

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:

И. о. декана экономического факультета,
профессор, д.э.н. Кусакина О.Н.

«22» мая 2022 г

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.03 Организация деятельности фирмы на внешних рынках

Шифр и наименование дисциплины по учебному плану

38.04.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки

Экономика и бизнес в условиях цифровизации

Наименование профиля подготовки

Магистр

Квалификация выпускника

Очная

Формы обучения

2022

год набора на ОП

Ставрополь, 2022

1. Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины (модуля) Б1.В.03 «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» являются:

теоретическая и практическая подготовка специалистов в области организации и функционирования внешнеэкономической деятельности, позволяющая в современных организационно-правовых условиях государственного режима регулирования внешнеэкономических связей осуществлять бизнес на международном рынке, владеть инструментами планирования и осуществления экспортно-импортных операций, финансового обеспечения текущей деятельности, заключать международные контракты по осуществлению внешнеэкономической деятельности, выполнять расчеты в иностранной валюте с учетом курсовых разниц.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОПОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции*	Код(ы) и наименование (-ия) индикатора(ов) достижения компетенций**	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-2 Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами	ПК-2.1 Ведет поиск, анализ и оценку источников информации для проведения экономических расчетов и подготовки управленческих решений	Знания: Отечественный и зарубежный опыт рациональной организации экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики (2- Зн.4)
		Умения: Составлять аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений (2- У.9)
		Навыки и/или трудовые действия: Поиск, анализ и оценка источников информации для проведения экономических расчетов (2- Тд.4)

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.03 «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений программы магистратуры;

Изучение дисциплины осуществляется:

- студентами очной формы обучения - в 1 семестре;
- студентами заочной формы обучения – на 1 курсе.

Для освоения дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплины «Макроэкономика (продвинутый уровень)».

Освоение дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

- Разработка и реализация инвестиционных проектов
- Контроллинг и бюджетирование на предприятиях
- Исследование бизнес-процессов организации
- Практика по профилю профессиональной деятельности
- Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Очная форма обучения

Се- местр	Трудо- ем- кость час/з.е	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма про- ме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
1	108/3	12	26	-	34	36	экзамен
<i>в т.ч. часов в интерак- тивной форме</i>		4	6	-	-	-	-
<i>практической подго- товки</i>		12	26	-	34	-	-

Се- местр	Трудо- ем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед эк- заменом	Экзамен
1	108/3	-	-	-	-	2	0,25

Заочная форма обучения

Курс	Трудо- ем- кость час/з.е	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма про- ме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
1	108/3	4	8	-	87	9	Экзамен
<i>в т.ч. часов в интерак- тивной форме</i>		2	4	-	-	-	-
<i>практической подго- товки</i>		4	8	-	87	-	-

Курс	Трудо- ем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед эк- заменом	Экзамен
1	108/3	-	-	-	-	2	0,25

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
1.	Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках	12	2	4		6	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
2.	Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	12	2	4		6	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
3.	Современные формы финансирования ВЭД предприятия	8	2	2		4	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
4.	Контрольная точка № 1	4		2		2	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-2.1
5.	Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	10	2	4		4	Собеседование	Вопросы по темам	ПК-2.1
6.	Стратегическое планирование ВЭД предприятия	10	2	4		4	Собеседование, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
7.	Оценка эффективности ВЭД предприятия	10	2	4		4	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-2.1
8.	Контрольная точка № 2	6		2		4	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-2.1

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
	Практическая подготовка	72	12	26		34	Собеседование, решение практико-ориентированных задач, тесты, контрольная работа	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
	Промежуточная аттестация	36				36	экзамен	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-2.1
	Итого	108	12	26		70			

Заочная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
1.	Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках	14	1	1		12	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
2.	Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	15	1	2		12	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
3.	Современные формы финансирования ВЭД предприятия	14	1	1		12	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1

№ п/п	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
4.	Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	13	1			12	Собеседование	Вопросы по темам	ПК-2.1
5.	Стратегическое планирование ВЭД предприятия	13		1		12	Собеседование, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
6.	Оценка эффективности ВЭД предприятия	13		1		12	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-2.1
7.	Контрольная точка № 1	17		2		15	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-2.1
8.	Практическая подготовка	99	4	8		87	Собеседование, решение практико-ориентированных задач, контрольная работа	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1
9.	Промежуточная аттестация	9				9	Экзамен	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-2.1
	Итого	108	4	8		96			

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий*

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятия)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка		
		очная форма	заочная форма	очно-заочная форма
Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках (практическая подготовка)	Понятие и функции ВЭД. Положительное влияние ВЭД на экономику страны. Формы внешнеэкономической деятельности. система органов государственной власти, осуществляющая управление внешнеэкономической деятельностью в России, и их основные функции. ТПП и ее функции. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.	2/-/2	1/-/1	
Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия (Лекция пресс-конференция). (практическая подготовка)	Особенности и источники мировых цен в международной торговле. Мировая цена. Множественность цен. Источники цен. Признаки мировых цен. Ценовая политика. Типы мировых рынков. Типы маркетинговых стратегий. Ценовые стратегии. Основные элементы и этапы процесса разработки ценовой стратегии. Обоснование цен по экспорту. Инкотермс 2010.	2/2/2	1/1/1	
Современные формы финансирования ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	Понятие и виды инвестиций. Виды инвестирования. Типы инвесторов в РФ. Документы, необходимые для регистрации предприятий с участием иностранных инвестиций. Проектное кредитование. Условия успешной реализации проектного кредитования. Виды проектного кредитования. Понятие и виды лизинга. Сущность и модели факторинга». Понятие форфейтинга.	2/-/2	1/-/1	
Стратегия маркетинга ВЭД предприятия (Лекция пресс-конференция). (практическая подготовка)	Рынки зарубежных стран как стратегическая альтернатива. Компания мирового уровня. Построение компании мирового уровня. Процесс стратегического планирования: определение миссии, определение целей, принципы формирования целей, анализ внешних и внутренних условий ведения бизнеса, рыночные стратегии, проникновение на рынок, развитие рынка, развитие продукта, диверсификация. Сегментация рынка. Стратегии продвижения товара на рынок.	2/2/2	1/1/1	
Стратегическое планирование ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	Понятие и принципы планирования. Механизм действия конкурентных сил. Факторы, определяющие привлекательность рынка и стратегического положения бизнеса. Общие конкурентные стратегии и условия их применения.	2/-/2	-/-/-	

Оценка эффективности ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	Система критериев оценки эффективности ВЭД. Уровни оценки эффективности ВЭД: уровень на основе действующей официальной бухгалтерской отчетности, уровень на основе дополнительной информации в рамках управленческого учета, уровень на основе внутренней и внешней информации предприятия о состоянии процессов ВЭД по каждому экспортному товару.	2/-/2	-/-/-	
Итого		12/4/12	4/2/4	

5.2. Семинарские (практические, лабораторные) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме*

Очная форма

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка Всего часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка	
		Очная форма	Заочная форма
Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках	(Практическое занятие). Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России	4/2/4	1/1/1
Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия. (Кейс-задача)	4/2/4	2/2/2
Современные формы финансирования ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Современные формы финансирования ВЭД предприятия	2/-/2	1/-/1
Контрольная точка № 1	Контрольная точка № 1	2/-/2	1/-/1
Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	4/-/4	-/-/-
Стратегическое планирование ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Стратегическое планирование ВЭД предприятия	4/-/4	1/-/1
Оценка эффективности ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Оценка эффективности ВЭД предприятия	4/-/4	1/-/1
Контрольная точка № 2	Контрольная точка № 2	2/2/2	1/1/1
Итого		26/6/26	8/4/8

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен.

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Виды самостоятельной работы	Очная форма, часов		Очно-заочная форма, часов	
	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации
Подготовка к собеседованиям	10		25	
Подготовка к практико-ориентированным заданиям	10		25	
Подготовка к тестированию	8		22	
Подготовка к контрольным точкам в виде контрольных работ	6		15	
Подготовка к зачету		36		9
ИТОГО	34	36	87	9

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках»
2. Методические рекомендации по освоению дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках»
3. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Организация деятельности фирмы на внешних рынках»
4. Методические рекомендации по выполнению реферата
5. Методические рекомендации для заочников по дисциплине «Организация деятельности фирмы на внешних рынках»

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	интернет-ресурсы (из п.9 РПД)
1	Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках	1,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14
2	Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	1,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1,2,3,4,5,6,7,14
3	Современные формы финансирования ВЭД предприятия	1,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1,2,3,4,5,6,7,9,14
4	Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	1,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1,2,3,5,6,7,8,9,14
5	Стратегическое планирование ВЭД предприятия	1,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1,3,4,5,6,7,11,12,13,14
6	Оценка эффективности ВЭД предприятия	1,2	1,2,3,4,5,6,7,8,9	1,3,5,6,7,8,9,10,14

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Организация деятельности фирмы на внешних рынках»

7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Очная форма обучения

Компетенция (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании компетенции	Семестры			
		1	2	3	4
ПК-2.1 Ведет поиск, анализ и оценку источников информации для проведения экономических расчетов и подготовки управленческих решений	Разработка и реализация инвестиционных проектов			+	
	Контроллинг и бюджетирование на предприятиях		+		
	Организация деятельности фирмы на внешних рынках	+			
	Исследование бизнес-процессов организации		+		
	Практика по профилю профессиональной деятельности			+	
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы				+

Заочная форма обучения

Компетенция (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании компетенции	Курс		
		1	2	3
ПК-2.1 Ведет поиск, анализ и оценку источников информации для проведения экономических расчетов и подготовки управленческих решений	Разработка и реализация инвестиционных проектов		+	
	Контроллинг и бюджетирование на предприятиях		+	
	Организация деятельности фирмы на внешних рынках	+		
	Исследование бизнес-процессов организации		+	
	Практика по профилю профессиональной деятельности		+	
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы			+

7.2 Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения компетенций формируемых дисциплиной «Организация деятельности фирмы на внешних рынках»

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» проводится в виде экзамена.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ОТЛИЧНО», «ХОРОШО», «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО», «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» для экзамена.

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов **очной и заочной формы обучения** знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете, студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
1.	Контрольная точка №1 по темам 1-3	30
2.	Контрольная точка №2 по темам 4-6	30
Сумма баллов по итогам текущего и промежуточного контроля		60
Активность на лекционных занятиях		10
Результативность работы на практических занятиях		15
Поощрительные баллы (подготовка реферата, сопровождаемого презентацией или написание статьи)		15
Итого		100

Знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных занятиях при условии активного участия обучающегося в восприятии и обсуждении рассматриваемых вопросов.

Критерии оценки

10 баллов – студент посетил все лекции, активно работал на них в полном соответствии с требованиями преподавателя

-1 балл – за каждый пропуск лекций или замечание преподавателя по поводу отсутствия активного участия обучающегося в восприятии и обсуждении рассматриваемых вопросов.

Критерии оценки работы студента на практических занятиях

Результативность работы на практических занятиях оценивается преподавателем по результатам собеседований, активности участия в занятиях, проводимых в интерактивной форме, и качеству выполнения письменных заданий (тестирование, технологический диктант) по дисциплине.

Собеседование, тестирование (оценка знаний – мах 3 балла)

3 балла – за оцененные на «отлично» ответы на поставленные преподавателем вопросы, написанные без ошибок технологические диктанты и наличие 80% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины;

2,5 балла – за оцененные на «хорошо» ответы на поставленные преподавателем вопросы, написанные с 1 ошибкой технологические диктанты и наличие 70% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины;

2 балла – за оцененные на «удовлетворительно» ответы на поставленные преподавателем вопросы, написанные с 2 ошибками технологические диктанты и наличие 50% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины.

1,5 балла – за оцененные на «удовлетворительно» ответы на поставленные преподавателем вопросы, написанные с 3 ошибками технологические диктанты и наличие 40% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины.

1 балл – за оцененные на «удовлетворительно» ответы на поставленные преподавателем вопросы, написанные с 4 ошибками технологические диктанты и наличие 30% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины.

Выполнение заданий на практических занятиях (оценка умений – мах 5 баллов)

5 баллов – за оцененное на «отлично» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены правильно, аккуратно и в установленные преподавателем сроки;

4 балла – за оцененное на «хорошо» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены правильно, аккуратно, но с нарушением установленных преподавателем сроков;

3 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены с незначительными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;

2 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены с существенными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;

1 балл - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. выполнены не все практические, а выполненные имеют существенные ошибки, не сданы преподавателю в установленные сроки.

Выполнение творческих заданий на практических занятиях, проводимых в интерактивных формах (оценка навыков – мах 7 баллов)

7 баллов - принимает активное участие в работе группы, предлагает собственные варианты решения проблемы, выступает от имени группы с рекомендациями по рассматриваемой проблеме либо дополняет ответчика; демонстрирует предварительную информационную готовность в игре

5 баллов - Принимает активное участие в работе группы, участвует в обсуждениях, высказывает типовые рекомендации по рассматриваемой проблеме, готовит возражения оппонентам, однако сам не выступает и не дополняет ответчика; демонстрирует информационную готовность к игре

3 балла - Принимает участие в обсуждении, однако собственной точки зрения не высказывает, не может сформулировать ответов на возражения оппонентов, не выступает от имени рабочей группы и не дополняет ответчика; демонстрирует слабую информационную подготовленность к игре

1 балл - Принимает участие в работе группы, однако предлагает не аргументированные, не подкрепленные фактическими данными решения; демонстрирует слабую информационную готовность

0 баллов - Не принимает участия в работе группы, не высказывает никаких суждений, не выступает от имени группы; демонстрирует полную неосведомленность по сути изучаемой проблемы.

Рейтинговая оценка знаний при проведении текущего контроля успеваемости **на контрольных точках** позволяет обучающемуся набрать до 60 баллов. Знания, умения и навыки по формируемым компетенциям оцениваются по результатам выполнения письменной контрольной работы (контрольная точка), которая включает теоретический вопрос (оценка знаний) и практико-ориентированные задания (оценка умений и навыков).

Контрольная точка, выполненная в рамках дисциплины включает два теоретических вопроса (оценка знаний – мах 6 баллов за 2 вопроса) и 2 практико-ориентированных задания (оценка умений и навыков – мах 12 баллов за 1 задание).

Критерии оценки ответа за 2 теоретических вопроса (знания):

6 баллов – при полном знании и понимании содержания раздела, отсутствии ошибок, неточностей, демонстрации студентом системных знаний и глубокого понимания закономерностей; при проявлении студентом умения самостоятельно и творчески мыслить;

4 балла – при полном содержательном ответе, отсутствии ошибок в изложении материала и при наличии не более четырех неточностей;

3 балла – показано понимание, но неполное знание вопроса, недостаточное умение формулировать свои знания по данному разделу;

2 балла – при несоответствии ответа, либо при представлении только плана ответа;

1 балл – при полном несоответствии всем критериям;

0 баллов – при полном отсутствии текста (ответа), имеющего отношение к вопросу.

Практико-ориентированные задания – задания направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности.

а) реконструктивного уровня (умения, навыки), позволяющие оценивать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;

Критерии оценки

12 баллов. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны правильные выводы.

10 балла. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны неправильные выводы.

6 балла. При выполнении задания возникли затруднения, получен верный ответ. Сделаны неправильные выводы.

2 балл. Задание выполнено, но допущены незначительные ошибки, искажающие выводы.

0 баллов. Задание не выполнено.

Если за письменные ответы на контрольной точке обучающийся не получил удовлетворяющее его количество баллов, то он может получить поощрительные баллы за подготовку реферата, сопровождаемого презентацией (не более 15 баллов).

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Критерии оценки реферата, сопровождаемого презентацией

5 баллов. Выступление демонстрирует умение правильно использовать в устной речи специальные термины и понятия, показатели; синтезировать, анализировать, обобщать представленный материал, устанавливать причинно-следственные связи, формулировать правильные выводы; аргументировать собственную точку зрения, активно использовать самостоятельно подготовленную презентацию.

4 баллов. В выступлении отсутствует обобщение представленного материала, установлены не все причинно-следственные связи.

3 балла. В выступлении отсутствует обобщение представленного материала, установлены не все причинно-следственные связи; обучающийся не всегда правильно использует в устной речи специальные термины и понятия, показатели; допущены ошибки в самостоятельно подготовленной презентации.

2 балла. Выступление демонстрирует умение правильно использовать специальные термины и понятия, показатели изучаемой дисциплины, но не содержит элементов самостоятельной проработки используемого материала.

Если за письменные ответы на контрольной точке обучающийся не получил удовлетворяющее его количество баллов, то он может получить поощрительные баллы за подготовку статьи (не более 15 баллов).

Статья – средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить ее анализ с использованием знаний, умений и навыков, приобретаемых в рамках изучения предыдущих и данной дисциплины, делать выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Критерии оценки

15 баллов. Статья объемом не менее 4 страниц демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит оригинальный анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными, графическим материалом. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулировать правильные выводы и предложения, отражающие авторскую точку зрения.

10 баллов. Статья объемом не менее 3 страниц демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит типовой анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулировать правильные выводы и предложения.

5 балл. Статья объемом не менее 2 страниц представлена в виде тезисов, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит анализ проблемы, подтвержденный отдельными статистическими и/или отчетными данными. В ней сформулированы правильные выводы и предложения.

В случае недостаточности баллов, набранных по результатам текущей бально-рейтинговой оценки, для получения желаемой обучающимся оценки он проходит итоговую форму контроля – **экзамен**.

Результат текущего контроля для студентов **заочной формы обучения** складывается из оценки результатов обучения по всем разделам дисциплины и включает:

- посещение лекционных занятий (*max 10 баллов*),
- результативность работы на практических занятиях (*max 15 баллов*),
- контрольную точку по всем темам дисциплины в форме аудиторной контрольной работы (*max 30 баллов*),
- контрольную работу в форме промежуточной аттестации (30 баллов),
- поощрительные баллы (*max 15 баллов*).

Критерии оценки посещения и работы на лекционных занятиях (*max 10 баллов*)

10 баллов – обучающийся посетил 95-100% общего количества лекций, активно работал на них в полном соответствии с требованиями преподавателя.

9 баллов – обучающийся посетил 90-94% общего количества лекций, активно работал на них в соответствии с требованиями преподавателя.

8 баллов – обучающийся посетил 90-94% общего количества лекций, работал на них в соответствии с требованиями преподавателя.

7 баллов – обучающийся посетил 80-84% общего количества лекций, работал на них в соответствии с требованиями преподавателя.

6 баллов – обучающийся посетил 75-79% общего количества лекций, работал на них в соответствии с требованиями преподавателя.

5 баллов – обучающийся посетил 70-74% общего количества лекций, работал на них в соответствии с требованиями преподавателя.

4 балла – обучающийся посетил 65-69% общего количества лекций.

3 балла – обучающийся посетил 60-64% общего количества лекций.

2 балла – обучающийся посетил 55-59% общего количества лекций.

1 балл – обучающийся посетил 50-54% общего количества лекций.

0 баллов – обучающийся не посещал лекций.

Критерии оценки работы студента на практических занятиях (*max 15 баллов*)

Результативность работы на практических занятиях оценивается преподавателем по результатам собеседований, активности участия в занятиях, проводимых в интерактивной форме, и качеству выполнения письменных заданий по дисциплине.

Собеседование, тестирование (оценка знаний – max 3 балла)

3 балла – за оцененные на «отлично» ответы на поставленные преподавателем вопросы, решенные без ошибок задачи и наличие 80% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины;

2,5 балла – за оцененные на «хорошо» ответы на поставленные преподавателем вопросы, решенные с 1 ошибкой задачи и наличие 70% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины;

2 балла – за оцененные на «удовлетворительно» ответы на поставленные преподавателем вопросы, решенные с 2 ошибками задачи и наличие 50% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины.

1,5 балла – за оцененные на «удовлетворительно» ответы на поставленные преподавателем вопросы, решенные с 3 ошибками задачи и наличие 40% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины.

1 балл – за оцененные на «удовлетворительно» ответы на поставленные преподавателем вопросы, решенные с 4 ошибками задачи и наличие 30% правильных ответов на тестовые задания по всем темам дисциплины.

Выполнение заданий на практических занятиях (оценка умений – мах 5 баллов)

5 баллов – за оцененное на «отлично» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены правильно, аккуратно и в установленные преподавателем сроки;

4 балла – за оцененное на «хорошо» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены правильно, аккуратно, но с нарушением установленных преподавателем сроков;

3 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены с незначительными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;

2 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены с существенными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;

1 балл - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. выполнены не все практические, а выполненные имеют существенные ошибки, не сданы преподавателю в установленные сроки.

Выполнение творческих заданий на практических занятиях, проводимых в интерактивных формах (оценка навыков – мах 7 баллов)

7 баллов – цели интерактивных занятий достигнуты, поставленные задачи решены на 100%, предусмотренные рабочей программой навыки усвоены на 100% и позволяют обучающимся успешно решать практические задачи и формулировать выводы;

5 баллов – цели интерактивных занятий достигнуты, поставленные задачи решены на 80%, предусмотренные рабочей программой навыки усвоены на 80% и позволяют обучающимся решать практические задачи и формулировать выводы;

3 балла – цели интерактивных занятий достигнуты, поставленные задачи решены на 60%, предусмотренные рабочей программой навыки усвоены на 60% и позволяют обучающимся решать практические задачи;

2 балла – цели интерактивных занятий не достигнуты, поставленные задачи решены на 60%, предусмотренные рабочей программой навыки усвоены на 60% и позволяют обучающимся решать практические задачи;

1 балл – цели интерактивных занятий не достигнуты, поставленные задачи решены менее чем на 50%, предусмотренные рабочей программой навыки не усвоены, а их применение не позволяет обучающимся решать практические задачи и формулировать выводы.

Контрольная точка по всем темам дисциплины в форме аудиторной контрольной работы включает теоретический вопрос (оценка знаний – мах 6 баллов) и практико-ориентированные задачи (оценка умений и навыков – мах 12 баллов за одно задание).

Критерии оценки ответа на 2 теоретических вопроса (знания):

6 баллов – при полном знании и понимании содержания раздела, отсутствии ошибок, неточностей, демонстрации студентом системных знаний и глубокого понимания закономерностей; при проявлении студентом умения самостоятельно и творчески мыслить;

4 балла – при полном содержательном ответе, отсутствии ошибок в изложении материала и при наличии не более четырех неточностей;

3 балла – показано понимание, но неполное знание вопроса, недостаточное умение формулировать свои знания по данному разделу;

2 балла – при несоответствии ответа, либо при представлении только плана ответа;

1 балл – при полном несоответствии всем критериям;

0 баллов – при полном отсутствии текста (ответа), имеющего отношение к вопросу.

Практико-ориентированные задания – задания направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности.

а) реконструктивного уровня (умения, навыки), позволяющие оценивать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;

Критерии оценки

12 баллов. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны правильные выводы.

10 балла. При выполнении задания нет затруднений, получен верный ответ, задание выполнено рациональным способом. Сделаны неправильные выводы.

6 балла. При выполнении задания возникли затруднения, получен верный ответ. Сделаны неправильные выводы.

2 балл. Задание выполнено, но допущены незначительные ошибки, искажающие выводы.

0 баллов. Задание не выполнено.

Контрольная работа выполненная в рамках дисциплины представляет собой swot-анализ продукции при выходе с ним на внешние рынки (оценка знаний, умений и навыков – max 30 баллов).

Критерии оценки (знания, умения, навыки):

Практико-ориентированные задания – задания направленные на использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности.

а) реконструктивного уровня (умения, навыки), позволяющие оценивать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;

Критерии оценки

30 баллов – при полном знании и понимании содержания раздела, отсутствии ошибок, неточностей, демонстрации студентом системных знаний и глубокого понимания закономерностей; при проявлении студентом умения самостоятельно и творчески мыслить;

25 баллов – при полном содержательном ответе, отсутствии ошибок в изложении материала и при наличии не более четырех неточностей;

20 баллов – показано понимание, но неполное знание вопроса, недостаточное умение формулировать свои знания по данному разделу;

10 баллов – при несоответствии ответа, либо при представлении только плана ответа;

5 балл – при полном несоответствии всем критериям;

0 баллов – при полном отсутствии текста (ответа), имеющего отношение к вопросу.

Если за письменные ответы на контрольной точке обучающийся не получил удовлетворяющее его количество баллов, то он может получить **поощрительные баллы** за подготовку реферата и/или научной статьи (*не более 15 баллов*).

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в рукописном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Критерии оценки реферата

10-15 баллов. Выступление демонстрирует умение правильно использовать в устной речи специальные термины и понятия, показатели; синтезировать, анализировать, обобщать представленный материал, устанавливать причинно-следственные связи, формулировать правильные выводы; аргументировать собственную точку зрения, активно использовать самостоятельно подготовленную презентацию.

7-10 баллов. В выступлении отсутствует обобщение представленного материала, установлены не все причинно-следственные связи.

4-6 баллов. В выступлении отсутствует обобщение представленного материала, установлены не все причинно-следственные связи; обучающийся не всегда правильно использует в устной речи специальные термины и понятия, показатели; допущены ошибки в самостоятельно подготовленной презентации.

1-3 балла. Выступление демонстрирует умение правильно использовать специальные термины и понятия, показатели изучаемой дисциплины, но не содержит элементов самостоятельной проработки используемого материала.

Критерии оценки научной статьи

10-15 баллов. Научная статья опубликована в научном издании, входящем в перечень ВАК РФ. В статье использованы статистические методы, рассмотренные в ходе изучения дисциплины. Результаты научного исследования имеют существенное практическое значение.

5-9 баллов. Научная статья опубликована в научном издании, входящем в перечень изданий РИНЦ. В статье использованы статистические методы, рассмотренные в ходе изучения дисциплины. Результаты научного исследования имеют существенное практическое значение.

0-4 баллов. Научная статья опубликована в сборнике материалов научной конференции. В статье использованы статистические методы, рассмотренные в ходе изучения дисциплины.

В случае недостаточности баллов, набранных по результатам текущей бально-рейтинговой оценки, для получения желаемой обучающимся оценки он проходит итоговую форму контроля – *эк-замен*.

7.4 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы для собеседования

Тема 1. Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках

1. Понятие и функции ВЭД. Положительное влияние ВЭД на экономику страны.
2. Формы внешнеэкономической деятельности
3. Проблемные вопросы, возникающие в торгово-экономических отношениях с зарубежными партнерами.
4. Основные этапы развития системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий.
5. Система органов государственной власти, осуществляющая управление внешнеэкономической деятельностью в России, и их основные функции.
6. ТПП и ее функции.
7. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Тема 2. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия

1. Особенности и источники мировых цен в международной торговле. Мировая цена, множественность цен. Источники цен: публикуемые и непубликуемые.
2. Признаки мировых цен. Ценовая политика. Типы мировых рынков.
3. Типы маркетинговых стратегий. Ценовые стратегии.
4. Основные элементы и этапы процесса разработки ценовой стратегии. Обоснование цен по экспорту.
5. Инкотермс 2020.

Тема 3. Современные формы финансирования ВЭД предприятия

1. Виды инвестирования. Типы инвесторов в РФ.
2. Документы, необходимые для регистрации предприятий с участием иностранных инвестиций: для российских учредителей (юридического лица), для иностранного участника (юридического лица), для иностранного участника (физического лица).
3. Понятие и классификация кредитов. Кредитные линии.
4. Проектное кредитование и его виды. Условия успешной реализации проектного кредитования.
5. Понятие и виды лизинга. Сущность и модели факторинга. Понятие форфейтинга.
6. Рынки зарубежных стран как стратегическая альтернатива.
7. Построение компании мирового уровня.
8. Процесс стратегического планирования.

Тема 4. Стратегия маркетинга ВЭД предприятия

9. Сегментация рынка. Целевой маркетинг. Позиционирование товара.
10. Продуктовые стратегии.
11. Ценовые стратегии.
12. Стратегии продвижения товара на рынок.

Тема 5. Стратегическое планирование ВЭД предприятия

1. Понятие и принципы планирования.
2. Механизм действия конкурентных сил. Факторы, определяющие привлекательность рынка и стратегического положения бизнеса.
3. Общие конкурентные стратегии и условия их применения.
4. Методы и модели стратегического анализа.

Тема 6. Оценка эффективности ВЭД предприятия

5. Эффективность экспортных продаж. Недостатки организации внешнеэкономической деятельности.
6. Система критериев оценки эффективности ВЭД. Уровни оценки эффективности ВЭД.
7. Оценка основных бизнес- процессов ВЭД.

Примерные тестовые задания

Тема 1. Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках

1. Среди причин быстрого развития ВЭД можно выделить следующие:
 - а) стремление к увеличению конечной прибыли;
 - б) потребность предприятий избежать конкуренции;
 - в) стремление к выходу за рамки узкого внутреннего рынка;
 - г) стремление к снижению себестоимости продукции.
2. Производственно технологическая форма сотрудничества в рамках осуществления внешнеэкономической деятельности предполагает:
 - а) подготовка проектно – конструкторской документации;
 - б) строительство и различные подрядные работы;
 - в) разработка технологических процессов;
 - г) переоборудование и модернизация производства.
3. Коммерческое сотрудничество в рамках внешнеэкономической деятельности предполагает осуществление следующих видов деятельности:
 - а) организация взаимных поставок продукции между партнерами;
 - б) совместная продажа продукции на мировом рынке;
 - в) передача части капитала одного предприятия или физического лица другому;
 - г) совместные работы по повышению уровня качества и сертификации.
4. Предпроизводственное сотрудничество в рамках проведение внешнеэкономической деятельности предполагает осуществление следующих мероприятий:
 - а) строительство и различные подрядные работы;
 - б) переоборудование и модернизация производства;
 - в) совместная продажа продукции на мировом рынке,
 - г) координация объемов поставок, условий и форм международных расчетов.
5. Международное научно – техническое сотрудничество предусматривает:
 - а) организация послепродажного обслуживания;
 - б) создание совместных с иностранными партнерами организаций по выпуску наукоемкой продукции;
 - в) обеспечение рекламы инноваций за рубежом;
 - г) разработка технологических процессов.

Тема 2. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия

1. Комплекс правил и ограничений, в рамках которых принимается решение об уровне цены – это:

- а) Система цен;
- б) Ценовая политика;
- в) Ценовой климат;
- г) Стратегия ценообразования.

2. Набор практических методов, которые целесообразно придерживаться при установлении рыночных цен на продукцию – это:

- а) Ценообразующие факторы;
- б) Уровень цен;
- в) Стратегия ценообразования;
- г) Методы ценообразования.

3. Ценообразование на базе уровня спроса...

а) Происходит в несколько этапов;

б) Позволяет определить допустимый нижний предел цены, на который может ориентироваться предприятие, и основная проблема здесь заключается в точном выявлении реального уровня издержек на производство и распространение товара;

в) Предполагает оценку интенсивности спроса на внешнем рынке и его соотношение с предложением товара;

г) Определяется как сумма издержек производства, включая стоимость сырья, материалов, топлива, амортизационную часть, заработную плату, среднюю прибыль

4. Основой ценообразования на экспортную продукцию предприятия является:

- а) Международный договор;
- б) Мировая цена;
- в) Спрос на международном рынке;
- г) Себестоимость продукции.

5. Если цены на одинаковый товар различаются в зависимости от региона, сегмента рынка, времени продажи, экономической конъюнктуры, валюты платежа, мер государственного регулирования, политики крупных корпораций, наличия интеграционных группировок, то это проявление:

- а) Множественности цен;
- б) Феномена международной цены;
- в) Случайности;
- г) Международных договоренностей.

Тема 3. Современные формы финансирования ВЭД предприятия

1. **Инвестиции** - помещение капитала, денежных средств в какие-либо предприятия, организации. Обычно инвестиции делятся на:

- а) **прямые;**
- б) **портфельные;**
- в) **реальные;**
- г) факторинг.

2. **Прямые инвестиции это:**

а) вложения в реальные активы (производство), в управлении которыми участвует инвестор;

б) финансовые вложения в землю, недвижимость, машины и оборудование;

в) вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги;

г) кредиты, предоставляемые реальному или потенциальному собственнику для реализации прибыльного инновационного проекта.

3. Кредит, как одна из современных форм финансирования внешнеэкономической деятельности предприятия – это:

а) ссуда, предоставляемая в денежной или натуральной форме на условиях возвратности и, как правило, с уплатой определенного процента за пользование;

б) инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды;

в) система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании;

г) покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе.

4. Лизинг, как одна из современных форм финансирования внешнеэкономической деятельности

предприятия – это:

- а) ссуда, предоставляемая в денежной или натуральной форме на условиях возвратности и, как правило, с уплатой определенного процента за пользование;
- б) инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды;
- в) система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании;
- г) покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безвозвратной основе.

5. Факторинг, как одна из современных форм финансирования внешнеэкономической деятельности предприятия – это:

- а) ссуда, предоставляемая в денежной или натуральной форме на условиях возвратности и, как правило, с уплатой определенного процента за пользование;
- б) инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды;
- в) система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании;
- г) покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безвозвратной основе.

Тема 5. Стратегическое планирование ВЭД предприятия

Выберите правильные варианты ответов:

1. А. Файоль выделил следующие основные принципы планирования, характерных для хорошей программы действий:

- а) единство;
- б) непрерывность;
- в) участие;
- г) гибкость, точность.

2. **Принцип единства (холизма)** предполагает, что:

- а) планирование в организации должно иметь системный характер;
- б) каждый член организации становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемой им функции;
- в) осуществление непрерывности и гибкости процесса планирования и корректировки планов;
- г) план должен быть конкретизирован и детализирован с такой степенью точности, какую позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

3. **Принцип участия** предполагает, что:

- а) планирование в организации должно иметь системный характер;
- б) каждый член организации становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемой им функции;
- в) осуществление непрерывности и гибкости процесса планирования и корректировки планов;
- г) план должен быть конкретизирован и детализирован с такой степенью точности, какую позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

4. **Принцип непрерывности и гибкости планирования** предполагает, что:

- а) планирование в организации должно иметь системный характер;
- б) каждый член организации становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемой им функции;
- в) осуществление непрерывности и гибкости процесса планирования и корректировки планов;
- г) план должен быть конкретизирован и детализирован с такой степенью точности, какую позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

5. **Принцип точности** предполагает, что:

- а) планирование в организации должно иметь системный характер;
- б) каждый член организации становится участником плановой деятельности независимо от должности и выполняемой им функции;
- в) осуществление непрерывности и гибкости процесса планирования и корректировки планов;
- г) план должен быть конкретизирован и детализирован с такой степенью точности, какую позволяют внешние и внутренние условия деятельности фирмы.

Примерные практико-ориентированные задачи

Тема 2. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия

Задание 1. Условие. Внешнеторговая посредническая фирма из Гамбурга получила от торгового дома импортера, расположенного в Сиднее, заказ на поставку 100 электроприборов. На основе предложения цен на условиях СИФ импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12%. Внешнеторговая посредническая фирма из Гамбурга занимается поиском предложений от различных производителей и выбирает в качестве более выгодных следующие условия:

- цена 100 единиц приборов со склада в Дортмунде с упаковкой и транспортировкой 400000 DM.

- скидка за количество со стороны производителя 5% и скидка «сконто» 2% в случае оплаты в течение 10 дней.

Внешнеторговая посредническая фирма работает с торговой надбавкой 16%. Стоимость банковских услуг 1,5%.

С транспортировкой товара в Сидней связаны следующие расходы: • экспедиторские расходы от Дортмунда до Сиднея составляют 18660 DM.

- погрузочно-разгрузочные расходы 2150 DM.
- оформление таможенной документации 870 DM.
- величина страховой премии 3100 DM.

Задача. Составьте экспортную калькуляцию и рассчитайте цену импортера в Сиднее. На какую величину может сократиться рассчитанная цена при осуществлении прямого экспорта?

Задание 2. Условие. Фирма планирует экспортировать бытовой электроприбор в США. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные:

- розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США – 400 долл.

- наценка импортера – 100% от объема продажи фирмы
- наценка оптовика – 30% от объема продаж импортера
- наценка розничного торговца – 100% от объема продажи оптовика
- таможенный сбор – 9% от стоимости товара
- стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии – 3% от стоимости товара
- стоимость накладных расходов (фрахт, транзит, страхование) – 15% от стоимости товара

Задача. Рассчитать максимальную цену предложения фирмы.

Тема 3. Современные формы финансирования ВЭД предприятия

Задание 1. Исходные данные приведены в таблице 1.

1. условия погашения кредита, предлагаемые фирмами А и В;
2. условия, взятые из предложений фирм А и В, а также справочные данные (табл. 1.).

Таблица 1 – Исходные данные

Фирма А		Фирма В	
г, части кредита, тыс. руб.	t, сроки погашения	г, части кредита, тыс. руб.	t, сроки погашения
2000	через 1 год	1000	через 1 год
2000	через 2 года	1000	через 2 года
2000	через 3 года	2000	через 3 года
1000	через 4 года	2000	через 4 года
1000	через 5 лет	2100	через 5 лет
8000		8100	

Таблица 2 – Методика и результаты расчетов

№п/п	Показатели	фирма-продавец А	фирма-продавец В
1	2	3	4
1.	Импортная стоимость товара по цене «FOB-порт» страны поставщика, тыс. руб.	10000	9000
2.	Доля оплаты товара наличными, %	20	10

3.	Годовые проценты за кредит	40	30
4.	Ориентировочные расходы за границей по доставке товара до порта России, тыс. руб.	1000	2000
5.	Внутренняя отпускная стоимость товара, тыс. руб.	10000	10000
6.	Нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений, Ен	0,15	0,15
7.	Среднегодовой темп роста оптовых цен по анализируемой товарной группе за последние 10 лет в стране продавца, %	110	105
8.	Доля оплаты товара наличными, тыс. руб. (стр. 1 * стр. 2)		
9.	Сумма (масса) кредита, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 8)		
10.	Средний срок кредита, лет		
11.	Стоимость кредита, тыс. руб.		
12.	Сумма кредита плюс стоимость кредита, тыс. руб. (стр. 9 + стр. 11)		
13.	Темпы роста оптовых цен на срок кредита, %		
14.	Коэффициент обесценения на срок кредита (100%: стр.13)		
15.	Кредит и проценты с учетом инфляции, тыс. руб. (стр.12*стр. 14).		
16.	Себестоимость товара на условиях кредита с учетом инфляции, тыс. руб. (стр. 4 + стр. 8 + стр. 15)		
17.	Норма прибыли от эксплуатации оборудования на срок кредита		
18.	Прибыль от эксплуатации оборудования на срок кредита, тыс. руб. (стр. 5 * стр. 17)		
19.	Часть себестоимости оборудования, не покрываемая прибылью в течение срока кредита, тыс. руб. (стр. 16 - стр. 18)		
20.	Рентабельность кредитной операции, % (стр. 18:стр. 16*100%)		

Определить, какая фирма сделала лучшее предложение по продаже оборудования на основе следующих показателей:

- а) себестоимость товаров на условиях кредита с учетом инфляции,
- б) прибыль от эксплуатации оборудования на срок кредита,
- в) часть себестоимости оборудования, не покрываемая прибылью в течение срока кредита,
- г) рентабельность кредитной операции.

Тема 6. Оценка эффективности ВЭД предприятия

Задание 1. Рассчитать показатели экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках, исходя из данных, приведенных в таблице 1. По результатам расчетов сделать выводы. Расчёты оформить в виде таблицы.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутренний и внешний рынки предприятия

Показатели	Базисный год	Отчётный год	Темп изменения, %
1. Выручка от реализации товаров в иностранной валюте, тыс. долларов США	3159,1	1984,2	
2. Курс доллара США к рублю	8,12	8,80	
3. Выручка от реализации товаров, пересчитанная, млн. руб.			
4. Выручка от реализации товаров на внутреннем рынке, млн. руб.	24664,2	16536,4	
5. Себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	22232,2	15264,4	
6. Себестоимость продукции, реализованной на внутреннем рынке, млн. руб.	20000,7	14846,1	
7. Эффект от реализации на внутреннем рынке, млн. руб.			
8. Эффект от реализации на внешнем рынке, млн. руб.			
9. Эффективность от реализации на внутреннем рынке, %			
10. Эффективность от реализации на внешнем рынке, %			

Типовые контрольные работы для студентов очной формы обучения

Контрольная точка № 1 (темы 1-3)

Теоретические вопросы (оценка знаний): (6 баллов)

Система органов государственной власти, осуществляющая управление внешнеэкономической деятельностью в России, и их основные функции.

Показатели, характеризующие деятельность фирм потенциальных партнеров.

Практико-ориентированные задания:

Типовое задание реконструктивного уровня (оценка умений, навыков): (24 балла).

Задание 1. На основании данных таблицы 1 оценить эффективность внешнеэкономической деятельности страны. Рассчитать недостающие данные. По результатам анализа сделать соответствующие выводы. (12 баллов)

Таблица 1 – Исходные данные для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности страны, млн. долларов США

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	Темпы изменения, %	
				2/1	3/2
Валовой внутренний продукт страны	10395,9	13534,2	14246,0		
Объем внешней торговли товарами, всего					
в том числе:					
экспорт	4803,2	5651,5	7301,2		
импорт	5563,6	6939,3	8688,8		
сальдо				-	-
Численность населения, тыс. чел.	9514	9500	9481		
Экспортная квота, %					
Импортная квота, %					
Внешнеторговая квота, %					
Доход на душу населения, руб./чел.					

Задание 2. Условие. Внешнеторговая посредническая фирма из Гамбурга получила от торгового дома импортера, расположенного в Сиднее, заказ на поставку 100 электроприборов. На основе предложения цен на условиях СИФ импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12%. Внешнеторговая посредническая фирма из Гамбурга занимается поиском предложений от различных производителей и выбирает в качестве более выгодных следующие условия:

- цена 100 единиц приборов со склада в Дортмунде с упаковкой и транспортировкой 400000 DM.

- скидка за количество со стороны производителя 5% и скидка «сконто» 2% в случае оплаты в течение 10 дней.

Внешнеторговая посредническая фирма работает с торговой надбавкой 16%. Стоимость банковских услуг 1,5%.

С транспортировкой товара в Сидней связаны следующие расходы: • экспедиторские расходы от Дортмунда до Сиднея составляют 18660 DM.

- погрузочно-разгрузочные расходы 2150 DM.
- оформление таможенной документации 870 DM.
- величина страховой премии 3100 DM.

Задача. Составьте экспортную калькуляцию и рассчитайте цену импортера в Сиднее. На какую величину может сократиться рассчитанная цена при осуществлении прямого экспорта?

(12 баллов).

Контрольная точка № 2 (темы 4-6)

Теоретические вопросы (оценка знаний): (6 баллов)

Понятие и принципы планирования.

Оценка основных бизнес- процессов ВЭД.

Практико-ориентированные задания:

Типовое задание реконструктивного уровня (оценка умений, навыков): (24 балла).

Задание 1. Исходные данные приведены в таблице 1.

1. условия погашения кредита, предлагаемые фирмами А и В;
- 2 условия, взятые из предложений фирм А и В, а также справочные данные (табл. 1.).

Таблица 1 – Исходные данные

Фирма А		Фирма В	
г, части кредита, тыс. руб.	t, сроки погашения	г, части кредита, тыс. руб.	t, сроки погашения
2000	через 1 год	1000	через 1 год
2000	через 2 года	1000	через 2 года
2000	через 3 года	2000	через 3 года
1000	через 4 года	2000	через 4 года
1000	через 5 лет	2100	через 5 лет
8000		8100	

Таблица 2 – Методика и результаты расчетов

№п/п	Показатели	фирма-продавец А	фирма-продавец В
1	2	3	4
1.	Импортная стоимость товара по цене «FOB-порт» страны поставщика, тыс. руб.	10000	9000
2.	Доля оплаты товара наличными, %	20	10
3.	Годовые проценты за кредит	40	30
4.	Ориентировочные расходы за границей по доставке товара до порта России, тыс. руб.	1000	2000
5.	Внутренняя отпускная стоимость товара, тыс. руб.	10000	10000
6.	Нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений, Ен	0,15	0,15
7.	Среднегодовой темп роста оптовых цен по анализируемой товарной группе за последние 10 лет в стране продавца, %	110	105
8.	Доля оплаты товара наличными, тыс. руб. (стр. 1 * стр. 2)		
9.	Сумма (масса) кредита, тыс. руб. (стр. 1 - стр. 8)		
10.	Средний срок кредита, лет		
11.	Стоимость кредита, тыс. руб.		
12.	Сумма кредита плюс стоимость кредита, тыс. руб. (стр. 9 + стр. 11)		
13.	Темпы роста оптовых цен на срок кредита, %		
14.	Коэффициент обесценения на срок кредита (100%: стр.13)		
15.	Кредит и проценты с учетом инфляции, тыс. руб. (стр.12*стр. 14).		
16.	Себестоимость товара на условиях кредита с учетом инфляции, тыс. руб. (стр. 4 + стр. 8 + стр. 15)		
17.	Норма прибыли от эксплуатации оборудования на срок кредита		
18.	Прибыль от эксплуатации оборудования на срок кредита, тыс. руб. (стр. 5 * стр. 17)		
19.	Часть себестоимости оборудования, не покрываемая прибылью в течение срока кредита, тыс. руб. (стр. 16 - стр. 18)		
20.	Рентабельность кредитной операции, % (стр. 18:стр. 16*100%)		

Определить, какая фирма сделала лучшее предложение по продаже оборудования на основе следующих показателей:

- а) себестоимость товаров на условиях кредита с учетом инфляции,
- б) прибыль от эксплуатации оборудования на срок кредита,
- в) часть себестоимости оборудования, не покрываемая прибылью в течение срока кредита,
- г) рентабельность кредитной операции.

Задание 2. Рассчитать показатели экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках, исходя из данных, приведенных в таблице 1. По результатам расчетов сделать выводы. Расчёты оформить в виде таблицы.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутренний и внешний рынки предприятия

Показатели	Базисный год	Отчётный год	Темп изменения, %
1. Выручка от реализации товаров в иностранной валюте, тыс. долларов США	3159,1	1984,2	
2. Курс доллара США к рублю	8,12	8,80	
3. Выручка от реализации товаров, пересчитанная, млн. руб.			
4. Выручка от реализации товаров на внутреннем рынке, млн. руб.	24664,2	16536,4	
5. Себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	22232,2	15264,4	
6. Себестоимость продукции, реализованной на внутреннем рынке, млн. руб.	20000,7	14846,1	
7. Эффект от реализации на внутреннем рынке, млн. руб.			
8. Эффект от реализации на внешнем рынке, млн. руб.			
9. Эффективность от реализации на внутреннем рынке, %			
10. Эффективность от реализации на внешнем рынке, %			

Типовая контрольная точка по всем темам дисциплины (аудиторная) для студентов заочной формы обучения (30 баллов max)

Теоретические вопросы (оценка знаний): (6 баллов)

Понятие и принципы планирования.

Оценка основных бизнес- процессов ВЭД.

Практико-ориентированные задания:

Типовое задание реконструктивного уровня (оценка умений, навыков): (24 балла).

Задание 1. На основании данных таблицы 1 оценить эффективность внешнеэкономической деятельности страны. Рассчитать недостающие данные. По результатам анализа сделать соответствующие выводы. (12 баллов)

Таблица 1 – Исходные данные для оценки эффективности внешнеэкономической деятельности страны, млн. долларов США

Показатель	1-й год	2-й год	3-й год	Темпы изменения, %	
				2/1	3/2
Валовой внутренний продукт страны	10395,9	13534,2	14246,0		
Объем внешней торговли товарами, всего					
в том числе:					
экспорт	4803,2	5651,5	7301,2		
импорт	5563,6	6939,3	8688,8		
сальдо				-	-
Численность населения, тыс. чел.	9514	9500	9481		
Экспортная квота, %					
Импортная квота, %					
Внешнеторговая квота, %					
Доход на душу населения, руб./чел.					

Задание 2. Условие. Внешнеторговая посредническая фирма из Гамбурга получила от торгового дома импортера, расположенного в Сиднее, заказ на поставку 100 электроприборов. На основе предложения цен на условиях СИФ импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12%. Внешнеторговая посредническая фирма из Гамбурга занимается поиском предложений от различных производителей и выбирает в качестве более выгодных следующие условия:

• цена 100 единиц приборов со склада в Дортмунде с упаковкой и транспортировкой 400000 DM.

• скидка за количество со стороны производителя 5% и скидка «сконто» 2% в случае оплаты в течение 10 дней.

Внешнеторговая посредническая фирма работает с торговой надбавкой 16%. Стоимость банковских услуг 1,5%.

С транспортировкой товара в Сидней связаны следующие расходы: • экспедиторские расходы от Дортмунда до Сиднея составляют 18660 DM.

• погрузочно-разгрузочные расходы 2150 DM.

• оформление таможенной документации 870 DM.

• величина страховой премии 3100 DM.

Задача. Составьте экспортную калькуляцию и рассчитайте цену импортера в Сиднее. На какую величину может сократиться рассчитанная цена при осуществлении прямого экспорта?

(12 баллов)

Типовая контрольная работа для студентов заочной формы обучения (30 баллов max)

Разработка swot-анализа продукции при выходе с ним на внешние рынки

1. Описание продукта

В этом разделе необходимо ответить на вопрос: «Почему будут покупать ваш продукт?» Для ответа на него необходимо дать характеристику предлагаемого продукта, показать его полезность потребителю.

В качестве характеристик продукта указывают:

- функциональное назначение продукта и примеры его использования;
- технологичность, универсальность продукта;
- соответствие продукта принятым стандартам и требованиям к
- контроль его качества (надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта, прочие достоинства);
- требования к гарантийному, постгарантийному обслуживанию и поддержке пользователей (потребителей);
- стадия разработанности продукта в текущее время и возможности дальнейшего его развития (доработки).

Кроме характеристик самого продукта, целесообразно раскрыть:

- требования по лицензированию и сертификации производства продукта;
- особенности патентно-лицензионной защиты продукта;
- себестоимость единицы продукта в зависимости от объемов и способа производства;

2. Анализ внешнего и внутреннего рынка, маркетинг и продажи

В данном разделе описываются три основных массива информации.

1. Характеристика рынка. При характеристике рынка раскрываются:

- 1) отраслевая ситуация;
- 2) производители (конкуренты в России и за рубежом) – их объемы, доли, цены, качество продукции и уровень технологии, финансовое положение, сильные и слабые стороны, возможная реакция и прогнозы. Это можно рассмотреть на примере матрицы SWOT-анализа;
- 3) рынки – их объемы и сегментирование, цены и условия экспорта; история, тенденции и прогнозы;
- 4) потребители (покупатели) – фирмы и их расположение; требования к качеству и мнение о продукции; условия поставки, контракты и прогнозы;
- 5) специфические особенности рынка – трудности доступа, на- пример, из-за традиционных особенностей культуры и др.

2. План маркетинга. Нужно раскрывать информацию по:

- 1) общей стратегии маркетинга, принятой на фирме; [1]
- 2) тактике достижения целевых мест и доли на рынке;
- 3) соотношению спроса и предложения, которое определяет цены

- на продукты;
- 4) особенностям спроса на те или иные виды продукта: потребительские предпочтения, сезонные колебания и т. д.;
 - 5) конкурентным преимуществам и недостаткам фирмы на рынке;
 - 6) методам стимулирования роста объемов продаж;
 - 7) методам и формам рекламной кампании;
 - 8) связям с общественностью и формированию общественного мнения о продукте;
 - 9) организации послепродажного обслуживания клиентов, сервисного и гарантийного обслуживания.

3. План сбыта (продаж). Включает в себя:

- 1) ценовую политику, методы и схему ценообразования;
- 2) сбытовую логистику: формы организации сбыта, схему реализации продукта, условия транспортировки и складирования;
- 3) условия оплаты и политику скидок;
- 4) политику определения уровня запасов;
- 5) установление гарантийного срока.

3. Swot-анализ экспортируемой продукции (на примере)

SWOT-анализ, от англ. SWOT – сокращенное название, образованное из начальных букв слов: Strength – сила, Weakness – слабость, Opportunity – возможность, Threat – угрозы.

SWOT-анализ служит эффективным инструментом для проведения анализа компании по отношению к внешней среде.

Здесь необходимо понимать, что реализация продукции зависит от ситуации в стране, региональной либо местной ситуации.

В работе необходимо описать ситуацию в экономической, политической, социальной, законодательной и экологической сферах. Осуществлять SWOT-анализ можно на основе матрицы, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – SWOT - анализ экспортируемой продукции (на примере....)

S (strength) - сильные стороны	W (weakness) - слабые стороны
O (opportunity) - благоприятные возможности	T (threat) - угрозы

SWOT-анализ прогнозирует и предусматривает:

- 1) анализ сильных сторон экспортируемой продукции и разработку мероприятий по их укреплению;
- 2) анализ слабых сторон экспортируемой продукции, разработку мероприятий по «нейтрализации» угроз, компенсационных мер по предотвращению убытков;
- 3) анализ стратегических и тактических возможностей фирмы.

4. Таможенно-тарифные и нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности (экспорт и импорт включительно) данной продукции.

В данном разделе указать коды тнвэд продукции, тарифные ставки, описать применение таких инструментов, как квотирование, лицензирование, добровольные ограничения и т.д. В отношении экспорта и импорта данной продукции.

5. Законодательство, регулирующее экспортно-импортные поставки данной продукции.

указать законы, постановления, распоряжения и т.д., на основе которых происходит регулирование ввоза и вывоза данной продукции.

Варианты

1. Пшеница
2. Ячмень

3. Кукуруза
4. Макароны изделия
5. Вода минеральная
6. Минеральные удобрения
7. Шерсть
8. Пластмассы и изделия из них
9. Машины, оборудование и транспортные средства
10. Кислоты ациклические
11. Аммиак безводный

Тематика рефератов

1. Международный туризм как форма международных экономических отношений.
2. Свободные экономические зоны в мировой экономике.
3. Свободные экономические зоны в России.
4. Экономическая сущность внешнеэкономических связей и международного разделения труда.
5. Внешнеторговая политика стран с развитой рыночной экономикой.
6. Внешняя торговля России со странами с развитой рыночной экономикой.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности России.
8. Внешнеторговые связи России со странами Центральной и Восточной Европы.
9. Экономические связи России с развивающимися странами.
10. Внешнеэкономические связи России с государствами СНГ.
11. Новые тенденции в области вывоза капитала и развитие международных экономических отношений на его основе.
12. Проблемы международной специализации и кооперации в системе международных экономических отношений.
13. Экономическая интеграция в рамках Европейского союза.
14. Оффшорные зоны, их место и роль в мировой экономике.
15. Развитие интеграционных процессов в Северной Америке.

Примерная тематика статей

1. Внешнеторговый оборот России, состояние и тенденции.
2. Проблемы и перспективы развития экспорта России, его динамика, товарная структура и географические направления.
3. Проблемы и перспективы развития импорта России, его динамика, товарная структура и географические направления.
4. Проблемы выхода предприятий на внешний рынок.
5. Перспективы развития внешней торговли России: товарная и географическая структура.
6. Проблемы конкурентоспособности (российской промышленности и естественных российских монополий) на внешних рынках.
7. Международное регулирование внешнеэкономической деятельности: перспективы развития.
8. Международная торговля туристскими услугами: динамика и перспективы развития.
9. Состояние и развитие внешней торговли машинами и оборудованием (на примере отдельной страны, региона).
10. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику России (Ставропольского края или другого региона).

Круглый стол «Роль и место ВТО в осуществлении внешнеторговых операций»

Тема 2. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия

План проведения дискуссии на тему: Дискуссия заключается в проведении учебных групповых дискуссий по конкретной проблеме. Постановка проблемы:

1. Роль и место ВТО в системе мировой экономики и международных торговых отношений.
2. Стратегия сотрудничества международных компаний с ВТО.

В процессе дискуссии происходит обмен мнениями во всех его формах. Главная задача дискуссии – выявление существующего многообразия точек зрения участников на вопрос и проблему и при

необходимости всесторонний анализ каждой из них. Учебная дискуссия отличается от других видов дискуссии тем, что новизна ее проблематики относится лишь к группе лиц, участвующих в дискуссии, т.е. по решению проблемы, которое уже найдено в науке, предстоит найти в учебном усвоении изучаемого ими материала. Это обусловлено тем, что в групповой дискуссии не преподаватель говорит студентам о том, что является правильным, а сами обучающиеся вырабатывают доказательства, обоснования принципов и подходов, предложенных преподавателем, максимально используя личный опыт. Этот активный метод обучения обеспечивает хорошие возможности для обратной связи, подкрепления, практики, мотивации учебного процесса в данной аудитории. Дискуссия позволяет максимально полно использовать опыт студентов, способствуя лучшему усвоению темы дисциплины.

Кейс-задачи

Тема 4. Стратегия маркетинга ВЭД предприятия Выбор способа определения качества товара

Задание 1. Исходные данные.

Таблица 1 – Качество товара

№	Основные способы определения качества	Условия применения	Область применения
1.	По стандарту	Разработан стандарт, определяющий качественную характеристику данного товара	Большинство товаров, обращающихся в мировой торговле
2.	По техническим условиям	Отсутствуют стандарты или к качеству товара предъявляют специальные требования	Товары, изготавливаемые на основе индивидуальных заказов
3.	По спецификации	Отсутствуют стандарты, технические условия или к качеству товара предъявляются специальные требования	
4.	По образцу	Стандарты, технические условия, спецификации для товара не разработаны или их применение нежелательно	Потребительские товары, а также некоторые виды машин и оборудования
5.	По предварительному осмотру	– // –	Товары, продаваемые на аукционах и со складов
6.	По содержанию отдельных веществ в товаре	– // –	Товары, для которых прямо оговаривается минимально допустимое содержание полезных веществ или максимально допустимое содержание нежелательных элементов или примесей
7.	По выходу готового продукта	– // –	Товары, для которых прямо определяется количество конечного продукта, которое должно быть получено из сырья
8.	Несправедливому среднему качеству	– // –	Товары, для которых прямо определяется среднее качество товара в определенный период и в установленном месте отгрузки
9.	По натуральному весу	– // –	Товары, для которых прямо указывается натуральный вес (вес, выраженный в килограммах одного гектолитра)
10.	Тель–кель	– // –	Товар, который покупатель обязан принять независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в контракте

1. Фирма *K* обязуется поставить фирме *M* 40 т бензина АИ– 95.
2. Волжский автозавод обязуется изготовить три автомобиля для мэра Москвы.
3. Автомобильная фирма *M* обязуется изготовить пять автомобилей представительского класса ручной сборки для наследного принца Брунея.
4. Художественная мастерская *V* обязуется изготовить копии картин известных русских художников XIX в. по выбору заказчика.
5. Покупка изделий Фаберже на аукционе Сотбис.
6. Закупка картофеля для производства 50 кг жареного картофеля в стограммовой расфасовке.
7. Экипаж промыслового судна обязуется поймать для морского музея акулу массой 100 кг.
8. Магазин «Дешевые вещи» заказал большую партию одежды секонд-хенд.

Задание. Указать для каждой из восьми ситуаций, приведенных в исходных данных, соответствующий ей способ определения качества товара. Выбор обосновать (таблица 2.1)

Территория с особым экономико-правовым статусом

Задание 2. Руководство фирмы Р, желая выгодно поместить капитал, рассматривает возможность вывоза капитала на территорию с особым экономико-правовым статусом. Наилучшим признается такой вариант с вывозом капитала, который обеспечивает:

- 1) максимум суммарной прибыли за время совершения этой операции;
- 2) максимум свободы для руководства фирмы Р в распоряжении полученной от вывоза капитала прибыли.

Определить, статус какой территории в наибольшей степени отвечает интересам руководства фирмы Р:

- 1) свободная таможенная зона;
- 2) зона свободной торговли;
- 3) зона экспортного производства;
- 4) зона свободного предпринимательства;
- 5) оффшорная компания, занимающаяся инвестиционной деятельностью;
- 6) оффшорная компания, владеющая и управляющая недвижимостью.

Выбор способа определения сроков поставки товара

Задание 3. Исходные данные.

1. Поставка свежих тюльпанов из Голландии 6 марта 2009 г.
2. Фирма А обязуется поставить средней школе № 25 новогодние игрушки в период с 20 по 27 декабря 2009 г.
3. Фирма А обязуется поставить средней школе № 25 новогодние игрушки в течение семи дней после перечисления аванса, но не позднее 27 декабря 2009 г.
4. Фирма К обязуется поставить свежие овощи и фрукты ресторану «Три толстяка» через 2 часа после получения извещения из ресторана о необходимости такой поставки.
5. Фирма «Эрудит» проводит обучение деловому английскому языку продолжительностью 3 месяца. Начало занятий – по мере формирования учебной группы численностью не менее 20 человек.
6. Фирма-покупатель К осуществляет самовывоз деловой древесины со склада фирмы-продавца Р в любое удобное для покупателя время, кроме выходных и праздничных дней.

Таблица 2 – Сроки поставки товара

№	Основные способы определения срока поставки	Основания для применения
1.	Определение конкретной даты поставки	Для партнеров (партнера) принципиальное значение имеет срок поставки, который жестко привязан к конкретной дате
2.	Определение периода, в течение которого должна быть произведена поставка	Для партнера (партнеров) принципиальное значение имеет определение временного интервала, в течение которого должна быть сделана поставка
3.	Применение специальных терминов: «немедленная поставка», «быстрая поставка»; «без задержки»; «товар в наличии на месте»; «со склада» и т.д.	Заключение контрактов о закупке товара на товарных биржах, аукционах, при продаже товара со склада
4.	Указание количества дней, недель, месяцев, счет которых начинается с момента совершения одним из партнеров (или обоими партнерами) предусмотренного в контракте действия по использованию обусловленной обязанности	Для партнера (партнеров) принципиальное значение имеет выполнение действия, которое обуславливает реализацию мероприятий по поставке товара
5.	Выполнение согласованного партнерами условия, действия (партнеров)	Определение календарной даты или периода невозможно или нежелательно для партнера
6.	Покупатель вправе потребовать передачи ему товара в любое время в течение продолжительного периода с предупреждением продавца за согласованный с ним период времени о своем желании получить товар	Продавец располагает возможностями обеспечить подготовку товара к поставке в течение согласованного с партнером периода времени

Задание. Указать для каждой из шести ситуаций, приведенных в исходных данных, соответствующий ей способ определения срока поставки товара. Выбор обосновать (таблица 2).

Вопросы и задания к экзамену

Теоретические вопросы

Тема 1. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России

1. Понятие и функции ВЭД. Положительное влияние ВЭД на экономику страны.
2. Формы внешнеэкономической деятельности
3. Проблемные вопросы, возникающие в торгово-экономических отношениях с зарубежными партнерами.
4. Основные этапы развития системы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий.

5. Система органов государственной власти, осуществляющая управление внешнеэкономической деятельностью в России, и их основные функции.

6. ТПП и ее функции.

7. Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Тема 2. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия

8. Особенности и источники мировых цен в международной торговле. Мировая цена, множественность цен. Источники цен: публикуемые и непубликуемые.

9. Признаки мировых цен. Ценовая политика. Типы мировых рынков.

10. Типы маркетинговых стратегий. Ценовые стратегии.

11. Основные элементы и этапы процесса разработки ценовой стратегии. Обоснование цен по экспорту.

12. Инкотермс 2010.

Тема 3. Современные формы финансирования ВЭД предприятия

13. Виды инвестирования. Типы инвесторов в РФ.

14. Документы, необходимые для регистрации предприятий с участием иностранных инвестиций: для российских учредителей (юридического лица), для иностранного участника (юридического лица), для иностранного участника (физического лица).

15. Понятие и классификация кредитов. Кредитные линии.

16. Проектное кредитование и его виды. Условия успешной реализации проектного кредитования.

17. Понятие и виды лизинга. Сущность и модели факторинга. Понятие форфейтинга.

18. Рынки зарубежных стран как стратегическая альтернатива.

19. Построение компании мирового уровня.

20. Процесс стратегического планирования.

Тема 4. Стратегия маркетинга ВЭД предприятия

21. Сегментация рынка. Целевой маркетинг. Позиционирование товара.

22. Продуктовые стратегии. Ценовые стратегии. Стратегии продвижения товара на рынок.

Тема 5. Стратегическое планирование ВЭД предприятия

23. Понятие и принципы планирования.

24. Механизм действия конкурентных сил. Факторы, определяющие привлекательность рынка и стратегического положения бизнеса.

25. Общие конкурентные стратегии и условия их применения.

26. Методы и модели стратегического анализа.

Тема 6. Оценка эффективности ВЭД предприятия

27. Эффективность экспортных продаж. Недостатки организации внешнеэкономической деятельности.

28. Система критериев оценки эффективности ВЭД. Уровни оценки эффективности ВЭД.

29. Оценка основных бизнес- процессов ВЭД.

Практико-ориентированные задания

Задание 1. Рассчитать показатели экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутреннем и внешнем рынках, исходя из данных, приведенных в таблице 1 По результатам расчетов сделать выводы. Расчёты оформить в виде таблицы.

Таблица 1 – Исходные данные для расчета экономического эффекта и экономической эффективности реализации товаров на внутренний и внешний рынки предприятия

Показатели	Базисный год	Отчётный год	Темп изменения, %
1. Выручка от реализации товаров в иностранной валюте, тыс. долларов США	3159,1	1984,2	

2.	Курс доллара США к рублю	8,12	8,80	
3.	Выручка от реализации товаров, пересчитанная, млн. руб.			
4.	Выручка от реализации товаров на внутреннем рынке, млн. руб.	24664,2	16536,4	
5.	Себестоимость экспортной продукции, млн. руб.	22232,2	15264,4	
6.	Себестоимость продукции, реализованной на внутреннем рынке, млн. руб.	20000,7	14846,1	
7.	Эффект от реализации на внутреннем рынке, млн. руб.			
8.	Эффект от реализации на внешнем рынке, млн. руб.			
9.	Эффективность от реализации на внутреннем рынке, %			
10.	Эффективность от реализации на внешнем рынке, %			

Задание 2. Рассчитать эффективность экспорта.

Допустим, у предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком – на внешнем.

Таблица 2 – Определение эффективности экспорта

№	Показатели	1 вариант	2 вариант
1.	Объем продаж, единиц	1000	1000
2.	Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	1000
3.	Цена единицы изделия		
4.	на внутреннем рынке, руб.	5000	5000
5.	на внешнем рынке, долл.	1000	1000
6.	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб./единицу.	350	350
7.	Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./ед.	200	200
8.	Курс валюты, руб./долл.	5	6
9.	Затраты, тыс. руб.		
10.	при реализации на внутреннем рынке		
11.	при реализации на внешнем рынке		
12.	Результат (стоимость), тыс. руб.		
13.	при реализации на внутреннем рынке		
14.	при реализации на внешнем рынке		
15.	Эффект, тыс. руб.		
16.	при продаже на внутреннем рынке		
17.	при продаже на внешнем рынке		
18.	Эффективность, руб./руб.		
19.	при продаже на внутреннем рынке		
20.	при продаже на внешнем рынке		

Задание 3. Сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учетом изменения курса валют

Исходные данные приведены в табл. 3 (показатели строк 1– 7).

Таблица 3 – Сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учетом изменения курса валют

№	Показатели	Годы	
		Первый	второй
1	Количество единиц продукции	100	100
2	Себестоимость производства единицы продукции, руб.	9000	9000
3	Цена единицы продукции на внутреннем рынке, Руб.	14000	14000
4	Экспортная цена единицы продукции, долл.	600	600
5	Затраты по реализации единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	1000	1000
6	Затраты по реализации единицы продукции, направляемой на экспорт, долл.	40	40
7	Курсы валют, руб./долл.	25	30
8	Себестоимость производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр. 1 • (стр. 2 + стр. 5)), тыс. руб.		
9	Себестоимость производства и реализации экспортной продукции (стр. 1 • (стр. 2 + стр. 6 • стр. 7)), тыс. руб.		
10	Доходы от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр. 1 • стр. 3), тыс. руб.		

11	Доходы от экспорта продукции (стр. 1 • стр. 4 • стр. 7), тыс. руб.		
12	Прибыль от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр. 10 – стр. 8). тыс. руб.		
13	Прибыль от экспорта продукции (стр. 11 – стр. 9). тыс. руб.		
14	Эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр. 10: стр. 8). руб./руб.		
15	Эффективность экспорта продукции (стр. 11 : стр. 9), руб./руб.		

Оценка эффективности бартерной операции

Задание 4. Исходные данные.

Фирмы *A* и *B* заключили внешнеэкономический контракт сроком на 3 года. По условиям контракта фирма *A* поставляет по бартеру фирме *B* товар *M*, а получает от нее товар *P*.

Фактические условия бартерной сделки по годам представлены в таблице 4. Как видно из таблицы, во втором году цена единицы товара *P* изменилась по сравнению с ценой первого года, а в третьем году курс валют при импорте товара *P* изменился по сравнению с курсом первого года.

Определить эффект и эффективность бартерной сделки для каждого из трех годов для фирмы *A* и *B*.

Таблица 4 – Оценка эффективности бартерной операции

№ п/п	Показатели	Годы					
		первый		второй		третий	
		экспорт, товар <i>M</i>	импорт, товар <i>P</i>	экспорт, товар <i>M</i>	импорт, товар <i>P</i>	экспорт, товар <i>M</i>	импорт, товар <i>P</i>
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Количество единиц товара	200	100	200	100	200	100
2.	Цена единицы товара, евро	500	900	500	910	500	900
3.	Затраты, связанные с экспортом, импортом, тыс. руб.	200	500	200	500	200	500
4.	Курсы валют, руб./евро	30	30	30	30	30	29
5.	Общие затраты на экспорт, импорт (стр. 1 • стр. 2 • стр. 4 + стр. 3). тыс. руб.						
6.	Эффект бартерной сделки для фирмы <i>A</i> , тыс. руб.						
7.	Эффективность бартерной сделки для фирмы <i>A</i> , руб./руб.						
8.	Эффект бартерной сделки для фирмы <i>B</i> , тыс. руб.						
9.	Эффективность бартерной сделки для фирмы <i>B</i> , руб./руб.						

Задание 5. Сравнительный анализ экономической эффективности импортных операций с учетом изменения курса валют. Исходные данные.

Приведены в табл. 5 (показатели строк 1– 6).

Таблица 5– Сравнительный анализ экономической эффективности импортных операций с учетом изменения курса валют

№ п/п	Показатели	Годы	
		первый	второй
1	2	3	4
1	Количество единиц продукции	1000	1000
2	Импортная цена единицы продукции, евро	90	90
3	Валютные расходы на единицу продукции, связанные с импортом этой продукции, евро	10	10
4	Курсы валют, руб. / евро	30	28
5	Рублевые расходы на единицу продукции, связанные с доставкой и продажей этой продукции на внутреннем рынке, руб.	200	200
6	Цена единицы импортной продукции на внутреннем рынке, руб.	4000	4000
7	Выручка от реализации импортной продукции на внутреннем рынке (стр. 1 • стр. 6), тыс. руб.		
8	Общие расходы, связанные с доставкой и реализацией на внутреннем рынке		

	импортной продукции ((стр. 2 + стр. 3) • стр. 4 + стр. 5) • стр. 1, тыс. руб.		
9	Прибыль от импортной операции (стр. 7 – стр. 8), тыс. руб.		
10	Эффективность импортной операции (стр. 7: стр. 8). руб. / руб.		

Определить экономическую эффективность импортных операций фирмы за два года ее деятельности. В каком году экономическая эффективность этих операций была выше?

Задание 6. Исходные данные приведены в табл. 6 (показатели строк 1– 7).

Определить экономическую эффективность операции с давальческим сырьем (толлинга) для российской компании, которая за переработку сырья, полученного от зарубежной компании, в оплату за переработку получает часть готовой продукции, которая затем реализуется.

Таблица 6 – Анализ эффективности операции с давальческим сырьем

№ п/п	Показатели	Значение
1	2	3
1	Количество давальческого сырья, м ³	1000
2	Выход готовой продукции, %	90
3	Затраты на переработку сырья, тыс. руб. /м ³	35
4	Цена готовой продукции, тыс. евро/ м ³	5
5	Курсы валют, руб. /евро	30
6	Затраты на реализацию готовой продукции, тыс. руб. / м ³	20
7	Доля готовой продукции как плата за переработку давальческого сырья, %	40
8	Количество готовой продукции, полученной из давальческого сырья (стр. 1 • стр. 2), м ³	
9	Количество готовой продукции, идущей в оплату за переработку давальческого сырья (стр. 7 • стр. 8), м ³	
10	Стоимость готовой продукции, идущей в оплату за переработку давальческого сырья в рублях (стр. 4 • стр. 5 • стр. 9), тыс. руб.	
11	Затраты по реализации готовой продукции, полученной в оплату за переработку давальческого сырья (стр. 6 • стр. 9), тыс. руб.	
12	Затраты на переработку давальческого сырья (стр. 1 • стр. 3), тыс. руб.	
13	Доходы от переработки давальческого сырья, (стр. 10 – стр. 12), тыс. руб.	
14	Прибыль от реализации готовой продукции, полученной в оплату за переработку давальческого сырья (стр. 13 – стр. 11), тыс. руб.	
15	Рентабельность операции толлинга (стр. 14: стр. 12• 100%), %	

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) основная литература:

1. Костюнина, Г. М. Офшорный бизнес во внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие ; ВО - Магистратура/Г. М. Костюнина [и др] ; под ред. Г. М. Костюниной. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 352 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=400819>.

2. Темнышова, Е. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник ; ВО - Бакалавриат/Государственный университет управления. - Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2019. - 297 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=995937>.

3. Чурсин, А. А. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник ; ВО - Магистратура/Российский университет дружбы народов. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2020. - 332 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=1034190>.

б) дополнительная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов по экон. специальностям/под ред. Л. Е. Стровского. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 799 с.

2. Воробьева, Н. В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : курс лекций для студентов очной формы обучения/Н. В. Воробьева, Д. О. Грачева, Ю. В. Цымбаленко ; СтГАУ. - Ставрополь:АГРУС, 2014. - 2,53 МБ.

3. Покровская, В. В.Внешнеэкономическая деятельность : учебник для студентов вузов по специальности 060600 (080102) "Мировая экономика". - М.:Экономистъ, 2006. - 672 с.

4. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата/Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под ред. Е. Ф. Прокушева. -Москва:Юрайт, 2016. - 412 с.

5. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий : учеб. пособие ; ВО - Бакалавриат/Калининградский государственный технический университет, Научно-техническая библиотека. -Москва:ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 369 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=399403>.

6. Экономика и предпринимательство (периодическое издание)

7. Международная реферативная база данных SCOPUS. <http://www.scopus.com/>

8. Электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки <http://elibrary.rsl.ru/>

9. Международная реферативная база данных Web of Science. http://apps.webofknowledge.com/WOS_GeneralSearch_input.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&SID=D1pA5xVwJ2ohFIO7GYz&preferencesSaved

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины.

1. <http://ecsocman.edu.ru/> - Федеральный образовательный портал — экономика, социология, менеджмент
2. <http://www.customs.ru/> - **Федеральная таможенная служба**
3. <http://www.ved.gov.ru/> Портал внешнеэкономической информации
4. <http://www.mapquest.com> - Карта Мира
5. <http://home.worldonline.nl/~quark/index.html> - Всемирная статистика
6. <http://www.pangaea.net/country/profiles.htm> - Страны мира
7. <http://www.bwvideo.com> - Видеоматериалы по странам мира
8. <http://www.imf.org> - Международный валютный фонд
9. <http://www.worldbank.org> - Мировой Банк
10. <http://www.wto.org> - Всемирная торговая организация
11. <http://www.oecd.org> – Организация экономического сотрудничества и развития
12. <http://www.EC.org> - Европейский Союз
13. <http://www.naftanet.com> - Североамериканская зона свободной торговли
14. <http://www.gks.ru> - Федеральная служба государственной статистики

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).

Специфика изучения дисциплины «Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках» обусловлена формой обучения студентов, ее местом в подготовке и временем, отведенным на освоение курса рабочим учебным планом.

Курс обучения делится на время, отведенное для занятий, проводимых в аудиторной форме (лекции, практические занятия) и время, выделенное на внеаудиторное освоение дисциплины, большую часть из которого составляет самостоятельная работа студента.

Лекционная часть учебного курса для студентов проводится в форме обзоров по основным темам. Практические занятия предусмотрены для закрепления теоретических знаний, углубленного рассмотрения наиболее сложных проблем дисциплины, выработки навыков структурно-логического построения учебного материала и отработки навыков самостоятельной подготовки.

Самостоятельная работа студента включает в себя изучение теоретического материала курса, выполнение практических заданий, подготовку к контрольно-обобщающим мероприятиям.

Для освоения курса дисциплины студенты должны:

- изучить материал лекционных и практических занятий в полном объеме по разделам курса;
- выполнить задание, отведенное на самостоятельную работу: подготовить и защитить реферат по утвержденной преподавателем теме, подготовиться к собеседованию, тестированию, контрольной работе;
- продемонстрировать сформированность компетенций, закрепленных за курсом дисциплины во время мероприятий текущего и промежуточного контроля знаний.

Посещение лекционных и практических занятий для студентов очной и заочной формы является обязательным.

Уважительными причинами пропуска аудиторных занятий является:

- освобождение от занятий по причине болезни, выданное медицинским учреждением,
- распоряжение по деканату, приказ по вузу об освобождении в связи с участием в внутривузовских, межвузовских и пр. мероприятиях,
- официально оформленное свободное посещение занятий.

Пропуски отрабатываются независимо от их причины.

Пропущенные темы лекционных занятий должны быть законспектированы в тетради для лекций, конспект представляется преподавателю для ликвидации пропуска. Пропущенные практические занятия отрабатываются в виде устной защиты практического занятия во время консультаций по дисциплине.

Контроль сформированности компетенций в течение семестра проводится в форме устного опроса на практических занятиях, выполнения контрольных работ, написания технологических диктантов и тестового контроля по теоретическому курсу дисциплины.

Методические указания к анализу кейс-задач.

Кейс (в переводе с англ. – случай) представляет собой проблемную ситуацию, предлагаемую студентам в качестве задачи для анализа и поиска решения.

Обычно кейс содержит схематическое словесное описание ситуации, статистические данные, а также мнения и суждения о ситуациях, которые трудно предсказать или измерить. Кейс, охватывает такие виды речевой деятельности как чтение, говорение и письмо.

Кейсы наглядно демонстрируют, как на практике применяется теоретический материал. Данный материал необходим для обсуждения предлагаемых тем, направленных на развитие навыков общения и повышения профессиональной компетенции.

Зачастую в кейсах нет ясного решения проблемы и достаточного количества информации.

Типы кейсов:

- Структурированный (highlystructured) кейс, в котором дается минимальное количество дополнительной информации.

- Маленькие наброски (shortvignettes) содержащие, как правило, 1-10 страниц текста.

- Большие неструктурированные кейсы (longunstructuredcases) объемом до 50 страниц.

Способы организации разбора кейса:

- ведет преподаватель;

- ведет студент;

- группы студентов представляют свои варианты решения;

- письменная домашняя работа.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов:

- используйте знания, полученные в процессе лекционного курса;

- внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами;

- не смешивайте предположения с фактами.

Анализ кейса должен осуществляться в определенной последовательности:

1. Выделение проблемы.

2. Поиск фактов по данной проблеме.

3. Рассмотрение альтернативных решений.

4. Выбор обоснованного решения.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Рекомендации по планированию самостоятельной работы студентов.

Приступая к изучению новой учебной дисциплины, студенты должны ознакомиться с учебной программой, учебной, научной и методической литературой, имеющейся в библиотеке, получить в библиотеке рекомендованные учебники и учебно-методические пособия, завести новую тетрадь для конспектирования лекций и работы с первоисточниками.

В ходе лекционных занятий вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Практические занятия строятся следующим образом:

1. Вводное слово преподавателя (цели занятия, основные вопросы, которые должны быть рассмотрены).

2. Быстрый опрос.

3. Решение 1-2 типовых задач.

4. Самостоятельное решение задач.

5. Разбор типовых ошибок при решении (в конце текущего занятия или в начале следующего).

По результатам самостоятельного решения задач следует выставлять по каждому занятию оценку. Оценка предварительной подготовки студента к практическому занятию может быть сделана путем экспресс-тестирования (тестовые задания закрытой формы) в течение 5, максимум - 10 минут.

Таким образом, при интенсивной работе можно на каждом занятии каждому студенту поставить по крайней мере две оценки.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующее программное обеспечение: Microsoft Windows, Office; Kaspersky Total Security.

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: автоматизированная система управления «Деканат», ЭБС «Znanium», ЭБС «Лань», СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках»

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (ауд. № 178, площадь – 66,0 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 76 посадочных мест, стол президиума – 1 шт., трибуна для преподавателя – 1 шт., персональный компьютер – 1 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., экран настенный – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (ауд. № 173а (Учебно-научная лаборатория экономики и планирования деятельности предприятия), площадь – 31,9 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 12 шт., интерактивная доска – 1 шт., проектор – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
3	Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов:	
	1. Читальный зал научной библиотеки (площадь – 177 м ²)	1. Оснащение: специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1 шт., принтер – 1 шт., цветной принтер – 1 шт., копировальный аппарат – 1 шт., сканер – 1 шт., Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
	2. Учебная аудитория (ауд. № 173а (Учебно-научная лаборатория экономики и планирования деятельности предприятия), площадь – 31,9 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 12 шт., интерактивная доска – 1 шт., проектор – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
4	Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций (ауд. № 173а (Учебно-научная лаборатория экономики и планирования деятельности предприятия), площадь – 31,9 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 12 шт., интерактивная доска – 1 шт., проектор – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
5	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. № 173а (Учебно-научная лаборатория экономики и планирования деятельности предприятия), площадь – 31,9 м ²).	Оснащение: специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 12 шт., интерактивная доска – 1 шт., проектор – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.

13. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению 38.04.01 «Экономика» программе подготовки «Экономика и бизнес в условиях цифровизации»

Авторы:

к.э.н., доцент Н.В. Воробьева

Рецензенты:

к.э.н., доцент Шевченко Е.А.

к.э.н., доцент Скиперская Е.В.

Рабочая программа дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» рассмотрена на заседании кафедры предпринимательства и мировой экономики протокол №19 от «16» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению 38.04.01 «Экономика» программе подготовки «Экономика и бизнес в условиях цифровизации»

Руководитель ОП

к.э.н., доцент Д.О. Грачева

И. о. зав. кафедрой

к.э.н., доцент Н.Н. Тельнова

Рабочая программа дисциплины «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от «19» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению 38.04.01 «Экономика» программе подготовки «Экономика и бизнес в условиях цифровизации»

Аннотация рабочей программы дисциплины
«Организация деятельности фирмы на внешних рынках»
 по подготовке магистра по программе магистратуры
 по направлению подготовки

38.04.01	Экономика
код	направление подготовки
	Экономика и бизнес в условиях цифровизации
	магистерская программа
Форма обучения –	
Общая трудоемкость изучения дисциплины составляет 3 з.е., 108 час.	
Программой дисциплины предусмотрены следующие виды занятий	<p><u>Очная форма обучения:</u> лекции – <u>12</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>12</u> ч. практические (лабораторные) занятия – 26 ч., в том числе практическая подготовка - <u>26</u> ч., самостоятельная работа – <u>34</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>34</u> ч., контроль <u>36</u> ч.</p> <p><u>Заочная форма обучения:</u> лекции – <u>4</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>4</u> ч., практические (лабораторные) занятия – <u>8</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>8</u> ч., самостоятельная работа – <u>87</u> ч, в том числе практическая подготовка - <u>87</u> ч., контроль – <u>9</u> ч.</p>
Цель изучения дисциплины	Теоретическая и практическая подготовка специалистов в области организации и функционирования фирмы, позволяющая в современных организационно-правовых условиях государственного режима регулирования внешнеэкономических связей осуществлять бизнес на внешнем рынке, владеть инструментами планирования и осуществления экспортно-импортных операций, финансового обеспечения текущей деятельности, заключать международные контракты по осуществлению внешнеэкономической деятельности, выполнять расчеты в иностранной валюте с учетом курсовых разниц.
Место дисциплины в структуре ОП ВО	Учебная дисциплина Б1.В.03 «Организация деятельности фирмы на внешних рынках» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.
Компетенции и индикатор (ы) достижения компетенций, формируемые в результате освоения дисциплины -	<p>Профессиональные компетенции (ПК)</p> <p>ПК-2 Способен осуществлять стратегическое управление ключевыми экономическими показателями и бизнес-процессами</p> <p>ПК-2.1 Ведет поиск, анализ и оценку источников информации для проведения экономических расчетов и подготовки управленческих решений</p>
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	<p>Знания:</p> <p>Отечественный и зарубежный опыт рациональной организации экономической деятельности организации в условиях рыночной экономики (2- Зн.4) (ПК-2.1);</p> <p>Умения:</p> <p>Составлять аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений (2- У.9) (ПК-2.1);</p>

	<p>Навыки: Поиск, анализ и оценка источников информации для проведения экономических расчетов (2- Тд.4) (ПК-2.1);</p>
<p>Краткая характеристика учебной дисциплины (основные разделы и темы)</p>	<p>Тема 1. Организация и управление деятельностью фирмы на внешних рынках Тема 2. Особенности ценообразования и ценовой стратегии на внешних рынках Тема 3. Современные формы финансирования ВЭД Тема 4. Стратегия маркетинга фирмы на внешних рынках Тема 5. Стратегическое планирование фирмы на внешних рынках Тема 6. Оценка эффективности фирмы на внешнем рынке</p>
<p>Форма контроля -</p>	<p><u>Очная форма обучения:</u> семестр 1 – экзамен <u>Заочная форма обучения:</u> курс 1 – экзамен, контрольная работа</p>
<p>Автор:</p>	<p>Воробьева Н.В., к.э.н., доцент кафедры предпринимательства и мировой экономики</p>