный электронный курс программы профессиональной переподготовки.

Требования к устному докладу в режиме синхронной/асинхронной защиты

1. Приветствие, обращение к членам комиссии и представление, представление научного руководителя.

2. Тема итоговой аттестационной работы.

3. Актуальность, цель и задачи работы.

4. Анализ результатов работы.

5. Заключение.

Продолжительность выступления — 5-7 минут.

По результатам защиты итоговой работы аттестационная комиссия принимает решение о предоставлении слушателям по результатам освоения

дополнительной профессиональной программы профессиональной переподготовки права заниматься профессиональной деятельностью в сфере государственных, муниципальных и корпоративных закупок и выдаче диплома о профессиональной переподготовке.

Критерии оценивания итоговой аттестационной работы

Оценка **«отлично»** выставляется в том случае, если слушатель самостоятельно выполняет предоставленные задания опираясь на полученные углубленные знания, умения и сформированные профессиональные компетенции. При ответах на вопросы слушатель показывает глубокое знание темы, уверенно отвечает на поставленные вопросы.

Оценка **«хорошо»** выставляется в том случае, если слушатель демонстрирует грамотно изложенную теоретическую основу, опираясь на полученные углубленные знания, умения и сформированные профессиональные компетенции. Без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы, но не на каждый из них дает исчерпывающие и аргументированные ответы.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется в том случае, если работа имеет достаточную теоретическую основу, но имеет поверхностный анализ. При ответах на вопросы выпускник демонстрирует слабое знание вопросов темы, допускает существенные недочеты, не всегда дает исчерпывающие аргументированные ответы на заданные вопросы.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется в том случае, если слушатель выпускник не демонстрирует достаточных знаний и практических навыков для профессиональной деятельности.

III. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

3.1. План учебной деятельности

Результаты обучения	Учебные действия/ формы текущего контроля	Используемые ресурсы/ инструменты/технологии
PO1 Знать особенности международной торговли и маркетинга	Рассмотрение данных о ценах на международных рынках. Проектирование закупочной документации. Разработка контракта	Материалы электронного курса в системе электронного обучения. Видеоконференции Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах
PO2 Понимать российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	Анализ правового регулирования внешнеэкономических сделок. Изучение структуры типового договора и основ ведения претензионно-исковой работы	Материалы электронного курса в системе электронного обучения. Видеоконференции Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах
PO3 Знать инструменты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД	Рассмотрение таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ и Евразийском экономическом союзе Изучение заполнения деклараций Исчисление таможенных пошлин	Материалы электронного курса в системе электронного обучения. Видеоконференции Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах
PO4 Осуществлять процедуры закупок	Изучение способов закупок, разработка документации, анализ предпочтений и требований к участникам закупок	Материалы электронного курса в системе электронного обучения. Видеоконференции Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах
PO5 Осуществлять межкультурные коммуникации во внешнеэкономической деятельности	Изучение особенностей межкультурных коммуникаций. Вести дискуссии, совещания и переговоры	Материалы электронного курса в системе электронного обучения. Видеоконференции Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах
PO6 Осуществлять финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности	Анализ функционирования международных расчетов и платежных систем. Выбор финансовых инструментов в международной торговле	Материалы электронного курса в системе электронного обучения. Видеоконференции Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах

3.2. Виды и содержание самостоятельной работы

Самостоятельная работа слушателей проходит в дистанционном режиме, включает освоение предоставленного преподавателем материала, поиск в учебной литературе ответов на проблемные вопросы, касающихся предмета учебного занятия, выполнение практических работ, решение и разбор кейсов, выполнение расчетных заданий, прохождение пробного тестирования, подготовку к итоговой аттестации.

Видами заданий для самостоятельной работы могут быть: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); изучение нормативных материалов; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование и др.); подготовка сообщений к выступлению на семинаре; подготовка рефератов, докладов; тестирование и др.;

Критериями оценки результатов самостоятельной работы могут являться:

- уровень освоения слушателем теоретических знаний при выполнении практических задач;
- обоснованность и четкость изложения ответа: оформление материала в соответствии с требованиями.

Выполнение данных работ осуществляется по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (дисциплины)
«Международная торговля»

1. Аннотация

В курсе изучаются практические аспекты управления проектами в экспортной деятельности. Курс нацелен на формирование и развитие следующих управленческих компетенций:

- Понимание специфики и особенностей международной торговли готовой продукцией.
- Понимание специфики инфраструктурного комплекса мировых товарных рынков.
- Понимание особенностей рынков сырьевых, топливно-энергетических и продовольственных товаров.
- Знание методов исследования внешних рынков для сбыта продукции организации.

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

РО1 Знать особенности международной торговли и маркетинга:

- Понимать специфику и особенности международной торговли готовой продукцией.
- Понимать специфику инфраструктурного комплекса мировых товарных рынков.
- Понимать особенности рынков сырьевых, топливно-энергетических и продовольственных товаров.
- Знать методы исследования внешних рынков для сбыта продукции организации.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа с использованием ЭОиДОТ
Мировые товарные рынки	12	8		4	2
Торговая политика Китая	12	8	4	4	2
Инструменты стимулирования экспорта	12	8		4	2
Должная осмотрительность и комплайнс в ВЭД	4	4	2	0	0
Мастер-класс: Внешнеторговый контракт	4	4	4	0	
Итого	44	32		12	6

Тема 1. Мировые товарные рынки

Рынки сырьевых, топливно-энергетических и продовольственных товаров – я характеристика и анализ тенденций развития. Рынки готовой продукции.

Место и способы торговли сырьевой продукцией, торговля топливно-энергетическими товарами, мировая торговля продовольствием. Спотовые и срочные (форвардные) рынки. Основные факторы, определяющие международную торговлю продукцией.

Сущность понятия конкурентоспособность. Критерии и факторы конкурентоспособности продукции. Понятие уровня качества и методов его оценки. Общая характеристика потребительских показателей качества товаров.

Инфраструктурный комплекс мировых товарных рынков. Сущность и содержание инфраструктуры. Составные элементы инфраструктуры. Место инфраструктуры в системе производственно-экономических отношений. Инфраструктура и устойчивость функционирования рынка.

Тема 2. Торговая политика Китая

Основные характеристики экономического курса Китая в контексте ключевых отраслей. Правовая система Китая. Обзор экономического законодательства Китая. Свободные зоны (зоны развития). Инвестиционная среда в Китае. Характеристика бизнес-среды Китая. Направления, цели и инструменты торговой политики Китая. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование импорта и экспорта. Политика в области конкуренции и контроля цен. Государственная торговля и государственные предприятия. Участие Китая в международных организациях и торговых соглашениях. Проект «Цифровой Китай» и инструменты его реализации.

Российско-китайские торгово-экономические отношения. Меры торговой политики Китая, которые потенциально создают барьеры для входа российских компаний на китайский рынок. Критически важные материалы в торговой политике Китая. Торговые войны между США и Китаем и последствия для мировой торговли. Обзор ключевых торговых споров между Китаем и США в рамках Органа по разрешению споров Всемирной торговой организации.

Тема 3. Инструменты стимулирования экспорта

Институты и система экспортной поддержки в России. Тарифное и нетарифное регулирование экспортной деятельности в России.

Финансовая поддержка: кредитование экспорта, гарантирование экспортных операций,

возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам. Специализированные институты реализации финансовых мер поддержки экспорта.

Неценовые методы поддержки экспорта. Неценовые методы, позволяющие экспортерам расширять свою деятельность на внешних рынках.

Противодействие дискриминационным торговым ограничениям. Инструменты торговой защиты. Антидемпинговые и компенсационные меры, направленные на противодействие недобросовестной конкуренции (демпингу и специфическим субсидиям) и специальные защитные меры, которые

применяются в целях противодействия негативному влиянию возросшего импорта.

Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

Классификация нетарифных методов. Меры прямого ограничения. Специальные защитные меры. Административные и таможенные формальности. Прочие нетарифные меры.

Тема 3. Должная осмотрительность и комплаянс в ВЭД

Общее понятие и структура протокола и процедур должной осмотрительности / добросовестности (due diligence, DD) в отношении иностранного партнера. Понятие протокола и процедур комплаянса во внешнеэкономической деятельности. CIS, KYC.

Институт представления интересов принципала – верификация основных способов в международной торговле. Определение правомочности партнера к ведению переговоров и подписанию контрактов. Основные риски сторон на стадии DD комплаянса.

Верификация продукта (POP, proof of product) подтверждение фондов (POF, proof of funds). Основные типовые мошенничества с подтверждением продукта и фондов. Инспекция производственных мощностей поставщика.

Тема 4. Мастер-класс: Внешнеторговый контракт

Основная концепция и модель торговой транзакции в англосаксонских странах. Логика и инструменты баланса рисков и ответственности сторон по контрактным процедурам. Способы обеспечения обязательств сторон. Оформление соответствующих договоренностей во внешнеторговом контракте купли/продажи. Обоснование выбора базиса поставки.

Коммерческие, логистические и финансовые условия и процедуры внешнеторгового контракта. Виды цен в контрактах. Расчет поправок на уторговывание, комплектацию, основные типы надбавок и скидок в контрактах (общая, бонусная, прогрессивная, дилерская, специальные скидки, экспортные скидки, скрытые скидки и др.).

Анализ основных коммерческих, логистических и финансовых рисков во внешнеторговом контракте купли/продажи. Особенности перехода рисков, а также фактической приемки товаров по качеству и количеству на основе результатов инспекции SGC, CIQ, CCIC или их аналогов. Штрафные санкции.

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

– Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.

– Изучение литературы по разделам курса.

– Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468105> (дата обращения: 19.09.2021).
2. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477938> (дата обращения: 19.09.2021).
3. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / Д. М. Михайлов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 905 с. — (Профессиональная

практика). — ISBN 978-5-534-14513-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/477801> (дата обращения: 19.09.2021).

Перечень необходимого программного обеспечения

1. Электронно-библиотечная система СФУ <https://bik.sfu-kras.ru/>
2. The Observatory of Economic Complexity <https://oec.world/en>
3. Портал Корпоративные финансы <http://www.cfin.ru>
4. Административно-Управленческий Портал <http://www.aup.ru>
5. Научная электронная библиотека E- library <http://elibrary.ru>

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (дисциплины)
«Международный маркетинг»

1. Аннотация

В курсе изучаются практические аспекты управления проектами в экспортной деятельности. Курс нацелен на формирование и развитие следующих управленческих компетенций:

- Понимание специфики и особенностей международной торговли готовой продукцией.
- Понимание специфики инфраструктурного комплекса мировых товарных рынков.
- Понимание особенностей рынков сырьевых, топливно-энергетических и продовольственных товаров.
- Знание методов исследования внешних рынков для сбыта продукции организации.

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

PO1 Знать особенности международной торговли и маркетинга:

- Понимать специфику и особенности международной торговли готовой продукцией.
- Понимать специфику инфраструктурного комплекса мировых товарных рынков.
- Понимать особенности рынков сырьевых, топливно-энергетических и продовольственных товаров.
- Знать методы исследования внешних рынков для сбыта продукции организации.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа с использованием ЭОиДОТ
Сущность международного маркетинга	8	4		4	4
Международные маркетинговые исследования и МИС	8	4		4	2
Современные маркетинговые технологии и инструменты во внешнеэкономической деятельности	12	8		4	2
Кейс «Отраслевая выставочно-ярмороочная деятельность в странах Ближнего Востока»	2	2	2	0	
Кейс «Экспорт упакованных продуктов питания из России в ОАЭ»	2	2	2	0	

Кейс «Строим мосты русским предприятиям в Китай»	4	4	4	0	
Итого	36	24	8	12	8

Тема 1. Сущность международного маркетинга.

Сущность маркетинга. Мотивы и этапы и формы интернационализации бизнеса. Виды маркетинга с точки зрения степени интернационализации деятельности организации: внутренний, внешнеторговый, международный, глобальный. Понятие и основные элементы международного маркетинга. Этапы перехода внешнеторговому к международному и глобальному маркетингу. Основные решения международного маркетинга. Концепции развития международного маркетинга.

Стратегическое и оперативное маркетинговое планирование при работе с внешними рынками. Методы оценки стратегического положения организации и стратегического маркетингового планирования.

Тема 2. Международные маркетинговые исследования и МИС.

Международные маркетинговые исследования. Классификация маркетинговых исследований. Маркетинговая информационная система, система поддержки решений и роль международных маркетинговых исследований. Синдицированные и стандартизированные маркетинговые услуги.

Процесс маркетинговых исследований. Специфика и этика международных маркетинговых исследований. Ошибки маркетинговых исследований. Первичная и вторичная информация. Преимущества, потенциальные возможности использования и недостатки вторичной информации. Внутренняя и внешняя вторичная информация: источники. Критерии оценки вторичной информации. Международные вторичные данные. Типы первичных данных. Методы сбора первичных данных – коммуникация (опрос и анкетирование) и наблюдение. Опрос. Методы проведения опроса. Сравнительная оценка методов опроса. Анкетирование. Стандартизированные открытые анкеты. Нестандартизированные открытые анкеты. Нестандартизированные закрытые анкеты. Проекционные методы в нестандартизированных закрытых анкетах. Ассоциативные методы. Методы завершения ситуации (завершение предложения, завершение истории). Методы конструирования ситуации (ответ по рисункам, анимационные тесты). Экспрессивные методы (метод третьего лица, ролевые игры). Тематический апперцепционный тест (ТАТ) и его использование в маркетинговых исследованиях. Стандартизированные закрытые анкеты. Наблюдение. Методы наблюдения. Сравнительная оценка методов наблюдения. Факторы оценки – стандартизируемость, закрытость, естественность, искажения. Специфика международных маркетинговых исследований при выборе метода сбора данных.

Основы измерения. Измерение ожиданий, восприятий и предпочтений. Формы для сбора данных. Формы для сбора данных.

Тема 3. Современные маркетинговые технологии и инструменты во внешнеэкономической деятельности.

Основные принципы сегментирования внешних потребительских рынков и рынков товаров промышленного назначения. Выбор целевых сегментов рынка. Признаки сегментации. Критерии выбора сегмента. Условия эффективности сегментации. Позиционирование товара на рынке. Виды позиционирования.

Инструменты маркетинга. Маркетинг-микс для международной деятельности.

Товарная стратегия. Брэндинг. Ценовая стратегия и тактика. Различные стратегии ценообразования. Тактические приемы в маркетинговом ценообразовании. Особенности товародвижения, дистрибуции и трейд-маркетинг на международных рынках. Инструменты продвижения в международном маркетинге.

Цифровая революция и инструменты цифрового маркетинга при работе на внешних рынках. Интеграция сквозных и маркетинговых технологий в международном маркетинге.

Специфика международного маркетинга услуг, интеллектуальной собственности.

Тема 4. Кейс «Отраслевая выставочно-ярморочная деятельность в странах Ближнего Востока».

Обзор выставок в Объединенных Арабских Эмиратах. Способы выбора наиболее эффективной выставки в вашей отрасли. Местные и международные выставки: разница и эффективность. Участие со своим стендом или посещение в качестве посетителя. Подготовка к выставке. Брошюры, прайс-листы, визитки, образцы: правильная подготовка. Чек-лист всего, что нужно сделать перед выставкой. Отслеживание лидов с выставки.

Тема 5. Кейс «Экспорт упакованных продуктов питания из России в ОАЭ».

Этот кейс показывает важность комплексного маркетингового подхода при выходе на новый рынок, а также роль международного сотрудничества в достижении успеха.

Обучающие цели:

- Выбор продукта для экспорта: как самостоятельно или при помощи специализированных компаний оценить перспективность продукта; визуальная адаптация продукта.
- Что будет вводить в заблуждение потребителей на Ближнем Востоке, если вы просто начнете поставлять товар как есть;
- требования к маркировке: как в них разобраться и что нужно наносить обязательно, а что просто полезно для маркетинга; логотипы Хяляль, органик и прочие. В каких случаях их разрешено наносить, а в каких случаях вам придется клеивать их, если они уже напечатаны на вашей упаковке;
- как находить B2B партнеров и дистрибуторов? нужно ли делать что-то самому производителю или местный агент все будет делать сам для развития вашего бренда и продукта;
- что и как правильно делать, чтобы стартовать с минимальными, средними и крупными бюджетами на развитие продаж в ОАЭ.

Тема 6. Кейс «Строим мосты русским предприятиям в Китай»

Российская компания, специализирующаяся на деревообработке и производстве конструкций для строительства, решила выйти на китайский рынок. Компания столкнулась с незнанием специфики китайского рынка, отсутствием налаженных связей и трудностями в продвижении своей продукции.

Обучающие цели:

- Познакомиться с особенностями работы на китайском рынке.
- Изучить методы проведения маркетинговых исследований
- Овладеть навыками работы с профессиональными ассоциациями.
- Узнать о современных методах продвижения на международном рынке.
- Развить компетенции в области управления маркетинговыми проектами.
- Как можно использовать digital-маркетинг для продвижения продукции на китайском рынке?
- Какие культурные особенности необходимо учитывать при работе с китайскими клиентами?
- Как можно закрепить позиции на рынке и создать прочные партнерские отношения с китайскими компаниями?

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

- Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.
- Изучение литературы по разделам курса.
- Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

1. Международный маркетинг : учебник и практикум для вузов / А. Л. Абаев [и др.] ; под редакцией А. Л. Абаева, В. А. Алексунина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 362 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01169-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/498852>
2. Международный маркетинг : учебник и практикум для вузов / И. В. Воробьева [и др.] ; под редакцией И. В. Воробьевой, К. .. Пецольдт, С. Ф. Сутырина. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 398 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534- 02455-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489324>
3. Международный маркетинг. Основы теории : учебник для вузов / Н. И. Диденко, Д. Ф. Скрипнюк. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 153 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9799-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/490971>
4. Транснациональные корпорации в международных экономических отношениях : учебное пособие для вузов / Н. И. Диденко, Д. Ф. Скрипнюк, Н. А. Конахина, К. Н. Киккас. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 271 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14159-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/496819>

Перечень необходимого программного обеспечения

6. Электронно-библиотечная система СФУ <https://bik.sfu-kras.ru/>
7. Журнал "Секрет фирмы" <http://secretmag.ru>
8. Портал Корпоративные финансы <http://www.cfin.ru>
9. Административно-Управленческий Портал <http://www.aup.ru>
10. Научная электронная библиотека E- library <http://elibrary.ru>

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

модуля (дисциплины)

«Российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности»

1. Аннотация

В курсе изучаются отдельные особенности правового регулирования внешнеторговых отношений, правовые аспекты трансграничных коммерческих контрактов, договорного урегулирования споров во внешнеэкономической деятельности. Целью является получение знаний об основных положениях российского и зарубежного законодательства, международных соглашений и конвенций, а также судебной и арбитражной практики в сфере международной торговли, урегулирования коммерческих споров между контрагентами из разных стран.

Курс нацелен на формирование и развитие следующих управленческих компетенций:

– Понимание основ и тенденций правового регулирования в сфере международной торговли

– Понимание механизмов введения односторонних экономических ограничений, возможностей их обжалования; содержание понятия «вторичных санкций»

– Умение выявить и оценить риски неисполнения международного коммерческого контракта, сформулировать и внести соответствующие положения в контракт;

– Умение адаптировать механизмы урегулирования и разрешения споров из международного коммерческого контракта (арбитраж и медиация) в условиях санкционных ограничений.

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

РО2 Понимать российское и международное нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности:

– Понимать основы правового регулирования внешнеэкономических сделок.

– Знать основы противодействия незаконным ограничительным мерам третьих стран.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа с использованием ЭОиДОТ
Правовое регулирование международной торговли	12	8	4	4	2

Внешнеторговый контракт: правовое регулирование, юридические риски и их преодоление	12	8	4	4	2
Разрешение споров по внешнеторговому контракту в международном коммерческом арбитраже в современных геополитических условиях	4	4	2	0	
Арбитраж и медиация : практический анализ для внешней торговли	12	8	4	4	2
Противодействие незаконным ограничительным мерам третьих стран: практический анализ	4	4	2	0	
Анализ кейса «Химический обман в Китае»	4	4	4	0	
Итого	48	36	20	12	6

Тема 1. Правовое регулирование международной торговли

Общая характеристика международной торговой системы. Всемирная торговая организация. Сфера регулирования ВТО. Особенности системы соглашений ВТО. Дискриминация в международной торговле и как она проявляется. Какие товары являются аналогичными. Влияние способов производства товаров на их аналогичность. Режим наибольшего благоприятствования в международной торговле товарами и услугами. Национальный режим торговли товарами. Основы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Субсидии и их воздействие на условия международной конкуренции. Механизмы защиты внутреннего рынка от импорта: антидемпинговые, компенсационные и специальные защитные меры. Режим международной торговли услугами. Режим защиты прав интеллектуальной собственности. Цифровые активы. Проблемы на стыке защиты прав интеллектуальной собственности, торговли и общественного здравоохранения. Правила и процедуры разрешения международных торговых споров. Победы России в спорах ВТО.

Тенденции в области международной торговли. Незаконные односторонние ограничительные меры («санкции»). Климатическая повестка и последствия для мировой торговли. Механизм трансграничного углеродного регулирования ЕС как новый вид протекционизма. Гендерная повестка как новый инструмент дискриминации в международной торговле. Режимы торговли России с дружественными странами. Соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом и третьими странами. Практические рекомендации для российских компаний в меняющихся условиях международной конкуренции

Тема 2. Внешнеторговый контракт: правовое регулирование, юридические риски и их преодоление

Международные источники правового регулирования: международные конвенции – Конвенция ООН 1980 г о договорах международной купли-

продажи товаров, Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, Инкотермс 2020 и их значение для российского предприятия, заключающего контракт с иностранной фирмой

Основные виды используемых в международной практике контрактов: международной купли-продажи, отношений строительного подряда, оказания услуг, дистрибуции, франчайзинга

Особенности составления международного контракта на примере договора международной купли-продажи:

- разработка проекта контракта: выбор условий, обеспечивающих интересы российской стороны во внешнеэкономическом контракте: согласование отдельных условий контракта, включая способы обеспечения исполнения обязательств контрагентом (неустойка, гарантия и вопросы их применения)

- право, подлежащее применению к существу спора (*lex causae*): оценка риска применения российского или иностранного права при исполнении контракта и при арбитражном разбирательстве возникшего между сторонами спора. Оценка рисков, связанных с применимым правом на стадии разрешения спора из внешнеэкономического контракта в современных условиях.

- исполнение внешнеэкономического контракта: самостоятельная (контрактными способами и доарбитражная) защита интересов при нарушении контракта: оценка рисков, связанных с окружающей средой внешнеэкономического контракта, претензии и рекламации

Обязанности продавца по договору международной купли-продажи товаров. Обязанности покупателя по договору международной купли-продажи товаров. Ответственность за неисполнение договора международной купли-продажи. Возмещение убытков как универсальная форма защиты при нарушении одной из сторон контракта своих обязанностей.

Правовые и коммерческие риски, возникающие при взыскании убытков по Венской конвенции и по национальному праву (предвидимость, достоверность убытков и их доказывание). Оценка правовых оснований и особенностей взыскания санкций по Венской конвенции. Особенности взыскания неустойки (пени, штрафа) по праву России и по праву других стран. Освобождение от ответственности по договору купли-продажи

Тема 3. Разрешение споров по внешнеторговому контракту в международном коммерческом арбитраже в современных геополитических условиях

Основы правового регулирования разрешения международных коммерческих споров: российское законодательство, международные соглашения, законодательство отдельных стран.

Основные авторитетные арбитражные центры в мире: особенности правил арбитража. Преимущества и недостатки арбитража *ad hoc*, Арбитражный регламент UNCITRAL.

Влияние санкционных ограничений на разрешение международных коммерческих споров. Оценка рисков, связанных с механизмами разрешения споров из внешнеэкономических контрактов. Приведение в исполнение

иностранных арбитражных решений в современных условиях. Антиисковые меры в связи с участием в деле подсанкционных лиц.

Тема 4. Медиация и арбитраж : практический анализ для внешней торговли

Система АРС (альтернативного разрешения) трансграничных коммерческих споров на современном этапе. Понятие и место медиации в системе АРС. Медиация и арбитражное разбирательство: современная специфика. Взаимодействие арбитров/медиаторов и сторон.

Виды медиации. Преимущества и недостатки институциональной медиации и медиации ad hoc. Принципы медиации (добровольность, конфиденциальность, независимость и беспристрастность медиатора, равноправие сторон).

Основные источники регулирования международной коммерческой медиации. Основные институты, администрирующие процедуры международной коммерческой медиации. Институты общего профиля и специальные. Правила предварительного анализа коммерческого конфликта (тест на медиабильность).

Критерии выбора администрирующего института для проведения медиации по конкретному спору. Критерии выбора медиатора. Процедура медиации: основные этапы. Роль юриста предприятия в подготовке, оформлении и самой процедуре медиации.

Медиативное соглашение в трансграничных спорах: особенности содержания и оформления. Возможности принудительного исполнения. Сингапурская конвенция о медиации и ее роль в формировании стандартов подхода к проведению процедуры медиации и оформлению ее результатов.

Гибридные процедуры и их особенности. Возможности оформления медиативных соглашений для упрощения их последующего исполнения за рубежом.

Кейс-метод: разбор актуальной ситуации из практики МКАС при ТПП РФ. Выявление правовых проблем, поиск и обоснование предложений по разрешению спора, анализ и обсуждение выводов по правовым позициям.

Тема 5. Противодействие незаконным ограничительным мерам третьих стран: практический анализ

Понятие односторонних ограничительных мер. Односторонние экономические санкции ЕС. Односторонние экономические санкции США. Односторонние экономические санкции различных стран (Япония, Австралия, Новая Зеландия).

Механизмы оспаривания включения в санкционные списки. Односторонние экономические санкции и их влияние на возможность исполнения международных коммерческих контрактов. Понятие и роль «вторичных санкций».

Санкционные оговорки в контракте: содержание, особенности формулирования.

Односторонние экономические ограничения и договорное урегулирование международных коммерческих споров. Каскадные и гибридные оговорки. «Закон Лугового».

Тема 6. Анализ кейса «Химический обман в Китае»

Этот кейс предоставляет возможность изучить юридические аспекты ведения бизнеса в Китае, а также разработать практические навыки по защите своих прав в случае возникновения подобных ситуаций.

Клиент заказал партию химических материалов в Китае. По прибытии товара выяснилось, что вместо оригинального продукта клиент получил жидкость, по внешнему виду напоминающую оригинал, но являющуюся его дубликатом с другими свойствами. Производитель отказался признавать свою вину и менять товар, что привело к судебному разбирательству в Арбитражном суде Китая.

Обучающие цели:

- Познакомиться с основами китайского правового регулирования в сфере международных торговых отношений.
- Развить навыки анализа контрактов и нормативно-правовых актов.
- Овладеть навыками подготовки и ведения судебных процессов в Китае.
- Научиться разрабатывать стратегии разрешения международных коммерческих споров.
- Как можно было предотвратить эту ситуацию?
- Какие меры предосторожности необходимо принимать при заказе товара из Китая?
- Какие ресурсы доступны для получения юридической помощи в Китае?

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

– Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.

– Изучение литературы по разделам курса.

– Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции,

в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

1. Акматалиева А. С. Специфика нетарифного регулирования внешней торговли в международном праве // Постсоветский материк 2022. № 2(34). С. 61–74.
2. Гальперин М. Л. Битва юрисдикций: есть ли процессуальное оружие у российских судов? Комментарий к изменениям, внесенным в АПК РФ Федеральным законом от 08.06.2020 № 171-ФЗ // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2021. № 1.
3. Геворгян К. Г. Международная жизнь: «Односторонние санкции» и международное право: Заключение Международно-правового совета при МИД России. №. 8. 2012. С. 93–104.
4. Гландин С. В. Закон о праве подсанкционных лиц переносить судебные споры в Россию: причины и предпосылки // Международное правосудие. 2021. № 1(37). С.131-152.
5. Гриб В. В., Егорова М. А. Правовые основания одностороннего введения экономических санкций в условиях действия законодательства ВТО // Юридический мир.2014. № 12.С. 48–55.
6. Ириарте Анхелья Х. Л., Линников А. С., Середас А. В., Минаков А. С. Актуальные способы юридической защиты российских лиц в обстановке международных экономических санкций. // Финансы: теория и практика. 2022. Т. 26. № 1.
7. Крицкий К. В. Термины «международные санкции» и «односторонние ограничительные меры» // Московский журнал международного права. 2016, № 2. С. 204–213.

8. Линников А. С. Влияние международных санкций на деятельность иностранных компаний в России. Вестник Финансового университета. 2017. № 3. С.141-148.
9. Рачков И. В. Экономические санкции с точки зрения права ГАТТ/ВТО // Международное правосудие. 2014. № 3 (11). С. 91–113.
10. Савельев А. И. Теория и практика. Односторонние экономические санкции США: взгляд со стороны американского и российского права // Закон. 2015. №5. С.108-131.
11. Тимофеев И. Н. Политика санкций Европейского союза. Опыт событийного анализа // Современная Европа. 2021. № 2 (102). С. 17–27.
12. Щукин А. И. Совершенствование российского судопроизводства в условиях экономических санкций: исключительная компетенция и получение экзекватуры (часть 1) // Закон. № 2021. № 1.
13. Щукин А. И. Совершенствование российского судопроизводства в условиях экономических санкций: неисполнимость юрисдикционного соглашения и антиисковый запрет (часть 2) // Закон. 2021. №2.
14. Экономические санкции против России: правовые вызовы и перспективы (Сборник статей) / Под ред. С.В. Гландина, М.Г. Дораева. М.: Инфотропик, 2018 г. 216 с.

Перечень необходимого программного обеспечения

11. Электронно-библиотечная система СФУ <https://bik.sfu-kras.ru/>
12. The Observatory of Economic Complexity <https://oec.world/en>
13. Портал Корпоративные финансы <http://www.cfin.ru>
14. Административно-Управленческий Портал <http://www.aup.ru>
15. Научная электронная библиотека E- library <http://elibrary.ru>

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (дисциплины)
«Логистика в международных цепях поставок»

1. Аннотация

В курсе изучаются практические аспекты организации логистической деятельности при оптимизации и управлении международными цепями поставок. Курс нацелен на формирование и развитие следующих управленческих компетенций:

- Понимание специфики и особенностей международной логистической деятельности.
- Понимание специфики международных грузоперевозок в различных условиях.
- Понимание особенностей документального сопровождения внешнеэкономической деятельности.
- Управление рисками при организации международных цепей поставок.

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

РО4 Осуществлять процедуры закупок:

- Осуществлять процедуры и протоколы должной осмотрительности и комплайанса в отношении иностранных партнеров.
- Организовывать логистические системные коммуникации в экспортных процессах.
- Проектировать логистическую инфраструктуру товародвижения в международных коммуникациях.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа с использованием ЭОиДОТ
Логистические технологии в международных цепях поставок	12	8	-	4	2
Базисные условия поставки INCOTERMS 2020. Нестандартные базисы.	12	8	4	4	2
Документальное сопровождение грузоперевозок во внешнеэкономической деятельности – оформление деклараций, сертификатов и других разрешительных документов.	8	4	4	4	2
Кейс «Техническое регулирование российского экспорта в КНР»	4	4	4	-	-
Итого	36	24	12	12	6

Тема 1. Логистические технологии в международных цепях поставок

Сущность и факторы развития международной логистики. Глобализация мировой экономики и цифровизация. Международные цепи поставок. Инфраструктурное обеспечение международной логистики. Современные логистические информационные технологии: сущность и роль при управлении международными цепями поставок. Логистические технологии в области снабжения (MRP I, JIT, JIS, VMI, SRM, KANBAN), производства (ERP, MES, APS, SCEM, SCMo), распределения (DRP, QR, CRM, ECR, CPFR), складирования (WMS, штрихкодирование, RFID), транспортировки (TMS, системы слежения), а также технологии электронного обмена данными в международных цепях поставок.

Тема 2. Инструменты стимулирования экспорта

Принципы ИНКОТЕРМС-2020. Сфера применения правил ИНКОТЕРМС-2020. Структура ИНКОТЕРМС-2020. Общие обязанности сторон в международных грузоперевозках. Переход рисков в международных грузоперевозках. Страхование в международных грузоперевозках. Распределение расходов в международных грузоперевозках. Проверка / упаковка / маркировка грузов по базисам поставки.

Нестандартные базисы (ex-pipeline, ex-tanks, ex-vaults, FOB trimmed, CIF abridged и пр. и т.п., группа T(V))

Тема 3. Документальное сопровождение грузоперевозок во внешнеэкономической деятельности – оформление деклараций, сертификатов и других разрешительных документов.

Международные интер/мультимодальные перевозки. Коносамент. Транспортная накладная при перевозке товаров водным транспортом. Железнодорожная накладная. Книжка МДП. Карнет АТА. Багажная квитанция. Иные документы, предусмотренные правилами перевозки по железной дороге. Транспортная накладная, предусмотренная Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 года. Иная транспортная накладная, используемая при перевозке товаров автодорожным транспортом. Авианакладная. Транспортные документы, используемые при перемещении товаров трубопроводным транспортом или по линиям электропередачи. Почтовая накладная. Общая накладная при экспресс-доставке. Индивидуальная накладная при экспресс-доставке. Иные транспортные (перевозочные) документы.

Тема 4. Кейс «Техническое регулирование и логистика экспорта российской зерновой продукции в КНР»

Экспорт рапса (*Brassica napus*) в КНР, основные логистические маршруты. Экспертиза качества продукции. Соблюдение технических регламентов и мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования при экспорте рапса в КНР (ограничения на вывоз, таможенные пошлины, фитосанитарные и карантинные документы, дополнительные сертификаты и прочие).

Организация транспортировки рапса в КНР. Обоснование способа транспортировки продукции. Грузовые и грузосопроводительные документы (ГУ-12 и прочие). Таможенные документы. Анализ основных транспортных рисков.

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

– Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.

– Изучение литературы по разделам курса.

– Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

1. Эмирова, А. Е. Международная логистика : учебное пособие для вузов / А. Е. Эмирова, Н. Д. Эмиров. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 173 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14927-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544072> (дата обращения: 28.06.2024).
2. Неруш, Ю. М. Логистика : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю. М. Неруш, А. Ю. Неруш. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 419 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19114-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/555975> (дата обращения: 28.06.2024).
3. Логистика и управление цепями поставок на транспорте : учебник для вузов / И. В. Карапетянц [и др.] ; под редакцией И. В. Карапетянц, Е. И. Павловой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 410 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17524-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/544544> (дата обращения: 28.06.2024).
4. Транспортно-экспедиционная деятельность : учебник и практикум для вузов / Л. И. Рогавичене [и др.] ; под редакцией Е. В. Будриной. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17135-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/536673> (дата обращения: 28.06.2024).

Перечень необходимого программного обеспечения

5. Электронно-библиотечная система СФУ <https://bik.sfu-kras.ru/>
6. The Observatory of Economic Complexity <https://oec.world/en>
7. Портал Корпоративные финансы <http://www.cfin.ru>
8. Административно-Управленческий Портал <http://www.aup.ru>
9. Научная электронная библиотека E- library <http://elibrary.ru>

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (дисциплины)
«Межкультурные коммуникации во внешнеэкономической
деятельности»

1. Аннотация

В курсе изучаются теоретические и практические аспекты межкультурной коммуникации, рассматриваемые в ситуации внешнеэкономической деятельности. Курс нацелен на формирование и развитие основных межкультурных коммуникативных компетенций у специалистов, вовлеченных во внешнеэкономическую деятельность:

- формирование у слушателей целостного представления о межкультурном взаимодействии, о природе деловой культуры, ее связи с основными константами и переменными культуры;
- выработка навыков эффективной успешной коммуникации, а также совершенствование научно-практической подготовки специалистов в области межкультурной деловой коммуникации;
- овладение навыками успешного ведения переговоров с учетом культурных особенностей зарубежных деловых партнеров.

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

Р05 Осуществлять межкультурные коммуникации во внешнеэкономической деятельности:

- Реализовывать особенности межкультурных коммуникаций.
- Вести дискуссии, совещания и переговоры.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа с использованием ЭОиДОТ
Межкультурные коммуникации во ВЭД: теоретические основы, принципы, механизмы и особенности	12	8	4	4	2
Вербальные и невербальные аспекты межкультурного делового общения	12	8	4	4	2
Тренинг – Подготовка и проведение переговоров с учетом культурных особенностей зарубежных деловых партнеров	12	8	8	4	2
Итого	36	24	12	12	6

Тема 1. Межкультурные коммуникации во ВЭД: теоретические основы, принципы, механизмы и особенности

Культура и коммуникация: роль коммуникативных процессов в развитии культуры и влияние культуры на реализацию и успешное управление коммуникативными процессами. Культурные коммуникативные универсалии на современном этапе развития мировой и национальных культур. Понятия языковой, коммуникативной и дискурсивной личностей в межкультурном контексте.

Культуры мира: основные особенности и отличия в бытовом и деловом поведении. Поликультурализм и многоязычие современного мира. Типология культур (Э. Холл, Г. Хофстеде и др.): принципы и основы классификации. Картина мира и мировосприятие через призму культуры. Культурный конфликт и пути его преодоления.

Основные теории межкультурной коммуникации (МКК), их использование в межкультурном менеджменте. Деловые культуры в международном бизнесе и проблемы межкультурной деловой коммуникации. Межкультурная коммуникация как особый тип общения. Значение стереотипов для межкультурной коммуникации. Роль языка в межкультурной деловой коммуникации. Лингвистические проблемы межкультурной деловой коммуникации.

Тема 2. Вербальные и невербальные аспекты межкультурного делового общения

Межперсональная интеракция в условиях межкультурной деловой коммуникации. Проблема понимания в межкультурной деловой коммуникации.

Как избежать ошибок и выбрать эффективную стратегию в межкультурном общении. Имидж делового человека в различных культурах мира.

Коммуникативное поведение (вербальное и невербальное) и культура. Деловая коммуникация и ее отличительные особенности. Понятие и сущность. Виды и формы. Коммуникативная компетентность и успешная деловая коммуникация.

Межкультурные различия и особенности в деловой коммуникации. Этические проблемы деловых отношений. Управление деловым общением в ситуации межкультурной коммуникации, многообразные форм и методы управления взаимодействием людей. Стратегии эффективного коммуникативного поведения и достижения взаимопонимания во внешнеэкономической деятельности.

Тема 3. Тренинг – Подготовка и проведение переговоров с учетом культурных особенностей зарубежных деловых партнеров

Этикет деловых отношений. Особенности делового общения с иностранными партнерами. Этикет деловых переговоров и приемов. Подготовка и планирование переговоров (протокольная и содержательная части).

Особенности подготовки и проведения переговоров с учетом национальных, культурных и языковых различий у сторон переговорного процесса. Национальный стиль ведения переговоров в различных регионах мира.

Проведение переговоров (место проведения, представление членов делегации, визитки, деловая документация, продолжительность, конфиденциальность, подарки, одежда).

Вербальная и невербальная коммуникация в процессе проведения переговоров. Привлечение переводчика для переговоров. Телефонные переговоры и переговоры по видеосвязи.

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

– Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.

– Изучение литературы по разделам курса.

– Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы.

В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

1. Безуглова, Н.П. Межкультурные взаимодействия в экономике: возникновение и трансформация исследований: Монография / Н.П. Безуглова. – М.: МГУКИ, 2016. – 318 с.
2. Зинченко, В. Г. Межкультурная коммуникация: от системного подхода к синергетической парадигме : учебное пособие : [16+] / В. Г. Зинченко, В. Г. Зусман, З. И. Кирнозе. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 223 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=79344>
3. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента. Как вести бизнес с представителями других стран и культур. - М.: Дело, 2018. – 256 с.
4. Шарков Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации [Электронный ресурс]:учебник. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 488 с. – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496159>

Перечень необходимого программного обеспечения

1. Электронно-библиотечная система СФУ <https://bik.sfu-kras.ru/>
2. Научная электронная библиотека www.elibrary.ru
3. Административно-управленческий портал <http://aup.ru>
4. Информационно – правовой портал ГАРАНТ <http://www.garant.ru>;
5. Аудитория с мультимедийным комплексом

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (дисциплины)
«Финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической
деятельности»

1. Аннотация

В курсе изучаются практические аспекты финансового и банковского сопровождения внешнеэкономической деятельности. Курс нацелен на формирование и развитие следующих управленческих компетенций:

- понимание принципов функционирования международных расчетов и платежных системы;
- знание финансовых инструментов международной торговли.

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

РОб Осуществлять финансовое и банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности:

- Понимать принципы функционирования международных расчетов и платежных системы.
- Знать финансовые инструменты в международной торговле.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа с использованием ЭОиДОТ
Международные расчеты и платежные системы	12	4	2	8	2
Финансовые инструменты в международной торговле	8	4	2	4	2
Финансирование внешнеэкономических операций	8	4	2	4	2
Кейс	4	4	4	0	-
Итого	32	16	10	16	6

Тема 1. Международные расчеты и платежные системы

Международные расчёты, расчёты по международным операциям – форма международных валютно-кредитных отношений. Проблема выбора определенной формы международных расчетов. Принципиальное отличие международных расчетов от внутренних: связь с обменом национальных валют. Особенности международных расчетов.

Инфраструктура международных расчетов и платежей. Межбанковские корреспондентские отношения и финансовые риски. Международные расчеты как повседневная деятельность банков. Установление корреспондентских (договорных) отношений между кредитными учреждениями разных стран.

Открытие в банках счетов ностро и лоро. Риски для экспортеров и импортеров при осуществлении экспортно-импортных операций.

Формы расчетов как самостоятельный элемент внешнеторговых сделок и финансовых операций. Зависимость форм расчетов от условий межгосударственных валютных и финансовых взаимоотношений, норм национального валютного контроля в странах контрагентов, единообразия в банковской практике на основе международных унифицированных правил и обычаев. Факторы, влияющие на формы международных расчетов. Формы и методы (инструменты) расчетов.

Международные системы передачи финансовых сообщений. SWIFT, СПФС, CIPS, CHIPS, ELLIPS, TBF, CHAPS, SEPA, RTGS plus и др.

SWIFT MT 103. Альтернативы SWIFT MT 103 в условиях незаконных ограничений третьих стран. Основные типы злоупотреблений со SWIFT MT103.

Тема 2. Финансовые инструменты в международной торговле

Аккредитивная форма расчетов SWIFT MT 700. Унифицированные обычаи и правила по документарному аккредитиву (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, UCP 600), публикация Международной торговой палаты. Коллизии международных и национальных правил обращения документарных аккредитивов.

Основные виды аккредитива. Стороны, участвующие в осуществлении операций по аккредитиву. Схема расчетов с использованием аккредитива. Исполняющий банк. Недостатки аккредитивной формы расчетов. Снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров его адрес: это отличие аккредитивной формы расчетов от других форм расчетов. Основные виды аккредитива. Стороны, участвующие в осуществлении операций по аккредитиву. Схема расчетов с использованием аккредитива. Недостатки аккредитивной формы расчетов.

Инкассовая форма расчетов. Унифицированные правила по инкассо, Uniform Rules for Collections - Including eURC Version 1.1 URC 522. Коллизии между российским и международным использованием. Схема расчетов по инкассо. Участники инкассовой операции. Основные недостатки инкассовой формы расчетов.

Банковская гарантия. Унифицированные правила для гарантий по требованию, The Uniform Rules for Demand Guarantees URDG 758. Коллизии. SWIFT MT760. Performance bond – гарантия экспортера

Блокировка фондов в исполнение контракта.

Тема 3. Финансирование внешнеэкономических операций

Услуги банков по сопровождению ВЭД. Ведение валютных счетов, проведение конверсионных, неторговых, документарных и иных видов операций, осуществление международных денежных переводов и расчетов.

Торговое и проектное финансирование коммерческими банками. Схема, описание и примеры синдицированной сделки при торговом финансировании, постимпортного и предэкспортного финансирования. Схема, описание и примеры финансирования экспортера с использованием банковской гарантии возврата авансового платежа, финансирования импортеров с использованием

банковской гарантии или подтвержденного аккредитива, пред экспортного финансирования на основе гарантий российского банка.

Индикативные условия по сделке экспортного финансирования.

Виды торгового финансирования: страховые инструменты, финансовые инструменты. Страховое покрытие ЭКА (Экспортно-Кредитных Агентств). Страховое покрытие коммерческих компаний по страхованию экспортных кредитов. Резервные банковские аккредитивы. Кредитные инструменты торгового финансирования: экспортное кредитование, экспортный факторинг, коммерческий кредит

Тема 4. Анализ кейса

Банковское сопровождение внешнеэкономической деятельности. Риски банка и клиента, возникающие при совершении валютных операций. Управление банковскими рисками валютных операций.

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

– Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.

– Изучение литературы по разделам курса.

– Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить

представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

1. Ермаков, Владимир Анатольевич. Международное торговое финансирование : Учебное пособие / Российский университет дружбы народов. – Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. – 99 с. – (Высшее образование). - ISBN 978-5-16-019273-4. - ISBN 978-5-16-111972-3 (электр. издание).
2. Игнатова, О. В. Международные расчеты и платежи. Практикум : учебное пособие для вузов / О. В. Игнатова, О. А. Горбунова, А. А. Прудникова ; под редакцией О. В. Игнатовой. – Москва : Издательство Юрайт, 2024. – 218 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-06426-1. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/540603>
3. Международные расчеты : учебное пособие / Е. А. Звонова, О. В. Игнатова, Т. А. Асон [и др.] ; под ред. Е. А. Звоновой, О. В. Игнатовой. – Москва : КноРус, 2023. – 242 с.
4. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / Д. М. Михайлов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 905 с. – (Профессиональная практика). – ISBN 978-5-534-14513-7. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/477801>.

Перечень необходимого программного обеспечения

1. Электронно-библиотечная система СФУ <https://bik.sfu-kras.ru/>
2. The Observatory of Economic Complexity <https://oec.world/en>
3. Портал Корпоративные финансы <http://www.cfin.ru>
4. Административно-Управленческий Портал <http://www.aup.ru>
5. Научная электронная библиотека E-library <http://elibrary.ru>

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
модуля (дисциплины)
«Таможенно-тарифное регулирование»

1. Аннотация

В курсе изучаются аспекты таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности РФ. Курс нацелен на формирование и развитие следующих компонентов компетенций:

– Знание теоретических, организационных и законодательных основ таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ и Евразийском экономическом союзе.

– Знание видов и форм таможенных деклараций.

– Умение использовать порядок заполнения деклараций

– Умение пользоваться классификаторами для заполнения ДТ

– Умение исчислять таможенные пошлины в соответствии с ЕТТ ЕАЭС

Цель модуля (результаты обучения)

По окончании обучения на данном модуле слушатели будут способны:

РОЗ Знать инструменты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования ВЭД:

– Понимать роль и место таможенного регулирования в системе мер государственного управления внешнеэкономической деятельности.

– Понимать нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

2. Содержание

Тема	Общая трудоемкость, ч.	Аудиторные занятия, ч		Самостоятельная работа, ч	
		Всего	Активные методы обучения	Всего	Самост. работа использованием ЭОиДОТ
Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности	12	4	4	0	8
Декларирование товаров и транспортных средств	8	4	0	4	4
Кейс «Определение таможенной пошлины в соответствии с ЕТТ ЕАЭС»	4	4	0	4	0
Итого	24	12	4	8	12

Тема 1. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности

Таможенно-тарифное регулирование как элемент системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности.

Правовое обеспечение таможенно-тарифного регулирования. Законодательство таможенного союза и Российской Федерации по вопросам таможенно-тарифного регулирования.

Таможенная пошлина как инструмент таможенно-тарифного регулирования внешнеторговой деятельности. Виды таможенных пошлин.

Страна происхождения товара и система тарифных преференций. Правовые и организационные основы определения страны происхождения товара. Страна происхождения товара: понятие и цель определения. Критерии достаточной переработки товара

Единая система преференций ЕАЭС. Правовые основы предоставления тарифных льгот. Условия предоставления тарифных льгот.

Тема 2. Декларирование товаров и транспортных средств

Основные положения в области декларирования товаров и транспортных средств. Виды таможенных деклараций. Формы декларирования, сроки и места подачи таможенных деклараций.

Декларант (его права, обязанности и ответственность).

Представление документов при декларировании товаров таможенным органам. Изменение и дополнение сведений, заявленных в таможенной декларации. Основные сведения, содержащиеся в декларации на товары. Порядок подачи и регистрации декларации на товары, основания для отказа в регистрации декларации на товары. Правила заполнения граф ДТ. Основания (условия) выпуска товаров

Тема 3. Кейс «Определение таможенной пошлины в соответствии с ЕТТ ЕАЭС»

Таможенный тариф – инструмент таможенно-тарифного регулирования. Понятие, структура, функции, принципы построения таможенного тарифа.

Виды ставок таможенных пошлин. Исчисление таможенных пошлин в соответствии с Единым таможенным тарифом ЕАЭС.

3. Условия реализации программы модуля

Обучение по программе реализовано в формате смешанного обучения, с применением активных технологий совместного обучения в электронной среде (синхронные и асинхронные занятия). Лекционные занятия с использованием презентации PowerPoint, видео материалов.

Занятия с использованием активных, интерактивных и электронных методов обучения.

Анализ кейсов, проведение мастер-класса на основе работы в малых группах с последующим представлением результатов работы группы и обсуждением.

Самостоятельная работа слушателей:

– Обучение в системе электронного обучения СФУ: прохождение онлайн-лекций, выполнение индивидуальных и групповых заданий, задание на кросс-рецензирование.

– Изучение литературы по разделам курса.

– Индивидуальная подготовка к групповой работе по анализу конкретных ситуаций и групповым проектам.

Материально-технические условия реализации программы

Синхронные занятия реализуются на базе инструментов видеоконференцсвязи и включают в себя практические, лабораторные занятия, сочетающие в себе ответы на вопросы, связанные с материалом лекции, в формате дискуссий, а также групповую и индивидуальную работу. Для проведения синхронных занятий (вебинаров со спикерами) применяются сервисы видеоконференций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение программы модуля

Программа может быть реализована как очно, так и заочно, в том числе, с применением дистанционных образовательных технологий. Она включает занятия лекционного типа, интерактивные формы обучения, практические, лабораторные занятия, консультации. Обучающиеся могут дополнить представленные материалы, подключая к учебной работе иные источники информации, освещающие обсуждаемые проблемы.

Содержание комплекта учебно-методических материалов

УМК содержит: систему навигации по программе (учебно-тематический план, интерактивный график работы по программе, сведения о результатах обучения, о преподавателях программы, чат для объявлений и вопросов преподавателям), набор презентации к лекциям, систему заданий с подробными инструкциями, списки основной и дополнительной литературы. В электронном курсе реализована система обратной связи, а также онлайн-площадки для взаимного обучения.

Литература

- 1 Покровская, В. В. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности [Текст] : учебник для студентов образовательных организаций, обучающихся по специальности 036401.65 "Таможенное дело" / В. В. Покровская ; Высш. шк. экономики.- Санкт-Петербург : Интермедия, 2014.
- 2 Соклаков, Андрей Александрович. Таможенные платежи и таможенная стоимость в различных таможенных процедурах [Текст] : учебное пособие для студентов образовательных организаций, обучающихся по специальности "Таможенное дело" / А. А. Соклаков.- Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2015.
- 3 Сальников, К. А. Декларирование товаров и транспортных средств [Текст] : учебное пособие для вузов по специальности 036401 "Таможенное дело" (квалификация(степень) "специалист" / К. А. Сальников.- Санкт-Петербург : ИЦ Интермедия, 2015. - 226 с.

4. Оценка качества освоения программы модуля (формы аттестации, оценочные и методические материалы)

Форма аттестации по модулю: зачет.

Контроль освоения дисциплины и формирования образовательных результатов по дисциплине осуществляется накопительным итогом из оценки выполнения заданий в ходе прохождения курса и промежуточного контроля.

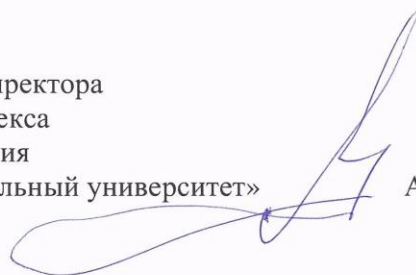
Составители программы:

Улина Светлана Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий Кафедрой международной и управленческой экономики, ИЭГУиФ ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет";

Суслов Дмитрий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент Научно-учебной лаборатории системной аналитики и управления внешней экономической деятельностью, ИЭГУиФ ФГАОУ ВО "Сибирский федеральный университет".

Руководитель программы:

д-р экон. наук, доцент,
заместитель исполнительного директора
научно-образовательного комплекса
в области экономики и управления
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»



А.С. Ямщиков