

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет
имени Владимира Даля»

Институт управления и государственной службы
Кафедра менеджмента и экономической безопасности



УТВЕРЖДАЮ:
Директор Института управления и
государственной службы
Р.Г. Харьковский
(подпись)

04 2023 года

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«ВЭД ОРГАНИЗАЦИИ»

По направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль: «Менеджмент организаций»

Луганск – 2023

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «ВЭД организации» по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент «Менеджмент организаций» – 39с.

Рабочая программа учебной дисциплины «ВЭД организации» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. № 970).

СОСТАВИТЕЛЬ:

старший преподаватель кафедры менеджмента и экономической безопасности
Махонич И.В.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры менеджмента и экономической безопасности «14» 03 2023 г., протокол № 8

Заведующий кафедрой
менеджмента и экономической безопасности  Тисунова В.Н.

Переутверждена: «__» _____ 2023 г., протокол № _____

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии института управления и государственной службы «12» 04 2023 г., протокол № 8

Председатель учебно-методической
комиссии института  Резник А.А.

Структура и содержание дисциплины

1. Цель и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе

Цель изучения дисциплины – изучение практической стороны такого важнейшего звена мировой экономики как внешнеэкономическая деятельность. Практическая направленность дисциплины позволяет привить студентами навыки управления внешнеэкономическими процессами. Для студентов специальности «Менеджмент организаций» дисциплина является одной из базисных. Внешнеэкономическая деятельность рассматривается здесь как взаимовыгодное сотрудничество между иностранными контрагентами.

Задачи курса:

раскрыть особенности организации внешнеэкономической деятельности на предприятии;

изучить основные понятия, принципы и элементы внешнеэкономической деятельности предприятия;

рассмотреть основные положения государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, определения специфики применения методов таможенно-тарифной и нетарифной политики государства.

сформировать у будущих специалистов умение анализа внешнеэкономической деятельности предприятия, региона, страны.

2. Место дисциплины в структуре ООП ВО.

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность организации» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений учебного плана.

Необходимыми условиями для освоения дисциплины являются: знания нормативных актов, правовых основ функционирования предприятий на внешнем рынке, принципов и методов государственного регулирования ВЭД, особенностей организации управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии; умения осуществлять международные маркетинговые исследования по выбору потенциального рынка, иностранного контрагента, заключать и реализовывать международную контрактную деятельность; навыки оформлять внешнеторговую документацию, проводить международные коммерческие переговоры.

Содержание дисциплины является логическим продолжением содержанием дисциплин «Региональная экономика», «Менеджмент», «Экономическая теория и макроэкономика», «Экономика предприятия», «Мировая экономика» и служит основой для освоения дисциплин «Управление качеством», «Инвестиционный менеджмент».

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК - 4. Способен участвовать в разработке стратегий организации в условиях глобальной конкурентной среды	ПК - 4.3. Понимает способы проникновения организаций на зарубежные рынки и факторы, влияющие на их выбор, владеет навыками применения основ управления внешнеэкономической деятельностью организации.	знать: принципы сбора, классификации, обработки и использования информации, основы исследовательской и аналитической деятельности в этой области; уметь: ориентироваться в рыночных условиях и используя отличные предметные знания, осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения управленческих задач; делать грамотные выводы по результатам проведенного анализа и предлагать мероприятия, повышающие эффективность компании; владеть: методами разработки и реализации маркетинговых программ; навыками проведения переговоров с экономическими службами предприятий для сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов.

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов (зач. ед.)		
	очная форма	очно-заочная форма	заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	108 (3 зач. ед)	108 (3 зач. ед)	
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	48	32	
в том числе:			
Лекции	24	16	
Семинарские занятия	-		-
Практические занятия	24	16	
Лабораторные работы	-		-
Курсовая работа (курсовой проект)	-		-
Другие формы и методы организации образова-	-		-

тельного процесса (<i>расчетно-графические работы, групповые дискуссии, ролевые игры, тренинг, компьютерные симуляции, интерактивные лекции, семинары, анализ деловых ситуаций и т.п.</i>)			
Самостоятельная работа студента (всего)	60	76	
Форма аттестации	экзамен	экзамен	

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.

Определения категорий внешнеэкономической сферы и их взаимосвязи. Характеристика предпосылок развития внешнеэкономической деятельности. Суть и особенности внешнеэкономической политики страны. Этапы развития внешнеэкономической деятельности. Показатели функционирования внешнеэкономической системы страны.

Тема 2. СИСТЕМА РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД.

Принципы внешнеэкономической деятельности. Классификация субъектов и видов внешнеэкономической деятельности. Система органов государственного регулирования ВЭД. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности.

Тема 3. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНЫЕ И НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД

Характеристика системы таможенного регулирования. Таможенный тариф как инструмент экономической политики страны. Классификация таможенного тарифа. Таможенное оформление при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Количественные ограничения экспортно-импортных операций. Финансовые методы регулирования внешнеэкономической деятельности. Скрытые методы протекционизма

Тема 4. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВЭД НА ПРЕДПРИЯТИИ.

Виды внешнеэкономической деятельности предприятия. Управление внешнеэкономической деятельностью. Основные причины выхода на внешние рынки или развития внешнеэкономической деятельности. Выбор целевого рынка для внешнеэкономической деятельности. Стратегии выхода на внешние рынки. Контроль и оценка эффективности внешнеэкономической деятельности. Принципы построения внешнеэкономических служб на фирме.

Тема 5. ОСОБЕННОСТИ ИЗУЧЕНИЯ ЗАГРАНИЧНЫХ РЫНКОВ.

Изучение рыночной, предпринимательской среды на внешних рынках. Факторы привлекательности заграничного рынка. Изучение емкости внешнего рынка и спроса. Изучение фирм-партнеров (фирменной структуры рынка) во внешнеэкономической деятельности. Обзор и прогноз развития внешнего рынка. Основные методы изучения внешних рынков.

Тема 6. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ДОГОВОРЫ: ВИДЫ, СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ.

Внешнеторговые соглашения, контракты. Виды внешнеторговых соглашений. Структура и содержание международных соглашений покупки-продажи.

Тема 7. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ.

Сущность внешнеторговой документации. Характеристика внешнеторговой документации по классификационным признакам: за обеспечением производства экспортного товара; товаросопроводительные документы (коммерческие документы, страховые, транспортные и отгрузочные, транспортно-экспедиторские, таможенные); документы по платежно-банковским операциям (финансовые документы).

Тема 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ И БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ВЭД.

Сущность международных расчетов, валютных операций и необходимость банковского обслуживания в сфере ВЭД. Основные средства международных расчетов. Характеристика способов международных платежей. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта.

Тема 9. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ.

Сущность и система регулирования международных перевозок. Факторы выбора вида транспортировки товара. Особенности осуществления и документального оформления: морских перевозок; железнодорожных перевозок; автомобильных перевозок; воздушных перевозок. Транспортно-экспедиционные предприятия: сущность, функции. Базовые условия поставок ИНКОТЕРМС – 2010.

Тема 10. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ.

Сущность и виды посреднической деятельности. Экономическая целесообразность использования внешнеторговых посредников. Виды посредников. Структура и содержание посреднических соглашений. Регулирование посреднических операций.

4.3. Лекции

№п/п	Название темы	Объем часов		
		очная форма	очно-заочная форма	заочная форма
1	Внешекономическая деятельность и ее роль в развитии национальной экономики	2	2	
2	Система регулирования ВЭД.	2	2	
3	Таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД	2	2	
4	Организация и управление ВЭД на предприятии.	2	2	
5	Особенности изучения зарубежных рынков.	2	2	
6	Внешнеторговые договоры: виды, структура и содержание	4	2	
7	Внешнеторговая документация.	4	2	
8	Международные расчеты и банковское обслуживание ВЭД	2		

9	Транспортное обеспечение внешней торговли.	2	2	
10	Международные посреднические операции.	2		
	Итого: 10	24	16	

4.4. Практические занятия

№п/п	Название темы	Объем часов		
		очная форма	очно-заочная форма	заочная форма
1	Внешекономическая деятельность и ее роль в развитии национальной экономики	2	2	
2	Система регулирования ВЭД.	2	2	
3	Таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД	2	2	
4	Организация и управление ВЭД на предприятии.	2	2	
5	Особенности изучения зарубежных рынков.	2	2	
6	Внешнеторговые договоры: виды, структура и содержание	4	2	
7	Внешнеторговая документация.	4	2	
8	Международные расчеты и банковское обслуживание ВЭД	2		
9	Транспортное обеспечение внешней торговли.	2	2	
10	Международные посреднические операции.	2		
	Итого: 10	24	16	

4.5. Лабораторные занятия – не предусмотрены

4.6. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			очная форма	очно-заочная форма	заочная форма
1	Факторы развития внешнеэкономической деятельности. Сущность внешнеэкономического комплекса страны. Учет участников внешнеэкономической деятельности.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практи-	6	8	

		ческим занятиям			
2	Основные законы регулирования внешнеэкономической деятельности. Основные принципы регулирования внешней торговли. Основные принципы и сущность валютного контроля.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	8	
3	Особенности регулирования внешнеэкономической деятельности в странах ЕС. Регистрация внешнеэкономических договоров. Сущность и процедура таможенного контроля.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	7	
4	Стратегические решения в внешнеэкономической деятельности. Основные сложности и риски выхода предприятия на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности. Международная сегментация: принципы, особенности.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям ⁹	6	7	
5	Определение требований потребителей к товару на мировых рынках и его конкурентоспособности. Изучение цен. Анализ характера конкуренции и рыночных действий конкурентов. Изучение форм и методов торговли на внешнем рынке. Изучение мотиваций и потребительских предпочтений на внешних рынках.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	7	
6	Особенности подрядных контрактов. Особенности сделок международного обмена (бартера). Соглашения международной аренды и лизинга.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	9	
7	Группировка и стандартизация внешнеторговой документации	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приори-	6	9	

		тетной проблемы, подготовка к практическим занятиям			
8	Денежно-кредитная система. Форфейтинговые операции. Финансовые гарантии. Валютные оговорки: условия и преимущества использования	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	7	
9	Транспортная логистика. Основные задачи менеджера торговой компании в области транспортной логистики. Роль маркетинга в транспортной логистики.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	7	
10	Определение территории и товарной номенклатуры при осуществлении посреднических операций. Использование посредников при импорте. Особенности сделок с отдельными видами посредников: с коммерческим представителем; с поверенного; с комиссионером; с консигнатором; с агентом; с дистрибьюторами.	Работа с литературными источниками, выполнение индивидуального задания по диагностике приоритетной проблемы, подготовка к практическим занятиям	6	7	
	Итого 10		60	76	

4.7. Курсовые работы/проекты – учебным планом не предусмотрены

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведется с применением следующих видов образовательных технологий:

традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства студентов, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности, творческой самостоятельности студентов и предполагающие последовательное и целенаправленное выдвижение перед студентом познавательных задач, разрешение которых позволяет студентам активно усваивать знания (используются поисковые методы; постановка познавательных задач);

технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности студентов, их реализацию и развитие;

технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебных дисциплин за счет объединения занятий в тематические блоки;

технологии модульного обучения, дающие возможность обеспечения гибкости процесса обучения, адаптации его к индивидуальным потребностям и особенностям обучающихся (применяются, как правило, при самостоятельном обучении студентов по индивидуальному учебному плану);

технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей студентов, в том числе и студентов с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования

технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности студентов (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.д.

Максимальная эффективность педагогического процесса достигается путем конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и (или) их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Иванов, М. Ю. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова. — 4-е изд. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2022. — 122 с. — (ВО: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-00980-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1941777> – Режим доступа: по подписке.

2. Гуреева, М. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М.А. Гуреева. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 288 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0635-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1940918> – Режим доступа: по подписке.

3. Пузикова, Е. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие / Е. А. Пузикова, В. В. Свечникова, Н. И. Тришкина. - 3-е изд., стер. - Москва : ФЛИНТА, 2018. - 131 с. - ISBN 978-5-9765-3938-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1860947> – Режим доступа: по подписке.

б) дополнительная литература:

4. Лихачева, Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2019. - 216 с. - ISBN 978-5-

7638-3970-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819329> – Режим доступа: по подписке.

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

6. Бутко, Г. П. Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов : учебник / Г. П. Бутко, Т. Л. Безрукова, Е. А. Яковлева. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2022. - 228 с. - ISBN 978-5-9729-1073-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1902809> – Режим доступа: по подписке.

7. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. — Москва : ИНФРА-М, 2024. — 265 с. — (Высшее образование: Специалитет). — DOI 10.12737/1870116. - ISBN 978-5-16-017713-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1870116> – Режим доступа: по подписке.

8. Чурсин, А. А. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / А.А. Чурсин, С.Ю. Муртузалиева. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 332 с. — (Высшее образование: Магистратура). - ISBN 978-5-16-013219-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1907033> – Режим доступа: по подписке.

в) методические указания

Методические указания к практическим занятиям по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность организации» для бакалавров очной и заочной форм обучения по направлению подготовки 38.03.02 – Менеджмент, профиль подготовки – 38.03.02.02 Менеджмент организаций.

Методические указания к выполнению контрольных работ по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность организации» (для студентов направления подготовки 38.03.02 Менеджмент заочной формы обучения)

г) интернет-ресурсы:

1. Образовательный портал. Учись РФ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--h1aa0abgczd7be.xn--p1ai/>

2. Педагогика искусства. Перспективы науки и образования // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pnojurnal@mail.ru>

3. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fgosvo.ru>

4. Alma mater (Вестник высшей школы) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://almavest.ru/ru/authors>

5. Электронно-библиотечная система «Консультант-студент». – Режим доступа: <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>

6. Единое окно доступа к информационным ресурсам. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/catalog/>

7. Электронно-библиотечная система «StudMed.ru». – Режим доступа: <https://www.studmed.ru>

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Внешекономическая деятельность организации» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером (ноутбук), презентационная техника (проектор, экран).

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Антивирус	Avast	http://www.avast.com/ru-ru/index
Браузер	Firefox Mozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	Mozilla Thunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	Far Manager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Распознавание текста	CuneiForm	http://cognitiveforms.ru/products/cuneiform/
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Видеоплейер	Media Player Classic	http://mpc.darkhost.ru/
Аудиоплейер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт оценочных средств по учебной дисциплине «Внешиэкономическая деятельность организации»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Начальный	ПК - 4. Способен участвовать в разработке стратегий организации в условиях глобальной конкурентной среды	Пороговый	знать: принципы сбора, классификации, обработки и использования информации, основы исследовательской и аналитической деятельности в этой области;
Основной		Базовый	уметь: ориентируясь в рыночных условиях и используя отличные предметные знания, осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения управленческих задач; делать грамотные выводы по результатам проведенного анализа и предлагать мероприятия, повышающие эффективность компании;
Заключительный		Высокий	владеть: методами разработки и реализации маркетинговых программ; навыками проведения переговоров с экономическими службами предприятий для сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов.

Перечень компетенций (элементов компетенций), формируемых в результате освоения учебной дисциплины.

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1	ПК - 4	Способен участвовать в разработке стратегий организации в условиях глобальной конкурентной среды	ПК - 4.3. Понимает способы проникновения организаций на зарубежные рынки и факторы, влияющие на их выбор, владеет навыками применения основ управления внешнеэкономической деятельностью организации.	Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность и ее роль в развитии национальной экономики. Тема 2. Система регулирования ВЭД. Тема 3. Таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД. Тема 4. Организация и управление ВЭД на предприятии. Тема 5. Особенности изучения зарубежных рынков. Тема 6. Внешнеторговые договоры: виды, структура и содержание. Тема 7. Внешнеторговая документация. Тема 8. Международные расчеты и банковское обслуживание ВЭД. Тема 9. Транспортное обеспечение внешней торговли. Тема 10. Международные посреднические операции.	8

Показатели и критерии оценивания компетенций, описание шкал оценивания

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1	ПК – 4. Способен участвовать в разработке стратегий организации в условиях глобальной конкурентной среды	ПК - 4.3. Понимает способы проникновения организаций на зарубежные рынки и факторы, влияющие на их выбор, владеет навыками применения основ управления внешнеэкономической деятельностью организации.	знать: принципы сбора, классификации, обработки и использования информации, основы исследовательской и аналитической деятельности в этой области; уметь: ориентируясь в рыночных условиях и используя отличные предметные знания, осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения управленческих задач; делать грамотные выводы по результатам проведенного анализа и предлагать мероприятия, повышающие эффективность компании; владеть: методами разработки и реализации маркетинговых программ; навыками проведения переговоров с экономическими службами предприятий для сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов.	Тема 1. Внешне-экономическая деятельность и ее роль в развитии национальной экономики. Тема 2. Система регулирования ВЭД. Тема 3. Таможенно-тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД. Тема 4. Организация и управление ВЭД на предприятии. Тема 5. Особенности изучения зарубежных рынков. Тема 6. Внешнеторговые договоры: виды, структура и содержание. Тема 7. Внешнеторговая документация. Тема 8. Международные расчеты и банковское обслуживание ВЭД. Тема 9. Транспортное обеспечение внешней торговли. Тема 10. Международные посреднические операции.	доклад, сообщение, тестовые задания, разноуровневые задачи и задания, практическое (прикладное задание)

1. Типовые тестовые задания

(пороговый уровень)

- 1) Внешнеэкономические связи классифицируют по признакам:
 - a) эффективные, неэффективные;
 - b) по направлению товарного движения, структурному признаку;
 - c) торговля, финансовое и интеллектуальное сотрудничество.
- 2) По объектам внешнеторговые операции подразделяют:
 - a) товарные операции;
 - b) оказания услуг;
 - c) все ответы верны.
- 3) Совокупность целенаправленных государственных мер по реализации экономического потенциала страны на внешнем рынке и удовлетворения собственных потребностей за счет товаров и услуг иностранного производителя:
 - a) внешнеэкономическая политика;
 - b) внешнеэкономическая деятельность;
 - c) внешнеэкономические связи.
- 4) К форме национальной политики, определяющей внешнеторговый курс экономики государства относят:
 - a) либерализм;
 - b) протекционизм;
 - c) свободная торговля;
 - d) все ответы верны.
- 5) Соотношение между суммой всех денежных поступлений, полученных страной от других стран по определенному периоду времени, и суммой всех платежей, осуществленных государством - это ...
 - a) платежный баланс;
 - b) внешнеторговый баланс;
 - c) внешнеторговый оборот;
 - d) национальный доход.
- 6) На какой вид перевозок приходится основной объем грузооборота мировой внешней торговли?
 - a) железнодорожные;
 - b) морские;
 - c) автомобильные.
- 7) К таможенным документам относятся ...
 - a) экспортная / импортная лицензия;
 - b) таможенная и временная декларация;
 - c) сертификат о происхождении товара;
 - d) все ответы верны.
- 8) Соотношение стоимости экспорта и импорта товаров или услуг за определенный промежуток времени (как правило за год).
 - a) платежный баланс;
 - b) внешнеторговый баланс;
 - c) внешнеторговый оборот;

- d) национальный доход.
- 9) Счет-фактура включает следующие документы:
 - a) счет-спецификация, накладная;
 - b) счет-спецификация, предварительный счет;
 - c) указание суммы платежа, накладная;
 - d) все ответы верны.
- 10) При поставке оборудования, требующего наладки, ремонта обязательно наличие:
 - a) упаковочного листа;
 - b) протокола экзамена;
 - c) разрешения на отгрузку;
 - d) технической документации.
- 11) Экономический показатель, характеризующий объем внешней торговли страны, группы стран или административно-территориального образования (региона) за определенный период времени: месяц, квартал, год.
 - a) платежный баланс;
 - b) внешнеторговый баланс;
 - c) внешнеторговый оборот;
 - d) национальный доход.
- 12) Коммерческий счет - это ...
 - a) счет-спецификация;
 - b) предварительный счет;
 - c) счет-фактура;
 - d) все ответы верны.
- 13) Товарные и расчетные документы выписывает ...
 - a) продавец и он же делает оплату;
 - b) продавец, а покупатель делает оплату;
 - c) покупатель и он же делает оплату;
 - d) покупатель, а продавец делает оплату.
- 14) Основным документом, в котором отмечается количество и стоимость товара, пересекающего таможенную границу является
 - a) таможенная декларация резидента;
 - b) расчет таможенной стоимости;
 - c) декларация налоговых платежей;
 - d) погрузочно-таможенная декларация;
- 15) Оферта бывает таких видов:
 - a) твердая и свободная;
 - b) ограниченная и неограниченная;
 - c) простая и комплексная;
 - d) экспортная и импортная.
- 16) В преамбуле внешнеторгового контракта указывается:
 - a) название договора;
 - b) дата и место заключения контракта;
 - c) полное юридическое имя;
 - d) все ответы верны.

17) Если в контракте НЕ оговорен суд какой страны решает спор, то которое право применяется?

- a) право страны покупателя;
- b) право страны продавца;
- c) международное право;
- d) право третьего государства.

18) Совокупность всех доходов в экономике домашних хозяйств и предпринимателей независимо от того, где они используют ресурсы - в своей стране или за пределами своей страны.

- a) платежный баланс;
- b) внешнеторговый баланс;
- c) внешнеторговый оборот;
- d) национальный доход.

19) По способу взимания таможенные тарифы бывают:

- a) адвалорные, специфические, комбинированные;
- b) импортные, экспортные, транзитные;
- c) сезонные, антидемпинговые, компенсационные;
- d) автономные, конвенционные, преференциальные.

20) По объекту налогообложения таможенные тарифы бывают:

- a) адвалорные, специфические, комбинированные;
- b) импортные, экспортные, транзитные;
- c) сезонные, антидемпинговые, компенсационные;
- d) автономные, конвенционные, преференциальные.

21) По характеру действия таможенные тарифы бывают:

- a) адвалорные, специфические, комбинированные;
- b) импортные, экспортные, транзитные;
- c) сезонные, антидемпинговые, компенсационные;
- d) автономные, конвенционные, преференциальные.

22) По происхождению таможенные тарифы бывают:

- a) адвалорные, специфические, комбинированные;
- b) импортные, экспортные, транзитные;
- c) сезонные, антидемпинговые, компенсационные;
- d) автономные, конвенционные, преференциальные.

23) По типам ставок таможенные тарифы бывают:

- a) адвалорные, специфические, комбинированные;
- b) импортные, экспортные, транзитные;
- c) постоянные, переменные;
- d) сезонные, антидемпинговые, компенсационные.

24) По способу начисления таможенные тарифы бывают:

- a) адвалорные, специфические, комбинированные;
- b) импортные, экспортные, транзитные;
- c) сезонные, антидемпинговые, компенсационные;
- d) номинальные, эффективные.

25) Главный недостаток косвенного метода торговли:

- a) большие таможенные расходы;

- b) лишение экспортера контакта с рынками сбыта;
 - c) лишение посредника контакта с рынками сбыта;
 - d) значительные валютные риски.
- 26) К товарам, что реэкспортируются:
- a) НЕ применяются меры нетарифного регулирования;
 - b) применяются меры нетарифного регулирования;
 - c) НЕ применяются меры тарифного и нетарифного регулирования;
 - d) применяются меры тарифного и нетарифного регулирования.
- 27) Основными видами посреднических операций являются:
- a) комиссионные, агентские, брокерские, дистрибьюторские;
 - b) комиссионные, агентские, брокерские, консалтинговые;
 - c) комиссионные, агентские, брокерские, операции с перепродажи;
 - d) комиссионные, агентские, брокерские, маклерские.
- 28) Какое из приведенных определений соответствует понятию «валютный курс»?
- a) соотношение между денежными единицами разных стран по их покупательной силе;
 - b) цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах других стран;
 - c) форма организации денежных отношений между странами;
 - d) гарантированная государством возможность обмена национальной валюты на иностранную.
- 29) Валюта, в которой проводится фактическая оплата товара (услуги) или погашение международного кредита - это:
- a) валюта платежа;
 - b) средство платежа;
 - c) валюта сделки;
 - d) форма платежа.
- 30) Условия «Инкотермс» распределяют между продавцом и покупателем:
- a) порядок и условия страхования рисков;
 - b) ответственность при осуществлении контрактов;
 - c) ответственность, расходы, риски при осуществлении контракта;
 - d) порядок, расходы и условия фрахта.
- 31) Основная причина осуществления ВЭД предприятиями:
- a) выше норма прибыли на капитал на международных рынках;
 - b) увеличение объема операций;
 - c) установление деловых отношений с иностранными партнерами;
 - d) несёт стабильность национальной валюте.
- 32) Идентичны понятия «внешнеэкономическая деятельность» и «внешнеэкономические связи»:
- a) да;
 - b) нет.
- 33) Письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю:

- а) акцепт;
- б) контрoferты;
- с) offerта;
- д) запрос.

34) Единоличное осуществление государственных внешнеторговых отношений с использованием ограничений, направленных на защиту государственных интересов - это ...

- а) коллективный протекционизм;
- б) селективный протекционизм;
- с) отраслевой протекционизм;
- д) скрытый протекционизм;
- е) неопротекционизм.

35) Документ, выдаваемый перевозчиком грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским транспортом с обязательством доставить груз в порт назначения - это ...

- а) коносамент;
- б) счетом - фактурой;
- с) счетом-проформой;
- д) инвойс.

36) Обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать предложение:

- а) акцепт;
- б) контрoferты;
- с) offerта;
- д) запрос.

37. Что такое оффшорная зона?

а) экономическое образование, состоящее из нескольких государств, которые договорились между собой об особом льготном режиме налогообложения при осуществлении экспортно-импортных операций;

б) обособленная территория в пределах одного государства, для предприятий которой действует сниженная ставка налога на прибыль;

с) территория государства или его часть, в пределах которой для компаний-нерезидентов действует особый налоговый режим, а также облегченные правила регистрации и лицензирования.

38. Назовите меру, которая применяется против субсидиарного импорта в РФ:

- а) налоговая льгота;
- б) компенсационная пошлина;
- с) антидемпинговая пошлина.

39. Где находится штаб-квартира Всемирной торговой организации?

- а) в Гааге;
- б) в Женеве;
- с) в Брюсселе.

40. Какая из перечисленных валют не является свободно конвертируемой?

- а) доллар США;

- b) датская крона;
 - c) казахский тенге.
41. Кто осуществляет общее руководство таможенным делом, а также регулированием и контролем в сфере ВЭД?
- a) правительство РФ;
 - b) президент РФ;
 - c) министерство иностранных дел РФ.
42. Нормы о приоритете международных договоров сформулированы в:
- a) гражданском кодексе РФ
 - b) Конституции РФ
 - c) Административном кодексе РФ
43. Контракты, заключаемые на срок 3-5 лет – это ... контракты:
- a) краткосрочные
 - b) среднесрочные
 - c) долгосрочные
44. В какое количество групп сформулированы термины ИНКОТЕРМС?
- a) 4
 - b) 8
 - c) 16
45. Трамповое судоходство осуществляется:
- a) строго по расписанию
 - b) по требованию для перевозки единичных грузов
 - c) на нерегулярной основе
46. Внешнеторговая деятельность – это:
- a) деятельность по проведению сделок в сфере внешней торговли товарами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности
 - b) деятельность, связанная с привлечением товаров из-за рубежа с целью их приобретения
 - c) деятельность, связанная с созданием торговых предприятий в зарубежных странах
47. Какие субъекты не являются участниками ВЭД:
- a) организации-посредники;
 - b) региональные органы самоуправления;
 - c) риэлторские фирмы;
 - d) производители-экспортеры.
48. Какая причина обеспечивает расширение и углубление внешнеэкономической деятельности?
- a) одинаковые природно-климатические условия;
 - b) неравномерный уровень развития различных стран мира;
 - c) равномерная обеспеченность ресурсами;
 - d) однотипность социально-экономических отношений.
49. Как называется обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера?
- a) «продакшэн шеринг»;
 - b) «секонд хенд»;

с) «бай-бек»;

д) «ноу-хау».

50. Какая структура управления ВЭД ориентируется на продажу товаров по группам стран?

а) функциональная;

б) сегментная;

с) предметная;

д) региональная.

Методические рекомендации:

При использовании формы текущего контроля «Тестирование» студентам могут предлагаться задания на бумажном носителе.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «тестирование»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	85 -100% правильных ответов
4	71-85% правильных ответов
3	61-70% правильных ответов
2	60% правильных ответов и ниже

2. Разноуровневые задания

(базовый уровень)

Задача 1. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар - телефонные аппараты. Таможенная стоимость товара - 4800 Евро. Ставка ввозной таможенной пошлины - 18 %. Страна происхождения товара - не известна. Исчислить ввозную таможенную пошлину (в валюте РФ) и таможенные сборы за таможенное оформление.

Задача 2. Декларируется вывозимый из РФ товар - природный газ. Количество товара - 800 тыс.м³. Коэффициент пересчета товара 1,15 (1150 м³ = 1000 кг). Ставка вывозной таможенной пошлины 40 Евро за 1000 кг. Исчислить вывозную таможенную пошлину (в р.).

Задача 3. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар - головные уборы из натурального меха. Количество товара - 1000 шт., таможенная стоимость единицы - 18 Евро. Ставка пошлины 30%, но не менее 5 Евро за 1 шт. Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 4. Определить сумму таможенных платежей (в долл. США) и их влияние на таможенную стоимость легкового автомобиля. Таможенная стоимость 2100 долл. США, ставка пошлины 30% но не менее 0,5 Евро за 1 см³ объема двигателя; объем двигателя - 1380 см³; ставка акциза - 24 %, НДС - 18 %. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 5. Определить сумму таможенных платежей при ввозе в РФ пива. Груз 2000 л; таможенная стоимость - 0,8 Евро/л; пошлина - 0,6 Евро/л; дополнительная импортная пошлина - 5 %; акциз - 3,3 р./л; НДС - 18 %. Ввоз из развивающейся страны.

Задача 6. Определить сумму таможенных платежей на ввозимый товар - 1000 шт. сигар из табака. Таможенная стоимость товара - 25 долл./тыс. шт.; ввозная пошлина - 26 %; специальная пошлина - 3 %, акциз -55 р./тыс. шт.; НДС - 18 %. Ввоз из наименее развитой страны.

Задача 7. Определить ввозную таможенную пошлину товара. Таможенная стоимость товара 3600\$ США, количество - 1000 ед. Ставка ввозной пошлины - 20 %, но не менее 0,75 Евро за единицу товара. Страна происхождения товара - Бразилия, входящая в число развивающихся стран.

Задача 8. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар - яблоки. Количество товара - 3800 кг, таможенная стоимость 2640 Евро. Ставка пошлины 10 %, но не менее 0,08 Евро/кг. Страна происхождения товара - Алжир, входящая в число развивающихся стран. Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление (в СКВ и валюте РФ).

Задача 9. Декларируется ввозимый в РФ товар - виски «Бурбон». Страна происхождения товара - Лаос, входящая в число наименее развитых стран. Таможенная стоимость товара 450 тыс. долл. Ставка пошлины - 20 %, акциз - 88 р. за 1 литр этилового спирта. Количество спирта в партии 500 литров. Исчислить НДС (в р.).

Задача 10. Определить сумму таможенных платежей (в англ. фунт. стерлингов и р.) на ввозимый товар - ручные часы. Таможенная стоимость - 560 тыс. англ. фунтов стерлингов. Ввозная пошлина - 20 %, акциз - 5 %. Товар ввезен из страны, которой РФ представляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 11. Имеется 2 варианта финансирования строительства АТП. Варианты отличаются разным распределением общей суммы финансирования по годам (см. табл. 1):

Таблица 1

Распределение общей суммы финансирования строительства по годам, млн. руб.

Варианты	Года			
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
1 вариант	250	250	250	250
2 вариант	50	150	300	500

Процентная ставка за кредит - 20 % в год.

Какой вариант выгоднее и какова реальная стоимость проекта?

Задача 12. Предприятию предложено 4 варианта финансирования строительства, рассчитанных на 5 лет (см. табл. 2):

Таблица 2

Распределение общей суммы финансирования строительства по годам, тыс. \$.

Варианты	Года			
	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год
1 вариант	50	350	500	650
2 вариант	700	650	500	350
3 вариант	450	450	450	450
4 вариант	675	400	100	400

Процентная ставка за кредит - 3,8 % в год.

Какой вариант выгоднее и какова реальная стоимость проекта?

Задача 13. Сумма вложения капитала 900 тыс. долл., продолжительность вложения - 4 года, годовой приток денежных средств - 300 тыс. дол., процентная ставка - 10 % годовых. Эффективны ли инвестиции в этот проект? Решение следует обосновать показателями чистой текущей стоимости и внутренней нормы рентабельности инвестиций.

Задача 14. Номинальная цена векселя - 400 тыс. дол. Банк покупает его, выплачивая 390 тыс. дол. За 90 дней до наступления срока платежа по векселю. Чему равна учётная ставка?

Задача 15. Форфетор купил у клиента партию из 8 векселей, каждый из которых имеет номинал 800 тыс. дол. Платёж по векселям производится через каждые 180 дней. При этом форфетор предоставляет клиенту 3 льготных дня для расчёта. Учётная ставка по векселю составляет 6 % годовых. Рассчитать величину дисконта и сумму платежа форфетора клиенту за приобретённые у него векселя. Расчет следует произвести тремя способами: по формуле дисконта, по процентным номерам и по среднему сроку форфетирования

Методические рекомендации:

На основе изучения основных теоретических положений следует сформулировать собственное обоснованное мнение по проблемам и возможным путям их решения в данной области управления (в зависимости от конкретной постановки вопроса).

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «разноуровневые задания»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерии оценивания
5	Обучающийся полностью и правильно выполнил задание. Показал отличные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках усвоенного учебного материала. Работа оформлена аккуратно в соответствии с предъявляемыми требованиями
4	Обучающийся выполнил задание с небольшими неточностями. Показал хорошие знания, умения и владения навыками применения их при решении задач в рамках освоенного учебного материала. Есть недостатки в оформлении работы
3	Обучающийся выполнил задание с существенными неточностями.

	Показал удовлетворительные знания, умения и владения навыками применения их при решении задач
2	Обучающийся выполнил задание неправильно. При выполнении обучающийся продемонстрировал недостаточный уровень знаний, умений и владения ими при решении задач в рамках усвоенного учебного материала

3. Практическое (прикладное) задание (заключительный уровень)

Задание 1. Составьте короткий прогноз состояния известного Вам внешнего рынка по конкретному товару на следующий год.

Задание 2. Местное предприятие по производству мебели планирует расширить рынки сбыта и начать экспорт в Российскую Федерацию. Влияние каких заинтересованных сторон может существенно влиять на эффективность внедряемых изменений, и какие мероприятия менеджмента Public Affairs необходимо реализовать предприятию для минимизации негативного влияния заинтересованных сторон?

Задание 3. General Electric – американская многоотраслевая корпорация, наибольший в мире производитель многих видов техники, включая локомотивы, энергетические установки (в том числе и атомные реакторы), газовые турбины, авиационные двигатели, медицинское оборудование, изготавливает также осветительную технику, пластмассы и герметики. Компания занимает третье место в списке наибольших публичных компаний и является наибольшей в мире нефинансовой ТНК, а также большим медиаконцерном. Какие международные заинтересованные стороны будут иметь наибольшее влияние на деятельность General Electric?

Задание 4. Допустим, что экспортер X из страны А согласно условиям внешнеторгового соглашения с импортером Y из страны В отправил своему контрагенту партию товара. Транспортировка включает сухопутный (автотранспортом) и морской (грузовым судном) элементы пути. Платеж состоится через три месяца от момента поставки товара. Какие риски могут возникнуть у субъектов ВЭД при выполнении этого соглашения?

Задание 5. «Подготовка и подписание внешнеэкономического контракта»
5.1. Организационная часть деловой игры.

Учебная группа студентов делится на подгруппы по 6-8 человек. Эти подгруппы делятся пополам и представляют: одна – делегацию фирмы, продающую товар, другая – делегацию фирмы, покупающую товар. После подписания контракта они меняются ролями. Каждая делегация, участвующая в переговорах по продаже и покупке товара, избирает руководителя делегации.

Цель деловой игры – подготовить и подписать контракт купли-продажи товара. При этом каждая сторона должна стремиться получить максимальную прибыль от сделки. Все решения, принимаемые делегациями при переговорах, подписание контракта и получение прибыли обосновывается соответствующими расчетами. Справочный материал для переговоров и расчетов прилагается (табл. 12.1, 12.2, 12.3, 12.4, рис. 12.2). Игра заканчивается защитой подписанного контракта перед преподавателем и всей группой студентов.

Оценка результатов деловой игры делается преподавателем.

5.2. Примерный план подготовки переговоров и подписания контракта купли-продажи товара.

Каждая группа перед началом переговоров тщательно изучает справочный материал по своему заданию и составляет конкурентный лист, чтобы знать свои и партнера сильные и слабые стороны.

Для этого:

5.2.1. Выписываются из справочного материала все технические и экономические характеристики продаваемого товара и конкурирующего с ним (табл. 12.1, 12.2, 12.3, 12.4).

5.2.2. Конкурентоспособность продаваемого товара по каждому техническому параметру определяется как отношение величины этого параметра к величине того же параметра образца при условии, что при росте величины этого параметра возрастает и конкурентоспособность этого товара:

$$J_i = \frac{\Pi_i}{\Pi_{обр_i}},$$

где J_i – коэффициент конкурентоспособности данного товара к образцу по i -тому техническому параметру;

Π_i – величина технического параметра продаваемого товара;

$\Pi_{обр_i}$ – величина технического параметра образца.

Если при увеличении технического параметра конкурентоспособность падает, то коэффициент конкурентоспособности определяется по формуле:

$$J_i = \frac{\Pi_{обр_i}}{\Pi_i}.$$

5.2.3. Подсчитывается средний коэффициент конкурентоспособности по всем техническим параметрам продаваемого товара по формуле:

$$J_{cp} = \frac{\sum J_i}{i}.$$

5.2.4. Рассчитывается цена потребления продаваемого товара и аналогичного товара в стране, покупающей этот товар. При этом условно принимается, что он будет продаваться по той же цене, что и товар-конкурент.

$$C_{\text{пот}} = \frac{C_{\text{прод}}}{a} + Z_{\text{экс}},$$

где $C_{\text{пот}}$ – цена потребления;
 $C_{\text{прод}}$ – цена, по которой продается товар;
 a – срок службы товара;
 $Z_{\text{экс}}$ – затраты на эксплуатацию (затраты на бензин, электроэнергию и т.д.).

Для расчета можно принять, что телевизор работает 8 часов в сутки, легковые машины пробегает 50 тыс. км в год.

5.2.5. Определяется коэффициент конкурентоспособности продаваемого товара по цене потребления ($J_{\text{ц.п.}}$) по формуле:

$$J_{\text{ц.п.}} = \frac{C_{\text{пот.обр.}}}{C_{\text{пот}}},$$

где $C_{\text{пот.обр.}}$ – цена потребления образца;
 $C_{\text{пот}}$ – цена потребления продаваемого товара.

5.2.6. Определяется интегральный показатель конкурентоспособности продаваемого товара по формуле:

$$K = J_{\text{ср}} * J_{\text{ц.п.}}$$

5.2.7. Покупатель по интегральному показателю конкурентоспособности предварительно определяет цену, по которой можно продать товар в своей стране по формуле:

$$C_{\text{max.пр.}} = C_{\text{пр}} * K,$$

где $C_{\text{max.пр.}}$ – максимальная цена, по которой можно продать покупаемый товар;
 $C_{\text{пр}}$ – рыночная цена, по которой продается аналогичный товар в своей стране;
 K – интегральный показатель конкурентоспособности товара.

5.3. Установление контрактной цены. До согласования контрактной цены (C_k) продавец определяет нижний предел контрактной цены ($C_{\text{н.п.}}$), по которой он может продать товар при минимальной прибыли P_{min} по формуле:

$$\Pi_{н.п.} = \Pi_p - \Pi_{фак} + \Pi_{min} + Z_{тр} + Z_{стр} + Z_{эк.п.} + Z_{имп.п.},$$

где Π_p – цена реализации товара на внутреннем рынке;
 $\Pi_{фак}$ – фактическая прибыль предприятия от этого товара;
 Π_{min} – минимальная прибыль продавца (в пределах 10%);
 $Z_{тр}$ – затраты на транспорт (рассчитываются в зависимости от согласованных условий поставки);
 $Z_{стр}$ – затраты, связанные со страховкой товара;
 $Z_{эк.п.}$ – экспортная пошлина;
 $Z_{имп.п.}$ – импортная пошлина.

$$Z_{тр} = L * P_{изд} * T,$$

где L – расстояние доставки в км, которое оплачивает продавец;
 $P_{изд}$ – масса товара в тоннах;
 T – стоимость перевозки одной тонны/км.

5.4. Покупатель определяет предварительную цену товара, по которой он может купить товар при минимальной прибыли. Это будет верхним пределом контрактной цены:

$$\Pi_{в.п.} = \Pi_{max.пр.} - \Pi_{min} - Z_{тр} - Z_{стр} - Z_{эк.п.} - Z_{имп.п.},$$

где $\Pi_{в.п.}$ – верхний предел контрактной цены;
 $\Pi_{max.пр.}$ – максимальная продажная цена товара в стране импортера;
 Π_{min} – минимальная прибыль покупателя (в пределах 10%).

5.5. Имея предварительные расчеты по нижнему пределу контрактной цены $\Pi_{н.п.}$ и верхнему пределу контрактной цены $\Pi_{в.п.}$, стороны окончательно договариваются о цене товара, что и записывается в контракт Π_k .

$$\Pi_{н.п.} < \Pi_k < \Pi_{в.п.}$$

5.6. Определение прибыли от проведенной сделки и подписания контракта.

5.6.1. Прибыль продавца от единицы товара рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{пр} = \Pi_k - Z_{тр} - Z_{стр} - Z_{эк.п.} - Z_{имп.п.} - C,$$

где C – себестоимость товара,

$$C = \Pi_p - \Pi_{фак}.$$

5.6.2. Общая прибыль от всего контракта определяется по формуле:

$$\Pi_{\text{пр.общ.}} = \Pi_{\text{пр}} * N,$$

где N – партия продаваемого товара, шт.;

$\Pi_{\text{пр}}$ – прибыль покупателя от единицы товара.

5.6.3. Определение общих затрат покупателя ведется по формуле:

$$З_{\text{общ}} = Ц_{\text{к}} + З_{\text{тр}} + З_{\text{стр}} + З_{\text{эк.п.}} + З_{\text{им.п.}}$$

5.6.4. Определение прибыли покупателя от единицы товара ведется по формуле:

$$\Pi_{\text{пок.i}} = Ц_{\text{мах.пр}} - З_{\text{общ}},$$

где $Ц_{\text{мах.пр.}}$ – максимальная цена, по которой предполагается продать товар импортером;

$З_{\text{общ}}$ – общие затраты покупателя на единицу товара.

5.6.5. Общая прибыль покупателя от всего контракта определяется по формуле:

$$\Pi_{\text{пок}} = \Pi_{\text{пок.i}} * N,$$

где N – партия покупаемого товара, шт.

5.7. Обсуждение и составление разделов контракта.

5.7.1. «Преамбула». В этом разделе дается полное определение договаривающихся сторон, т.е. название фирм, являющихся продавцом и покупателем.

5.7.2. «Предмет договора». Дается описание товара.

5.7.3. «Количество товара». Указывается в метрических единицах (штуках, комплектах, тоннах). Продавец должен учитывать наличие квоты на данный товар и свои производственные возможности.

5.7.4. «Сроки поставки». Указываются календарные сроки поставок и их длительность.

5.7.5. «Базисные условия поставок». Договаривающиеся стороны согласовывают один из видов условий поставок: EXW, FCA, CFR, DPU и т.д. (см. таблицу 12.1). Определяются разделение обязанностей продавца и покупателя (рис. 12.2), связанных с доставкой товара, оплата таможенных пошлин.

5.7.6. «Страхование». Указывается, кто заключает договор на страхование и с кем, риски, от которых груз должен быть застрахован («С ответственностью за все риски», «С ответственностью за частную аварию», «Без ответственности за повреждения, кроме крушения» и т.д.). В зависимости от выбранного риска будет определяться размер страхового взноса. В этом разделе записываются основные условия при форс-мажоре, по которым экспортер не несет ответствен-

ности за невыполнение контракта, а также предельные сроки форс-мажора, после чего контракт расторгается.

5.7.7. «Выбор валюты». Цена товара в контракте может быть указана в валюте продавца, покупателя или в валюте третьей страны.

5.7.8. «Выбор валюты платежа». Стороны договариваются о валюте платежа, которая не зависит от валюты, записанной в контракте.

5.7.9. «Условия платежа». Это могут быть предоплата и кредит. При предоплате можно договориться выставлять счета на инкассо или установить аккредитивную форму расчета.

5.7.10. «Гарантии продавца». Указываются методы приемки товара. Кто проверяет товар: продавец или покупатель. Ответственность в любом случае несет экспортер. Оговаривается право импортера предъявлять претензии к качеству товара и возмещению убытков. Методы возмещения убытков, замена товара, его ремонт, возврат и т.д.

5.7.11. «Штрафные санкции». Указываются штрафные санкции в виде пени, штрафов за невыполнение отдельных разделов контракта (срыв сроков поставки, качество, нарушение условий платежа). Штрафные санкции должны быть взвешенными, не носить разорительного характера. Следует оговорить предельные размеры убытков, при которых получатель имеет право расторгнуть контракт. В международной практике получило распространение прогрессивное начисление штрафных санкций в следующих размерах: в течение первых 30 дней – по 0,05% за каждый день, в течение следующих 30 дней – по 0,08%, в дальнейшем – по 0,12% за каждый день просрочки. Предельная величина ограничивается 8%.

5.7.12. «Арбитражные и судебные разбирательства споров». Обычно стороны договариваются решать разногласия мирным путем. Однако в контракте следует записать, что если стороны не пришли к согласию путем переговоров, то они обращаются в арбитраж, решение которого является окончательным и обжалованию не подлежит.

*Справочные данные для подписания внешнеэкономического контракта
промышленных товаров*

Стоимость перевозки ж/д транспортом за 1 т/км – 2,5 руб.

Соотношение стоимости перевозок 1 т/км на видах транспорта:

Водный – 1

Железнодорожный – 3

Автомобильный – 4

Воздушный – 5

Страхование груза в зависимости от рисков от 0,5 до 4% от стоимости груза.

Экспортная пошлина в России на промышленные товары – 10% от стоимости товара, указанного в контракте.

Импортная пошлина в России на телевизоры, холодильники, легковые машины – 25% от стоимости товара, указанного в контракте.

Импортная пошлина в развитых странах на телевизоры, холодильники, легковые машины в пределах 2-7% от стоимости товара, указанного в контракте.

Курсы национальных валют ряда стран на 24 мая 2009 года.

1 доллар США – 31,19 руб., 1 евро – 43,46 руб.,

Расстояние между некоторыми городами и портами:

Москва – Брест – 1099 км;

Москва – С-Петербург – 651 км;

Самара – Москва – 1100 км;

Пенза – Москва – 710 км;

Москва – Берлин – 1895 км;

Брест – Милан – 1509 км;

С-Петербург – Лондон – 2250 км;

С-Петербург (морск. порт) – Хельсинки (морск. порт) – 320 км.

Таблица 12.1

Базисные условия поставок на различных видах транспорта в соответствии с Инкотермс – 2020

Группы	Международные коммерческие термины	Транспорт			
		водн.	автом.	ж/д	воз-душ.
Группа Е	Отправление				
	EXW Франко завод (... название места)	+	+	+	+
Группа F	Основная перевозка не оплачена				
	FCA Франко перевозчик (... название места назначения)	+	+	+	+
	FAS Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)	+	-	-	-
	FOB Франко борт (...название порта отгрузки)	+	-	-	-
Группа С	Основная перевозка оплачена				
	CFR Стоимость и фрахт (... название порта назначения)	+	-	-	-
	CIF Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)	+	-	-	-
	OPT Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)	+	+	+	+
	CIP Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)	+	+	+	+
Группа D	Прибытие				
	DAP Поставка в пункте (... название места назначения)	+	+	+	+
	DPU Поставка на место выгрузки (... название места назначения)	+	+	+	+
	DDP Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)	+	+	+	+

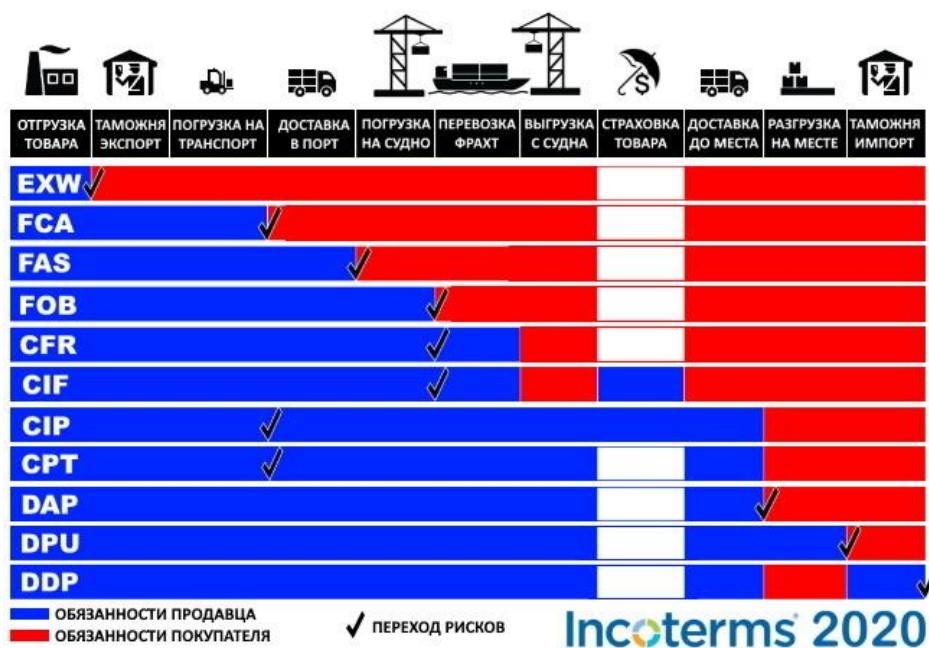


Рис. 12.2. Переход рисков от продавца к покупателю в соответствии с Инкотермс – 2020

Таблица 12.2

Технические характеристики товаров, продаваемых в России, и аналогичных товаров в стране покупателя

Вариант №1

№	Технические характеристики товаров	Автомобиль Нива (изготовлен в России)	Автомобиль Suzuki (изготовлен в Японии)
1.	Рабочий объём, см.куб.	1568	1590
2.	Мощность, кВт/л.с.	59/80	59/80
3.	Число мест	5	5
4.	Число дверей	3	3
5.	Масса, кг	1150	1000
6.	Время разгона до 100 км/ч, сек	23	20
7.	Максимальная скорость, км/ч	132	144
8.	Бензин	А-92	А-92
9.	Расход бензина (литров на 100 км)	10,5	9,6
10.	Срок службы, лет	6	5
11.	Цена бензина	40 руб. 80 коп.	1,25 евро
12.	Цена машины	500 000 руб.	10 000 евро
13.	Выпуск в год, шт.	100 000	
14.	Экспортная квота, %	50	
15.	Прибыль, %	25	

Таблица 12.3

Технические характеристики товаров, продаваемых в России, и аналогичных товаров в стране покупателя

Вариант №2

№	Технические характеристики товаров	Автомобиль ВАЗ-2109 (изготовлен в России)	Автомобиль Fiat-UNO (изготовлен в Италии)
1.	Рабочий объем, см куб.	1499	1590
2.	Мощность, кВт/л.с.	54/70	54/70
3.	Число мест	5	5
4.	Число дверей	5	5
5.	Масса, кг	960	920
6.	Время разгона до 100 км/ч, сек.	15	12
7.	Максимальная скорость, км/ч	150	165
8.	Бензин	А-92	А-92
9.	Расход бензина (литров на 100 км)	6,0	7,0
10.	Срок службы, лет	7	6
11.	Цена бензина	40 руб. 80 коп.	1,32 евро
12.	Цена машины	160 000 руб.	8800 евро
13.	Выпуск в год, шт.	300 000	
14.	Экспортная квота, %	30	
15.	Прибыль, %	20	

Таблица 12.4

Технические характеристики товаров, продаваемых в России, и аналогичных товаров в стране покупателя

Вариант №3

№	Технические характеристики товаров	Холодильник «Атлант МХМ-2712» (производство в Белоруссии)	Холодильник «Stinol» (производство в Италии)
1.	Общий внутренний объем, см куб.	280	288
2.	Объем морозильной камеры, см куб.	45	100
3.	Объем холодильной камеры, см куб.	235	188
4.	Суточный расход электроэнергии, кВт	1,2	1,1
5.	Масса, кг	67	66
6.	Стоимость электроэнергии за кВт-ч	1 руб.	0,03 евро
7.	Срок службы, лет	9	10
8.	Цена	20 000 руб.	450 евро
9.	Выпуск в год, шт.	200 000	100 000
10.	Экспортная квота, %	50	50
11.	Прибыль, %	30	25

Задание 6. Сформулируйте твердую, свободную оферту на продукцию производственного предприятия тяжелой промышленности.

Задание 7. Приведите примеры предпринимательской деятельности, для которых использование воздушного транспорта является самым оптимальным. Какие характерные черты деятельности, которая обуславливает такой выбор?

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«практическое задание»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
5	Практические задания выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100% вопросов/задач)
4	Практические задания выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89% вопросов/задач)
3	Практические задания выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74% вопросов/задач)
2	Практические задания выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50%)

Оценочные средства для промежуточной аттестации (экзамен)

1. Понятие, основные формы и направления осуществления внешне-экономической деятельности.
2. Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.
3. Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта», ее содержание.
4. Международные сделки купли-продажи, их виды и принципы классификации.
5. Статья международного контракта купли-продажи «Количественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
6. Применение неденежной формы расчетов при совершении международных сделок купли-продажи товаров. Бартерные сделки. Встречные закупки. Компенсационные закупки.
7. Международные сделки купли-продажи товаров.
8. Экономическая сущность международной торговли услугами. Классификация торгуемых услуг. Способы предоставления услуг.
9. Статья международного контракта купли-продажи «Качественные характеристики предмета контракта», ее содержание.
10. Понятие основных и обслуживающих сделок по купле-продаже услуг. Общая характеристика.
11. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг. Контрольный перечень договорных положений договоров на оказание инжиниринговых услуг.
12. Статья международного контракта купли-продажи «Срок и дата поставки», ее содержание.
13. Арендные сделки во внешней торговле. Понятие, виды. Контрольный перечень договорных положений лизингового соглашения.
14. Статья международного контракта купли-продажи «Условия стра-

хования», ее содержание.

15. Сделки купли-продажи услуг международного туризма. Контрольный перечень договорных положений соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма. Контрольный перечень договорных положений контракта на оказание туристических услуг конечным потребителям.

16. Международные сделки по оказанию консультационных услуг, понятие, классификация. Основные положения договора на оказание консультационных услуг.

17. Статья международного контракта купли-продажи «Условия и порядок поставки», ее содержание.

18. Услуги международной перевозки грузов во внешнеэкономической деятельности.

19. Транспортно-экспедиторские услуги во внешнеэкономической деятельности.

20. Статья международного контракта купли-продажи «Цена товара», ее содержание.

21. Услуги по хранению грузов, их понятие и перечень.

22. Статья международного контракта купли-продажи «Разрешение споров», ее содержание.

23. Особенности операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

24. Экономическая сущность объектов промышленной собственности.

25. Статья международного контракта купли-продажи «Рекламации и штрафные санкции», ее содержание.

26. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности.

27. Статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа», ее содержание.

28. Услуги по страхованию грузов. Перечень наиболее существенных рисков и опасностей при транспортировке груза.

29. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права. Основные положения авторского договора.

30. Изучение и выбор зарубежных контрагентов.

31. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности.

32. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством банковского перевода.

33. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.

34. Статья международного контракта купли-продажи «Гарантийные обязательства», ее содержание.

35. Услуги по международным расчетам во внешнеэкономической деятельности.

36. Статья международного контракта купли-продажи «Обстоятельства непреодолимой силы», ее содержание.

37. Понятие международного контракта купли-продажи.
38. Перечень и общая характеристика основных статей международного контракта купли-продажи.
39. Преамбула международного контракта купли-продажи, ее содержание.
40. Статья международного контракта купли-продажи «Определение сторон», ее содержание.
41. Инкассовая форма платежа, ее особенности, механизм осуществления.
42. Аккредитивная форма платежа, ее особенности, механизм осуществления.
43. Статья международного контракта купли-продажи «Условия сдачи-приемки товара», ее содержание.
44. Цели и особенности применения Инкотермс-2020 при заключении международных контрактов купли-продажи. Отличительные особенности редакции Инкотермс-2020 от редакции Инкотермс-2010.
45. Статья международного контракта купли-продажи «Условия упаковки и маркировки», ее содержание.
46. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения.
47. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином Инкотермс-2020.
48. Классификация торговых терминов Инкотермс-2020 по группам.
49. Интерпретация торговых терминов Инкотермс-2020, содержание каждого термина, область применения.
50. Понятие внешнеторговой документации. Основные реквизиты внешнеторговых документов. Общая характеристика групп внешнеторговой документации.
51. Коммерческие счета, понятие, виды. Требования к заполнению коммерческого счета, перечень обязательной к заполнению информации.
52. Документы, дающие количественную и качественную характеристику партии товара.
53. Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта», особенности ее содержания.
54. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством инкассового платежа.
55. Статья международного контракта купли-продажи «Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон», ее содержание.
56. Международная товарно-транспортная накладная CMR. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.
57. Комплект документов для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи посредством аккредитива.
58. Страховые документы, особенности их применения.
59. Транспортные документы. Общая характеристика.
60. Документы, регламентирующие отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товара.

61. Понятие международной товарно-транспортной накладной, их виды в зависимости от вида транспорта. Бланки транспортных накладных. Общая характеристика.

62. Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС (Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении). Комплект бланков, его форма, количество, содержание.

63. Таможенные документы, особенности их применения.

64. Понятие, основные формы и направления осуществления внешне-экономической деятельности.

65. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем. Процедура АТА. Процедура МДП. Применение книжки МДП.

66. Понятие валютного контроля, механизм его применения. Документы валютного контроля.

67. Международная авиагрузовая накладная AirWaybill. Комплект бланков, его форма, количество, содержание.

68. Документы контроля безопасности товара, их назначение, общая характеристика. Ветеринарное свидетельство. Фитосанитарный сертификат. Санитарный сертификат. Санитарно-эпидемиологическое заключение. Заключение об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству промежуточный контроль (экзамен)

Шкала оценивания	Критерий оценивания
отлично (5)	Студент глубоко и в полном объёме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.
хорошо (4)	Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.
удовлетворительно (3)	Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.
неудовлетворительно (2)	Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы

9. Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости рабочая программа учебной дисциплины может быть адаптирована для обеспечения образовательного процесса инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, в том числе с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Для этого требуется заявление студента (его законного представителя) и заключение психолого-медико-педагогической комиссии (ПМПК). В случае необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося), а для инвалидов также в соответствии с индивидуальной программой реабилитации инвалида могут предлагаться следующие варианты восприятия учебной информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

создание текстовой версии любого нетекстового контента для его возможного преобразования в альтернативные формы, удобные для различных пользователей;

создание контента, который можно представить в различных видах без потери данных или структуры, предусмотреть возможность масштабирования текста и изображений без потери качества, предусмотреть доступность управления контентом с клавиатуры;

создание возможностей для обучающихся воспринимать одну и ту же информацию из разных источников, например, так, чтобы лица с нарушениями слуха получали информацию визуально, с нарушениями зрения – аудиально;

применение программных средств, обеспечивающих возможность освоения навыков и умений, формируемых дисциплиной (модулем), за счёт альтернативных способов, в том числе виртуальных лабораторий и симуляционных технологий;

применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для передачи информации, организации различных форм интерактивной контактной работы обучающегося с преподавателем, в том числе вебинаров, которые могут быть использованы для проведения виртуальных лекций с возможностью взаимодействия всех участников дистанционного обучения, проведения семинаров, выступления с докладами и защиты выполненных работ, проведения тренингов, организации коллективной работы;

применение электронного обучения, дистанционных образовательных технологий для организации форм текущего и промежуточного контроля;

увеличение продолжительности сдачи обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья форм промежуточной аттестации по отношению к установленной продолжительности их сдачи:

продолжительность сдачи зачёта или экзамена, проводимого в письменной форме, – не более чем на 90 минут;

продолжительность подготовки обучающегося к ответу на зачёте или экзамене, проводимом в устной форме, – не более чем на 20 минут;

продолжительность выступления обучающегося при защите курсовой работы – не более чем на 15 минут.

Форма листа изменений и дополнений

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)