

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ:

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

«24» мая 2022 г

Рабочая программа дисциплины

**Б1.В.13 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Шифр и наименование дисциплины по учебному плану

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки

Мировая экономика

Наименование профиля подготовки

Бакалавр

Квалификация выпускника

Очная

Формы обучения

2022

год набора на ОП

Ставрополь, 2022

1. Цель дисциплины

Целью освоения дисциплины Б1.В.13 «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» является формирование у студентов бакалавриата компетенций, направленных на получение теоретических знаний 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-1. Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации	ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации	<p>Знания: Основные понятия, категории и инструменты государственной внешнеэкономической политики (таможенный тариф, таможенные пошлины, нетарифные барьеры)</p> <p>Умения: А/01.6 У.2 Осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства (08.043) А/01.6 У.9 Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043)</p> <p>Навыки и/или трудовые действия: А/01.6 ТД.3 Подготовка исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043)</p>
ПК-2. Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации	ПК-2.1 Обосновывает и применяет статистические, экономико-математические, маркетинговые методы исследования внешней среды и деятельности организации, проводит расчеты финансово-экономических показателей, в т. ч. с использованием типовых методик и нормативно-правовых актов	<p>Знания: А/02.6 Зн.3 Методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений (08.043)</p> <p>Умения: А/02.6 У.1 Применять методики определения экономической эффективности производства (08.043)</p> <p>Навыки и/или трудовые действия: А/02.6 ТД.3 Проведение расчетов экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов (08.043)</p>
ПК-3. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации	ПК-3.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта	<p>Знания: В/01.6 Зн.2 Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (08.039) В/01.6 Зн.3 Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли (08.039) В/01.6 Зн.4 Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков (08.039) В/01.6 Зн.9 Документооборот внешнеторговых сделок (08.039)</p>

Код и наименование компетенции*	Код(ы) и наименование (-ия) индикатора(ов) достижения компетенций**	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
		<p>В/01.6 Зн.12 Маркетинг и особенности ценообразования (08.039) В/02.6 Зн.1 Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (08.039)</p> <p>В/02.6 Зн.2 Стандарты и требования внешних рынков к продукции (08.039)</p> <p>В/02.6 Зн.3 Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации (08.039)</p> <p>В/02.6 Зн.8 Маркетинг и особенности ценообразования (08.039)</p> <p>Умения: В/02.6 У.3 Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов (08.039)</p> <p>Навыки и/или трудовые действия: В/01.6 ТД.5 Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках (08.039)</p> <p>В/01.6 ТД.9 Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках (08.039)</p> <p>В/01.6 ТД.10 Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта (08.039)</p>
ПК-3. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации	ПК-3.3 Контролирует исполнение обязательств по внешнеторговому контракту	<p>Знания: В/04.6 Зн.1 Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (08.039)</p> <p>В/04.6 Зн.3 Стандарты и требования внешних рынков к продукции (08.039)</p> <p>В/04.6 Зн.4 Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков (08.039)</p> <p>В/04.6 Зн.6 Порядок документооборота в организации (08.039)</p> <p>В/04.6 Зн.7 Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности (08.039)</p> <p>В/04.6 Зн.9 Маркетинг и особенности ценообразования (08.039)</p> <p>В/04.6 Зн.14 Правила административного документооборота (08.039)</p> <p>Умения: В/04.6 У.2 Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта (08.039)</p> <p>Навыки и/или трудовые действия: В/04.6 ТД.1 Сбор информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту (08.039)</p>

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.13 «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» является дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений программы бакалавриата;

Изучение дисциплины осуществляется: студентами очной формы обучения - в 5-6 семестре;

Для освоения дисциплины «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин бакалавриата «Мировая экономика», «Международное право», «Основы международной экономической безопасности».

Освоение дисциплины «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» является необходимой основой для последующего изучения следующих дисциплин:

- внешнеторговые контракты;
- международное предпринимательство; таможенное дело;
- подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;
- преддипломная практика;
- технологическая практика;
- подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

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 и управление внешнеэкономической деятельностью» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Очная форма обучения

Се- местр	Трудоем- кость час/з.е	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма про- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
5	108/3	18	36	-	54	-	зачет
<i>в т.ч. часов в интерак- тивной форме</i>		4	8	-	-	-	-
<i>практической подго- товки</i>		18	36		54	-	-

Очная форма обучения

Се- местр	Трудоем- кость час/з.е	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма про- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лекции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
6	144/4	18	36	-	54	36	Экзамен, курсо- вая работа
<i>в т.ч. часов в интерак- тивной форме</i>		4	8	-	-	-	-
<i>практической подго- товки</i>		18	36		54	-	-

Се- местр	Трудоем- 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
5	108/3	-	-	0,12	-	-	-
6	144/4	2	-	-	-	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

	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		всего	лекции	Практические занятия	лабораторные занятия	самостоятельная работа			
1.	1. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России	10	2	4		4	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи, курсовая работа, реферат	Вопросы по темам, темы рефератов, комплект практико-ориентированных задач, темы курсовых работ	ПК-1.1, ПК-3.1, ПК-3.3
2.	2. Предприятие как главный субъект ВЭД	18	4	6		8	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-3.1, ПК-3.3
3.	3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом	18	4	6		8	Собеседование, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-3.1, ПК-3.3
4.	Контрольная точка № 1	6		2		4	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-1.1, ПК-3.1, ПК-3.3
5.	4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки	16	2	6		8	Собеседование, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-3.1, ПК-3.3

	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		всего	лекции	Практические занятия	лабораторные занятия	самостоятельная работа			
6.	5. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	18	4	6		8	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
7.	6. Современные формы финансирования ВЭД предприятия	12	2	4		6	Собеседование, тест, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-3.1, ПК-3.3
8.	Контрольная точка № 2	6		2		4	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
9.	Практическая подготовка	108	18	36		54	Собеседование, решение практико-ориентированных задач, тесты, контрольная работа	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
10.	Промежуточная аттестация	4				4	Зачет	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3

	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		всего	лекции	Практические занятия	лабораторные занятия	самостоятельная работа			
11.	Итого	108	18	36		54			ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
6 семестр									
12.	7.Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	14	2	6		6	Собеседование	Вопросы по темам	ПК-3.1, ПК-3.3
13.	8.Стратегическое планирование ВЭД предприятия	16	4	6		6	Собеседование, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-1.1, ПК-3.1, ПК-3.3
14.	9.Оценка эффективности ВЭД предприятия	16	4	6		6	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
15.	Контрольная точка № 3	6		2		4	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
16.	10.Особенности посреднических операций во ВЭД предприятий	16	4	6		6	Собеседование, практико-ориентированные задачи	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
17.	11.Организованные формы проведения сделок на биржах, аукционах и торгах	14	2	6		6	Собеседование, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий	ПК-3.1, ПК-3.3

	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		всего	лекции	Практические занятия	лабораторные занятия	самостоятельная работа			
18.	12.Профессиональная консалтинговая и информационная поддержка ВЭД предприятия	10	2	2		6	Собеседование, реферат, тест	Вопросы по темам, фонд тестовых заданий, темы рефератов	ПК-3.1, ПК-3.3
19.	Контрольная точка № 4	6		2		4	Комплексная контрольная работа	Комплект контрольных заданий по вариантам	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
20.	Практическая подготовка	108	18	36		54	Собеседование, решение практико-ориентированных задач, тесты	Вопросы по темам, комплект практико-ориентированных задач, фонд тестовых заданий	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
21.	Промежуточная аттестация	36				36	Экзамен	Комплект экзаменационных билетов	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
22.		10				10	Курсовая работа	Тематика курсовых работ	ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
23.	Итого	144	18	36		54			ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3
24.	ВСЕГО	252	36	72		108			ПК-1.1, ПК-2.1, ПК-3.1, ПК-3.3

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

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
		очная форма
Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России (практическая подготовка)	Понятие и функции ВЭД. Положительное влияние ВЭД на экономику страны. Формы внешнеэкономической деятельности: производственная кооперация, инвестиционный бизнес, научно – техническое сотрудничество, бизнес в сфере предоставления услуг, валютно – финансовый бизнес, бизнес в сфере экспорта и импорта рабочей силы. 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
Предприятие как главный субъект ВЭД (практическая подготовка)	Понятие и функции, выполняемые предприятием. Принципы субъектов ВЭД: по профилю ВЭД; по характеру совершаемых внешне-торговых операций; по организационно – правовым формам, определяющим порядок их образования, принадлежности капитала и распределения доходов. Субъекты ВЭД: производители – экспортеры, организации посредники, организации, оказывающие содействие, экспортеры, импортеры и специализированные посредники. Индивидуальные (физические лица) и коллективные формы (хозяйственные товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества) деятельности предприятий. Особенности деятельности смешанных обществ за границей, предприятий в свободных экономических и оффшорных зонах.	4/-/4
Поиск и выбор надежного партнера за рубежом (Лекция -конференция) (практическая подготовка)	Определение внешнеторгового партнера. Факторы выбора внешнеторгового партнера. Факторы, цели и характер внешнеторговой сделки. Страновой или торгово – политический фактор, фактор возможностей и характера деятельности иностранного партнера, рыночный фактор, фактор международного сотрудничества. Показатели, характеризующие деятельность фирм потенциальных партнеров: финансовая политика, технологические возможности, научно – технический потенциал, организация управления. Досье на фирму. Источники изучения надежности внешнеторгового партнера.	4/2/4
Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки (практическая подготовка)	Понятие внешнеторговой документации, группы документов. Документация по обеспечению производства экспортного товара: поручение на покупку, инструкция по изготовлению, наряд на вывоз со склада, таблица фактурирования, инструкция по упаковке, наряд на внутреннюю транспортировку, статистические и другие внутренние административные документы. Документация по подготовке товара к отгрузке: заявка на фрахтование, инструкция по отправке, поручение на отгрузку (воздушные перевозки), ордер на перевозку (местные перевозки), извещение о готовности к отправке,	2/-/2

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
		очная форма
	ордер на отправку, извещение об отправке, извещение о распределении документов, разрешение на поставку. Коммерческие документы. Документы по платежно-банковским операциям. Страховые документы. Транспортные документы. Транспортно-экспедиторские документы. Таможенные документы.	
Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия (Лекция - конференция) (практическая подготовка)	Особенности и источники мировых цен в международной торговле. Мировая цена. Множественность цен. Источники цен: публикуемые (справочные цены, прејскурантные, биржевые, аукционные цены, цены торгов и др.) и непубликуемые (цены оферт, по запросам и др.). Признаки мировых цен. Ценовая политика. Типы мировых рынков. Типы маркетинговых стратегий: проникновение на рынок, сегментация рынка, разработка нового продукта или модификация уже существующего. Ценовые стратегии: ценообразование на базе уровне издержек, ценообразование на базе индивидуальных издержек на данную продукцию, ценообразование на базе уровня спроса, ценообразование на основе анализа конкуренции. Основные элементы и этапы процесса разработки ценовой стратегии. Обоснование цен по экспорту. Инкотермс 2010. Обоснование цен по экспорту.	4/2/4
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: для российских учредителей (юридического лица), для иностранного участника (юридического лица), для иностранного участника (физического лица). Понятие и классификация кредитов: по видам, кредиторам, срокам кредитования, целевому назначению, условиям реализации, способу предоставления, способу обеспечения. Кредитные линии. Проектное кредитование. Условия успешной реализации проектного кредитования. Виды проектного кредитования: кредитование в правом полного регресса, кредитование с правом частичного регресса, кредитование без права регресса. Понятие и виды лизинга: оперативный лизинг, финансовый лизинг, возвратный лизинг. Сущность и модели факторинга: прямой импортный, двухфакторный, прямой экспортный, «бэт-ту-бэк». Понятие форфейтинга.	2/-/2
Стратегия маркетинга ВЭД предприятия (Лекция - 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. Целевой маркетинг. позиционирование товара. Продуктовые стратегии. Ценовые стратегии.	2/2/2

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
		очная форма
	Стратегии продвижения товара на рынок: стратегия проталкивания, стратегия втягивания, условия планирования выхода на внешние рынки.	
Стратегическое планирование ВЭД предприятия (практическая подготовка)	Понятие и принципы планирования: принцип единства (холизма), принцип участия, принцип непрерывности и гибкости планирования. Принцип прочности. Механизм действия конкурентных сил: новые конкуренты, товары – заменители, внутриотраслевая конкуренция и ее интенсивность, сила воздействия продавцов, сила воздействия покупателей. Факторы, определяющие привлекательность рынка и стратегического положения бизнеса. Общие конкурентные стратегии и условия их применения: преимущество в издержках, дифференциация, фокусирование. Риски применения общих конкурентных стратегий. Основные виды конкурентной стратегии фирмы. Методы и модели стратегического анализа: метод анализа разрыва, метод анализа динамики издержек, модель «продукт – рынок».	4/-/4
Оценка эффективности ВЭД предприятия (практическая подготовка)	Эффективность экспортных продаж. Недостатки организации внешнеэкономической деятельности. 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. Оценка основных бизнес- процессов ВЭД.	4/-/4
Особенности посреднических операций во ВЭД предприятий (Лекция - конференция) (практическая подготовка)	Посреднические внешнеторговые операции. Внешнеторговый посредник. Виды посредников. Черты и особенности посреднической деятельности. Критерии при выборе посредника. Преимущества и недостатки в использовании посредников. Расчет и формы вознаграждения посреднику. Виды посредников в международной торговле.	4/2/4
Организованные формы проведения сделок на биржах, аукционах и торгах (практическая подготовка)	Развитие биржевой торговли, формирование современных международных товарных бирж. Основные функции, выполняемые биржей в торговле тем или иным биржевым товаром. Операции хеджирования покупкой и продажей на примере продавца и покупателя конкретного товара. Опционная сделка, возможности ее использования для защиты интересов продавца и покупателя биржевого товара. Организация международного рынка ценных бумаг. Основные вопросы деятельности фондовых и валютных бирж. Основные этапы проведения международных торгов. Основные этапы проведения международных товарных аукционов.	2/-/2

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
		очная форма
Профессиональная консалтинговая и информационная поддержка ВЭД предприятия (практическая подготовка)	Понятие консалтинговых услуг. Преимущества и недостатки привлечения российских и зарубежных консультантов. Примеры проблем, решаемых российскими консультантами. Эффективность консалтинг – менеджмента. Выбор консультанта. Договор (контракт) на консалтинговые услуги. Работа с консультантом.	2/-/2
Итого		36/8/36

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

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка
		очная форма
Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России	(Практическое занятие). (Круглый стол). Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России. (практическая подготовка)	4/2/4
Предприятие как главный субъект ВЭД	(Практическое занятие). (Кейс-задачи). Предприятие как главный субъект ВЭД. (практическая подготовка)	6/2/6
Поиск и выбор надежного партнера за рубежом	(Практическое занятие). (Кейс-задачи). Поиск и выбор надежного партнера за рубежом. (практическая подготовка)	6/2/6
<u>Контрольная работа №1</u>	<u>Контрольная работа №1</u> (практическая подготовка)	2/-/2
Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки	(Практическое занятие). Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. (практическая подготовка)	6/-/6
Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	(Практическое занятие). (Деловая игра). Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	6/2/6

Современные формы финансирования ВЭД предприятия	(Практическое занятие). (Деловая игра). Современные формы финансирования ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	4/-/4
<u>Контрольная работа №2</u>	<u>Контрольная работа №2.</u> (практическая подготовка)	2/-/2
<u>Итого</u>		36/8/36
Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Стратегия маркетинга ВЭД предприятия (Творческое задание). (практическая подготовка)	6/4/6
Стратегическое планирование ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Стратегическое планирование ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	6/-/6
Оценка эффективности ВЭД предприятия	(Практическое занятие). (Деловая игра). Оценка эффективности ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	6/4/6
<u>Контрольная работа №3</u>	<u>Контрольная работа №3.</u> (практическая подготовка)	2/-/2
Особенности посреднических операций во ВЭД предприятий	Особенности посреднических операций во ВЭД предприятий. (практическая подготовка)	6/-/6
Организованные формы проведения сделок на биржах, аукционах и торгах	(Практическое занятие). Организованные формы проведения сделок на биржах, аукционах и торгах. (практическая подготовка)	6/-/6
Профессиональная консалтинговая и информационная поддержка ВЭД предприятия	(Практическое занятие). Профессиональная консалтинговая и информационная поддержка ВЭД предприятия. (практическая подготовка)	2/-/2
<u>Контрольная работа №4</u>	<u>Контрольная работа №4.</u> (практическая подготовка)	2/-/2
<u>Итого</u>		36/8/36
<u>Всего</u>		72/16/72

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом предусмотрен.

5.4. Самостоятельная работа обучающегося 5 семестр

Виды самостоятельной работы	Очная форма, часов	
	к текущему контролю	к промежуточной аттестации
Подготовка к собеседованиям	22	
Подготовка к практико-ориентированным заданиям	16	
Подготовка к тестированию	8	
Подготовка к контрольным точкам в виде контрольных работ	4	
Подготовка к зачету		4
ИТОГО	50	4

6 семестр

Виды самостоятельной работы	Очная форма, часов	
	к текущему контролю	к промежуточной аттестации
Подготовка к собеседованиям	22	
Подготовка к практико-ориентированным заданиям	10	
Подготовка к тестированию	8	
Подготовка к контрольным точкам в виде контрольных работ	4	

Подготовка к курсовой работе	10	
Подготовка к экзамену		36
ИТОГО	54	36

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

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» 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 и управление внешнеэкономической деятельностью»
2. Методические рекомендации по освоению дисциплины «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью»
3. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью»
4. Методические рекомендации по выполнению реферата
5. Методические рекомендации по выполнению курсовой работы.

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 управления внешнеэкономической деятельностью в России	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14
2	Предприятие как главный субъект ВЭД	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6,7,9,10,14
3	Поиск и выбор надежного партнера за рубежом	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,3,5,6,7,14
4	Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6,7,14
5	Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6,7,14
6	Современные формы финансирования ВЭД предприятия	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3,4,5,6,7,9,14
7	Стратегия маркетинга ВЭД предприятия	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3,5,6,7,8,9,14
8	Стратегическое планирование ВЭД предприятия	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,3,4,5,6,7,11,12,13,14
9	Оценка эффективности ВЭД предприятия	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,3,5,6,7,8,9,10,14
10	Особенности посреднических операций во ВЭД предприятий	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3
11	Организованные формы проведения сделок на биржах, аукционах и торгах	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3
12	Профессиональная консалтинговая и информационная поддержка ВЭД предприятия	1,2,3	1,2,3,4,5,6	1,2,3

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью».

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

Очная форма обучения

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестр							
		1	2	3	4	5	6	7	8
ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации	Информационные технологии								
	Экономика организации								
	Бухгалтерский учет и отчетность								
	Этика профессиональной деятельности								
	Системы электронного документооборота								
	Международная торговля								
	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью					+	+		
	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								
ПК-2.1 Обосновывает и применяет статистические, экономико-математические, маркетинговые методы исследования внешней среды и деятельности организации, проводит расчеты финансово-экономических показателей, в т. ч. с использованием типовых методик и нормативно-правовых актов	Статистика								
	Общая теория статистики								
	Социально-экономическая статистика								
	Методы оптимальных решений								
	Экономический анализ								
	Экономический практикум								
	Системы электронного документооборота								
	Маркетинг								
	Международный маркетинг								
	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью					+	+		
	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы								
ПК-3.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеэкономического контракта и документальное сопровождение внешнеэкономических отношений	Анализ, совершенствование и управление бизнес-процессами								
	Второй иностранный язык								
	Профессиональный иностранный язык								
	Государственное управление в зарубежных странах								
	Международные валютно-кредитные отношения								
Маркетинг									

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестр							
		1	2	3	4	5	6	7	8
гового контракта обзор и/или аналитический отчет	Международные деловые переговоры								
	Ресурсы мирового хозяйства								
	Международное экономическое регулирование								
	Таможенное дело								
	Международный маркетинг								
	Международное предпринимательство								
	Внешнеторговые контракты								
	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью					+	+		
	Международное право								
	Гражданское право								
	Международное рекламное дело								
	Международные маркетинговые коммуникации								
	Технологическая практика								
	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы								
	Основы международной экономической безопасности								
ПК-3.3 Контролирует исполнение обязательств по внешне-торговому контракту	Профессиональный иностранный язык								
	Международные деловые переговоры								
	Международное предпринимательство								
	Внешнеторговые контракты								
	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью					+	+		
	Технологическая практика								
	Преддипломная практика								
	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена								
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы									

7.2 Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» 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 и управление внешнеэкономической деятельностью» проводится в виде зачета, экзамена и курсовой работы.

За знания, умения и навыки, приобретенные студентами в период их обучения, выставляются оценки «ЗАЧТЕНО», «НЕ ЗАЧТЕНО» для зачета.

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 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:

5 семестр

№ 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

6 семестр

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
1.	Контрольная точка №1 по темам 7-9	30
2.	Контрольная точка №2 по темам 10-12	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

Критерии и шкалы оценивания ответа на зачете

По дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» к зачету допускаются студенты, выполнившие и сдавшие практические работы по дисциплине, имеющие ежемесячную аттестацию и наличие по текущей успеваемости более 45 баллов. Студентам, набравшим более 65 баллов, зачет выставляется по результатам текущей успеваемости, студенты, набравшие от 55 до 64 баллов, сдают зачет по вопросам, предусмотренным РПД.

Итоговая оценка по дисциплине (освоение компетенций)

По дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» студентам, имеющим хорошие результаты текущей аттестации (65 баллов и выше) и не имеющих неотработанных пропусков занятий, предлагается выставление оценки по результатам текущей успеваемости:

Оценка «зачтено» - от 65 до 100 баллов;

Оценка «не зачтено» - ниже 65 баллов.

В случае отказа – студент сдает зачет по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (зачет) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

Критерии оценки ответа на зачете

Сдача зачета может добавить к текущей балльно-рейтинговой оценке студентов не более 10 баллов:

Содержание билета	Количество баллов
Вопрос 1	до 5
Вопрос 2	до 5

Теоретические вопросы (вопрос 1, вопрос 2)

5 баллов выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

4 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Итоговая оценка по дисциплине (освоение компетенций)

Оценка «зачтено» - от 55 до 100 баллов;

Оценка «не зачтено» - ниже 55 баллов.

Критерии и шкалы оценивания ответа на экзамене

По дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» студентам, имеющим хорошие результаты промежуточной аттестации и не имеющих неотработанных пропусков занятий или набравшим по итогам рейтинговой оценки более 55 баллов, предлагается выставление экзаменационной оценки по результатам текущей успеваемости. В случае отказа – студент сдает экзамен по приведенным вопросам.

Сдача экзамена может добавить к балльно-рейтинговой оценке студентов не более 16 баллов. Итоговая успеваемость (экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

Вопрос билета	Количество баллов
Вопрос 1	до 4
Вопрос 2	до 4
Практическое задание	до 8
Итого	16

Критерии оценки ответа на экзамене

Ответы на теоретические вопросы

Критерии оценки

4 балла выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины в соответствии с учебной программой, включая вопросы, рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по предложенному вопросу и дополнительным вопросам, заданным экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины, не отраженному в основном задании и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

3 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

2 балла дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0-1 баллов выставляется студенту при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Выполнение практического задания

Критерии оценки

8 баллов. Составлен правильный алгоритм выполнения задания, в логическом рассуждении нет ошибок, задание выполнено рациональным способом. Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

6 балла. Работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы. Составлен правильный алгоритм выполнения задания, в логическом рассуждении нет существенных ошибок; но задание выполнено нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.

3 балла. Задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в употреблении терминов и понятий; задание выполнено не полностью или в общем виде.

2 балла. Задание выполнено частично, с большим количеством ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

1 балл. Задание выполнено неправильно и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов

0 баллов. Задание не выполнено.

Итоговая оценка по дисциплине (освоение индикаторов компетенций)

По дисциплине «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» студентам, имеющим хорошие результаты текущей аттестации (55 баллов и выше) и не имеющих неотработанных пропусков занятий, предлагается выставление экзаменационной оценки по результатам текущей успеваемости.

В случае отказа – студент сдает экзамен по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

В случае не согласия студента с набранными баллами и желанием их повысить – студент сдает экзамен по приведенным выше вопросам и заданиям. Итоговая успеваемость (экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

Перевод рейтинговых баллов в пятибалльную систему оценки знаний обучающихся:
для экзамена:

- «отлично» – от 85 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному;

- «хорошо» – от 70 до 84 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками;

- «удовлетворительно» – от 55 до 69 баллов – теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки;

- «неудовлетворительно» – от 0 до 54 баллов - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий

Итоговая оценка по дисциплине (освоение компетенций)

Порядок оценки курсовых работ

Положительная оценка по дисциплине «Таможенное дело» выставляется только при условии успешной сдачи курсовой работы на оценку не ниже «удовлетворительно».

При оценке качества выполнения и уровня защиты работы целесообразно руководствоваться тем, что должны быть соблюдены безусловные требования к работе:

- соответствие содержания и оформления работы методическим указаниям кафедры,
- отсутствие принципиальных ошибок.

В оценке качества выполнения и уровня защиты работы максимальной суммой баллов 100 отдельным составляющим могут принадлежать следующие веса.

Критерии оценки курсовых работ

№ п/п	Критерий	Максимальное значение в баллах
1	Подбор и обзор информационных источников, полнота освещения вопросов	10
2	Выполнение необходимых и правильных расчетов, дополненных графическим материалом, анализом и обоснованными выводами	15
3	Оформление работы	10
4	Компонент своевременности <i>(не позже чем за 10 рабочих дней до четной недели)</i>	10
5	Защита работы	55
	Итого	100

Работа допускается к защите, если в сумме по пунктам 1-4 набрано 40 баллов.

Оценивание подбора и обзора информационных источников, полнота освещения вопросов 8-10 баллов подобраны необходимые информационные источники (*использование не менее 3-х статей, 1-2 государственных программ в области СТО*), информация использована корректно, все вопросы и разделы освещены полностью, для выводов приведены достаточные обоснования.

4-7 баллов подобраны не все необходимые информационные источники, информация использована не везде корректно, не все вопросы и разделы освещены полностью, для выводов не приведены достаточные обоснования.

До 4 баллов отсутствуют некоторые разделы, или их название не отвечает содержанию.

Оценивание необходимых расчетов и их правильности

12-15 баллов выполнены необходимые расчеты (не менее 2 таблиц и 2 самостоятельно построенных графиков), ошибок в расчетах нет.

7-11 баллов выполнены необходимые расчеты, но в некоторых из них есть ошибки.

До 7 баллов выполнены не все необходимые расчеты, в них есть серьезные ошибки.

Оценивание оформления

8-10 баллов работа оформлена аккуратно, в соответствии с требованиями методических указаний (-1 балл за каждое нарушение требований к оформлению по шрифту, межстрочному интервалу, абзацам, нумерации страниц, оформлению таблиц, рисунков, списка литературы).

4-7 балла есть ошибки в оформлении, не все требования соблюдены.

До 3 баллов оформление небрежное, требуется доработка.

Оценивание защиты курсовой работы

45-55 баллов выставляется студенту, продемонстрировавшему полное понимание всех положений защищаемой работы, четкость и правильность изложения ответов на все вопросы, заданные преподавателем. Вопросы, как правило, должны относиться к теме работы и выявляют полноту знаний студента по материалам, использованным в ней.

25-44 балла выставляется студенту, продемонстрировавшему понимание основных положений защищаемой работы, четкость и правильность изложения ответов на большую часть вопросов, заданных преподавателем.

10-24 балла выставляется студенту, который дал недостаточно полные ответы на вопросы, на некоторые из них дал ошибочные ответы или не ответил.

До 10 баллов ответы на большинство вопросов не даны.

Итоговая оценка по курсовой работе (освоение компетенций)

«отлично» - от 85 до 100 баллов;

«хорошо» - от 70 до 84 баллов;

«удовлетворительно» - от 55 до 69 баллов;

«неудовлетворительно» - от 0 до 54 баллов.

Студентам, получившим неудовлетворительную оценку по курсовой работе (проекту), предоставляется право выбора новой темы курсовой работы (проекта) или, по решению преподавателя, доработки прежней темы, и определяется новый срок для ее выполнения.

Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения компетенций формируемых дисциплиной «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью»

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 – макс 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 – макс 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 не-правильные 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 – 5 семестр – *зачет*, 6 семестр - *экзамен*.

Тематика курсовых работ по дисциплине

1. Виды и формы внешнеэкономической деятельности в Ставропольском крае.
 2. Состояние и тенденции развития внешнеторгового оборота Ставропольского края.
 3. Проблемы и перспективы развития экспорта аграрной продукции Ставропольского края.
 4. Проблемы и перспективы развития импорта в Ставропольском крае.
 5. Конкурентные преимущества и слабости внешнеэкономического потенциала Ставропольского края.
 6. Перспективы развития внешней торговли России: товарная и географическая структура.
 7. Роль ВЭД в деятельности современных российских предприятий.
 8. Международная торговля туристскими услугами: динамика и перспективы развития.
 9. Состояние и развитие внешней торговли машинами и оборудованием (на примере отдельной страны, региона).
 10. Развитие внешнеэкономической деятельности в Северо-Кавказском федеральном округе.
 11. Деятельность предприятий с участием иностранного капитала в России (Ставропольском крае).
 12. Проблемы и перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику России (Ставропольского края или другого региона).
 13. Внешнеэкономическая деятельность предприятий по отраслям промышленности (машиностроение, легкая, пищевая и т.д.) в Ставропольском крае.
 14. Энергетические ресурсы как объект внешнеэкономической деятельности (другие специфичные товары).
 15. Возможности расширения российского экспорта на рынке США и Канады (другие рынки).
 16. Особенности осуществления внешнеэкономической деятельности в Южной Корее (другие страны).
 17. Современные особенности и тенденции международного движения капитала в индустриально развитых странах.
 18. Иностраный капитал в экономике новых индустриальных стран.
 19. Деятельность зарубежных транснациональных корпораций в России.
 20. Роль России на международном рынке услуг.
 21. Развитие внешнеэкономической деятельности в регионах России.
- Внешнеэкономические связи Ставропольского края и Азербайджана (другой страны СНГ).

Порядок оценки курсовых работ

Положительная оценка по дисциплине «**Организация и управление внешнеэкономической деятельностью**» выставляется только при условии успешной сдачи курсовой работы на оценку не ниже «удовлетворительно».

При оценке качества выполнения и уровня защиты работы целесообразно руководствоваться тем, что должны быть соблюдены безусловные требования к работе:

- соответствие содержания и оформления работы методическим указаниям кафедры,
- отсутствие принципиальных ошибок.

В оценке качества выполнения и уровня защиты работы максимальной суммой баллов 100 отдельным составляющим могут принадлежать следующие веса.

Критерии оценки курсовых работ

№ п/п	Критерий	Максимальное значение в баллах
1	Подбор и обзор информационных источников, полнота освещения вопросов	10
2	Выполнение необходимых и правильных расчетов, дополненных графическим материалом, анализом и обоснованными выводами	15

3	Оформление работы	10
4	Компонент своевременности <i>(не позже чем за 10 рабочих дней до четной недели)</i>	10
5	Защита работы	55
	Итого	100

Работа допускается к защите, если в сумме по пунктам 1-4 набрано 40 баллов.

Оценивание подбора и обзора информационных источников, полнота освещения вопросов 8-10 баллов подобраны необходимые информационные источники (*использование не менее 3-х статей, 1-2 государственных программ в области СТО*), информация использована корректно, все вопросы и разделы освещены полностью, для выводов приведены достаточные обоснования.

4-7 баллов подобраны не все необходимые информационные источники, информация использована не везде корректно, не все вопросы и разделы освещены полностью, для выводов не приведены достаточные обоснования.

До 4 баллов отсутствуют некоторые разделы, или их название не отвечает содержанию.

Оценивание необходимых расчетов и их правильности

12-15 баллов выполнены необходимые расчеты (не менее 2 таблиц и 2 самостоятельно построенных графиков), ошибок в расчетах нет.

7-11 баллов выполнены необходимые расчеты, но в некоторых из них есть ошибки.

До 7 баллов выполнены не все необходимые расчеты, в них есть серьезные ошибки.

Оценивание оформления

8-10 баллов работа оформлена аккуратно, в соответствии с требованиями методических указаний (-1 балл за каждое нарушение требований к оформлению по шрифту, межстрочному интервалу, абзацам, нумерации страниц, оформлению таблиц, рисунков, списка литературы).

4-7 балла есть ошибки в оформлении, не все требования соблюдены.

До 3 баллов оформление небрежное, требуется доработка.

Оценивание защиты курсовой работы

45-55 баллов выставляется студенту, продемонстрировавшему полное понимание всех положений защищаемой работы, четкость и правильность изложения ответов на все вопросы, заданные преподавателем. Вопросы, как правило, должны относиться к теме работы и выявляют полноту знаний студента по материалам, использованным в ней.

25-44 балла выставляется студенту, продемонстрировавшему понимание основных положений защищаемой работы, четкость и правильность изложения ответов на большую часть вопросов, заданных преподавателем.

10-24 балла выставляется студенту, который дал недостаточно полные ответы на вопросы, на некоторые из них дал ошибочные ответы или не ответил.

До 10 баллов ответы на большинство вопросов не даны.

Итоговая оценка по курсовой работе (освоение компетенций)

«отлично» - от 85 до 100 баллов;

«хорошо» - от 70 до 84 баллов;

«удовлетворительно» - от 55 до 69 баллов;

«неудовлетворительно» - от 0 до 54 баллов.

Студентам, получившим неудовлетворительную оценку по курсовой работе (проекту), предоставляется право выбора новой темы курсовой работы (проекта) или, по решению преподавателя, доработки прежней темы, и определяется новый срок для ее выполнения.

7.3 Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью»

Вопросы для собеседования

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. Предприятие как главный субъект ВЭД

1. Понятие и функции, выполняемые предприятием. Принципы субъектов ВЭД: по профилю ВЭД
2. Субъекты ВЭД.
3. Индивидуальные (физические лица) и коллективные формы деятельности предприятий.
4. Особенности деятельности смешанных обществ за границей, предприятий в свободных экономических и оффшорных зонах.
5. Исследование рынка во внешнеэкономической деятельности предприятия.
6. Возможные варианты организационной структуры предприятия, основные функции соответствующих отделов и служб предприятия, осуществляющих работу на внешнем рынке.

Тема 3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом

1. Факторы выбора внешнеторгового партнера.
2. Факторы, цели и характер внешнеторговой сделки.
3. Показатели, характеризующие деятельность фирм потенциальных партнеров.
4. Досье на фирму. Источники изучения надежности внешнеторгового партнера.

Тема 4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

1. Понятие внешнеторговой документации, группы документов.
2. Документация по обеспечению производства экспортного товара.
3. Документация по подготовке товара к отгрузке.
4. Документы по платежно-банковским операциям.
5. Страховые документы.
6. Транспортные документы.
7. Транспортно-экспедиторские документы.
8. Таможенные документы.

Тема 5. 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 2010.

Тема 6. 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 7. Стратегия маркетинга ВЭД предприятия

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

Тема 8. 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 9. 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 управления внешнеэкономической деятельностью в России

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 3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом

1. Какой фактор выбора иностранного партнера лишний:

- а) рыночный фактор;
- б) цель и характер внешнеторговой сделки;
- в) фактор международного сотрудничества;
- г) дополнительные соглашения между участниками;
- д) фактор возможностей и характер деятельности иностранного партнера;
- е) страна заключения и исполнения сделки.

2. Внешнеторговый партнер – это ...

а) иностранная фирма, находящаяся в договорных отношениях с российским предприятием по экспорту-импорту товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности и другим вопросам ВЭ сотрудничества, как на территории РФ, так и в зарубежных странах;

б) иностранная фирма, находящаяся в договорных отношениях с российским предприятием по экспорту товаров, результатов интеллектуальной деятельности и другим вопросам внешнеэкономического сотрудничества на территории РФ;

в) иностранный договор, подтверждающий договорные отношения с российским предприятием по экспорту-импорту товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности и другим вопросам ВЭ сотрудничества, как на территории РФ, так и в зарубежных странах.

3. Показатели, характеризующие деятельность фирмы - потенциального партнера. Выберите неправильный ответ.

- а) научно-технический потенциал;
- б) экономическая обстановка в стране;
- в) организация управления;
- г) технологические возможности;
- д) финансовая политика.

4. Досье на фирму включает:

- а) наименование фирмы;
- б) устав фирмы;
- в) адрес фирмы, страна ее регистрации, номер телефакса и телефона;
- г) уставный капитал организации;
- д) количество работающего персонала на предприятии.

5. Что не является источником хранения и распространения информации о надежности внешнеторгового партнера:

- а) информационные записки;
- б) пресса;
- в) рекомендации других фирм;
- г) торговые палаты;
- д) наглядная реклама;
- е) банки.

Тема 4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

1. На какие группы можно разделить внешнеторговые документы в зависимости от выполняемых функций?

- а) страховые документы;
- б) первичные документы;
- в) транспортные документы;
- г) банковская гарантия.

2. Внешнеторговые документы содержат определенные реквизиты. Что из нижеперечисленного не являются реквизитами внешнеторговых документов?

- а) наименование фирмы-экспортера и фирмы-импортера;
- б) название документа, дата и место его выписки;
- в) вид деятельности предприятия;
- г) номер контракта или заказа и дата его подписания;

3. К документации по обеспечению производства экспортного товара не относят:

- а) поручение на покупку;

- б) таблица фактурирования;
- в) претензии потребителей;
- г) наряд на внутреннюю транспортировку.

4. Таблица фактурирования - это документ, выдаваемый на предприятии, содержащий сведения о проданных товарах и используемый для:

- а) покупки изделий или материалов;
- б) составления коммерческого счета;
- в) изготовления товаров;
- г) сбора статистических данных о производстве.

5. Статистические и другие внутренние административные документы выдаются на предприятии с целью:

- а) сбора статистических данных о производстве;
- б) изготовления товаров, которые заказаны или будут предложены для продажи;
- в) отпустить со склада товары, заказанные клиентом;
- г) покупки изделий или материалов, необходимых для производства.

Тема 5. 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 6. 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 безоборотной 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 безоборотной основе.

Тема 8. 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 1. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России

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

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.					

Тема 3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом

Задание 1. В таблице показаны производственные возможности Германии и Италии до установления внешнеторговых отношений.

Продукт	Производство (единиц в день)	
	Германия	Италия
Телевизоры (шт.)	8	6

Сыр (кг.)	40	20
-----------	----	----

Из приведенных данных следует, что:

- Германии выгодно специализироваться на производстве сыра;
 - взаимовыгодная торговля между Германией и Италией невозможна;
 - Германия обладает абсолютным преимуществом только в производстве телевизоров;
 - Италия обладает сравнительным преимуществом в производстве сыра.
- Выберите правильный ответ и обоснуйте свой выбор.

Задание 2. В таблице приведены следующие данные по двум странам, показывающие затраты труда, необходимые для производства указанных товаров:

Продукт	Затраты труда (в часах)	
	Страна А	Страна В
1 единица товара X	1 час	4 часа
1 единица товара Y	3 часа	8 часов

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны А и В начнут торговать?

- Страна А будет экспортировать как X, так и Y в страну В.
- Страна А будет импортировать X и экспортировать Y.
- Страна А будет экспортировать X и импортировать Y.
- Страна А будет импортировать как X, так и Y.

Выберите правильный ответ. Обоснуйте свой выбор.

Тема 5. 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 6. 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:

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

Тема 9. 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 1-5)

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 6-9)

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)

Тематика рефератов

1. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в экономику России.
2. Инвестиционный климат и его составляющие.
3. Россия и Всемирная торговая организация.
4. Международный туризм как форма международных экономических отношений.
5. Свободные экономические зоны в мировой экономике.
6. Свободные экономические зоны в России.
7. Экономическая сущность внешнеэкономических связей и международного разделения труда.
8. Внешнеторговая политика стран с развитой рыночной экономикой.

9. Внешняя торговля России со странами с развитой рыночной экономикой.
10. Регулирование внешнеэкономической деятельности России.
11. Внешнеторговые связи России со странами Центральной и Восточной Европы.
12. Экономические связи России с развивающимися странами.
13. Внешнеэкономические связи России с государствами СНГ.
14. Новые тенденции в области вывоза капитала и развитие международных экономических отношений на его основе.
15. Проблемы международной специализации и кооперации в системе международных экономических отношений.
16. Экономическая интеграция в рамках Европейского союза.
17. Оффшорные зоны, их место и роль в мировой экономике.
18. Развитие интеграционных процессов в Северной Америке.
19. Деятельность интеграционных процессов в Северной Америке.
20. Формы экономической интеграции стран Латинской Америки.
21. Таможенные союзы и зоны свободной торговли в мировой экономике.
22. Международный рынок рабочей силы.
23. Интеграционные процессы в рамках СНГ.
24. Место России в системе современных международных экономических отношениях.
25. Транснациональные корпорации – качественно новые предприятия постиндустриального развития внешнеэкономической деятельности.
26. Перспективы развития внешней торговли России.
27. Экономика Германии (или любой другой страны) и перспективы развития российско-немецких отношений.
28. Основные тенденции развития международной торговли в современных условиях.
29. Перспективы участия России в ЕС.
30. Проблемы интеграции стран СНГ.
31. Тенденции развития мирового хозяйства в конце XX века.
32. Глобальные проблемы мировой экономики.
33. Конкурентные преимущества и слабости России.
34. Проблемы международной специализации экономики России.
35. Международная торговля услугами.
36. Транспортные услуги на мировом рынке.
37. Межстрановое перемещение населения и трудовых ресурсов.
38. Международная торговля на современном этапе.
39. Международные валютно-денежные и кредитные рынки.
40. Ценообразование на мировых торговых рынках.
41. Международная специализация и кооперация в мировой экономике.
42. Субъекты мировой экономики.
43. Предпринимательство в условиях глобализации хозяйственной жизни.
44. Теневая экономика мира.
45. Географическое направление и специализация деятельности иностранных ТНК в России.
46. Трудовые ресурсы мирового хозяйства.
47. Сущность, характер и формы современного международного разделения труда.
48. Современные проблемы международной валютной системы; эволюция, сущность, функции.
49. Теоретические и практические аспекты международной экономической интеграции.
50. Экономика Европейского союза.
51. Проблемы интеграции стран СНГ.
52. Финансовые ресурсы мирового хозяйства.
53. Цели, принципы и виды международных экономических организаций.
54. Проблемы вхождения России в ВТО.
55. Экспортный потенциал отраслей промышленности России.
56. Перспективная модель специализации России.
57. Международная торговля и мировые товарные рынки.
58. Внешняя торговля России.

59. Государственное регулирование международной миграции рабочей силы.

60. Международные рынки капиталов.

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).
11. Возможности расширения российского экспорта на рынке США и Канады (другие рынки).
12. Особенности осуществления ВЭД в Южной Корее (другие страны).
13. Роль международных организаций в содействии развитию и регулированию международной торговли.
14. Современные особенности и тенденции международного движения капитала в индустриально развитых странах.
15. Иностранный капитал в экономике новых индустриальных странах.
16. Деятельность зарубежных транснациональных корпораций в России.
17. Роль России на международном рынке транспортных услуг.
18. Таможенная политика и развитие внешней торговли России.
19. Оффшорные зоны в зарубежных странах

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

Тема 1. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России

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 2. Предприятие как главный субъект ВЭД 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 *P*, 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 *P* в распоряжении полученной от вывоза капитала прибыли.

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

- 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 *A* обязуется поставить средней школе № 25 новогодние игрушки в период с 20 по 27 декабря 2009 г.
3. Фирма *A* обязуется поставить средней школе № 25 новогодние игрушки в течение семи дней после перечисления аванса, но не позднее 27 декабря 2009 г.
4. Фирма *K* 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 *K* осуществляет самовывоз деловой древесины со склада фирмы-продавца *P* 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 2.2).

Тема 3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом

Влияние внешнеэкономической стратегии государства на выбор приоритетных целей экспорта и импорта для отдельной фирмы

Задание 1. В таблице 1 указаны цели экспорта и импорта отдельной фирмы. Возможны

следующие виды внешнеэкономической стратегии государства:

- 1) изоляция;
- 2) протекционизм;
- 3) свободная торговля;
- 4) наполнение дефицитного рынка.

Таблица 1 – Цели внешнеэкономических операций

№	Внешнеэкономические операции фирмы	
	Цели экспорта	Цели импорта
1.	Расширение производства, увеличение прибыли за счет захвата новых внешних рынков	Модернизация действующего и покупка нового производственного оборудования
2.	Поднятие или поддержание технико-экономического уровня производства под давлением конкурентов	Достижение экономии за счет замены отечественного оборудования, сырья более эффективным импортным оборудованием
3.	Достижение экономии за счет увеличения объема производства	Расширение производства, увеличение прибыли за счет захвата новых внутренних рынков
4.	Увеличение валютных ресурсов фирмы	Расширение ассортимента продукции, услуг, предлагаемых на отечественном рынке

Задание. Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства указать, какие цели экспорта и импорта наиболее легко достижимы, а какие трудно достижимы. Обоснуйте выводы.

Взаимосвязь внешнеэкономической стратегии государства и методов государственного управления ВЭД предприятия

Задание 2. В таблице 2 указаны основные виды ВЭД стратегии государства и методов государственного управления предприятием.

Задания

I. Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства указать, какие методы государственного управления ВЭД предприятия имеют наибольшее значение (3 балла), наименьшее значение (1 балл), как правило, не применяются (0 баллов).

II. Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства определить суммарную оценку в баллах методов государственного управления ВЭД предприятия.

Таблица 2 – Виды и методы государственного регулирования ВЭД

Методы государственного управления ВЭД предприятия	Виды внешнеэкономической стратегии государства			
	Изоляция	Протекционизм	Свободная торговля	Наполнение дефицитного рынка
Административные:				
Международные торговые договоры				
Таможенное обложение				
Лицензирование				
Антидемпинговые процедуры				
Ценовые преференции				
Технические барьеры				
Правила проведения импортных операций				
Экономические:				
Прямое финансирование экспортного производства				
Косвенное финансирование экспортного производства				
Снижение налогов				
Кредитование экспорта				
Страхование экспорта				
Итого баллов				

Выбор форм выхода на внешний рынок на основании оценки критериев такого выхода

Задание 3. Основные формы выхода на внешний рынок и набор критериев выбора конкретной формы выхода приведены в таблице 3.

Задания

1. Для каждой формы выхода на внешний рынок дать оценку значимости каждого из критериев

выбора форм выхода, используя следующую системную оценку:

- 1) низкая – 1 балл;
- 2) средняя – 3 балла;
- 3) высокая – 5 баллов.

2. Обосновать свои оценки критериев и выводы о возможном выборе форм выхода на внешний рынок.

Таблица 3 – Критерии выбора форм выхода на внешний рынок

Формы выхода	Критерии выбора форм выхода				Сумма оценок критериев, баллы
	Необходимый объём капиталовложений	Степень контроля со стороны государства за ВЭД предприятий	Степень кооперации с фирмами		
			российскими	зарубежными	
1. Экспорт (импорт) готовой продукции:					
1.1. прямой					
1.2. опосредованный					
2. Продажа (покупка) лицензий					
3. Организация дочернего предприятия					
4. Создание ПИИ по производству готовой продукции					
5. Организация производства за рубежом путем учреждения фирмы со 100%-м российским капиталом					

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. Предприятие как главный субъект ВЭД

8. Понятие и функции, выполняемые предприятием. Принципы субъектов ВЭД: по профилю ВЭД
9. Субъекты ВЭД.
10. Индивидуальные (физические лица) и коллективные формы деятельности предприятий.
11. Особенности деятельности смешанных обществ за границей, предприятий в свободных экономических и оффшорных зонах.
12. Исследование рынка во внешнеэкономической деятельности предприятия.
13. Возможные варианты организационной структуры предприятия, основные функции соответствующих отделов и служб предприятия, осуществляющих работу на внешнем рынке.

Тема 3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом

14. Факторы выбора внешнеторгового партнера.
15. Факторы, цели и характер внешнеторговой сделки.
16. Показатели, характеризующие деятельность фирм потенциальных партнеров.
17. Досье на фирму. Источники изучения надежности внешнеторгового партнера.

Тема 4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

18. Понятие внешнеторговой документации, группы документов.

19. Документация по обеспечению производства экспортного товара. Документация по подготовке товара к отгрузке.
20. Документы по платежно-банковским операциям.
21. Страховые документы.
22. Транспортные документы.
23. Транспортно-экспедиторские документы.
24. Таможенные документы.

Тема 5. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия

25. Особенности и источники мировых цен в международной торговле. Мировая цена, множественность цен. Источники цен: публикуемые и непубликуемые.
26. Признаки мировых цен. Ценовая политика. Типы мировых рынков.
27. Типы маркетинговых стратегий. Ценовые стратегии.
28. Основные элементы и этапы процесса разработки ценовой стратегии. Обоснование цен по экспорту.
29. Инкотермс 2010.

Тема 6. Современные формы финансирования ВЭД предприятия

30. Виды инвестирования. Типы инвесторов в РФ.
31. Документы, необходимые для регистрации предприятий с участием иностранных инвестиций: для российских учредителей (юридического лица), для иностранного участника (юридического лица), для иностранного участника (физического лица).
32. Понятие и классификация кредитов. Кредитные линии.
33. Проектное кредитование и его виды. Условия успешной реализации проектного кредитования.
34. Понятие и виды лизинга. Сущность и модели факторинга. Понятие форфейтинга.
35. Рынки зарубежных стран как стратегическая альтернатива.
36. Построение компании мирового уровня.
37. Процесс стратегического планирования.

Тема 7. Стратегия маркетинга ВЭД предприятия

38. Сегментация рынка. Целевой маркетинг. Позиционирование товара.
39. Продуктовые стратегии. Ценовые стратегии. Стратегии продвижения товара на рынок.

Тема 8. Стратегическое планирование ВЭД предприятия

40. Понятие и принципы планирования.
41. Механизм действия конкурентных сил. Факторы, определяющие привлекательность рынка и стратегического положения бизнеса.
42. Общие конкурентные стратегии и условия их применения.
43. Методы и модели стратегического анализа.

Тема 9. Оценка эффективности ВЭД предприятия

44. Эффективность экспортных продаж. Недостатки организации внешнеэкономической деятельности.
45. Система критериев оценки эффективности ВЭД. Уровни оценки эффективности ВЭД.
46. 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. Мировая экономика и международные экономические отношения (периодическое издание)

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

1. Организация деятельности фирмы на внешних рынках : учеб. пособие по направлениям 38.04.01 «Экономика» (программа подготовки «Экономика фирмы и отраслевых рынков»); 38.03.01 «Экономика» профиль «Мировая экономика» / Н. В. Воробьева, Н. В. Банникова, Д. О. Грачева, Е. Г. Пупынина, Н. Н. Тельнова ; Ставропольский ГАУ. - Ставрополь : АГРУС, 2021. - 860 КБ.

2. Воробьева, Н. В. Международные торговые площадки : учеб. пособие / Н. В. Воробьева, Д. О. Грачева ; Ставропольский ГАУ. - Ставрополь, 2020. - 914 КБ.

3. Воробьева, Н. В. Внешнеэкономическая деятельность организации [электронный полный текст] : учеб. пособие / Н. В. Воробьева ; СтГАУ. - Ставрополь, 2018. - 1,10 МБ.

4. Воробьева, Н. В. Внешнеэкономическая деятельность организации [электронный полный текст] : рабочая тетр. / Н. В. Воробьева ; СтГАУ. - Ставрополь, 2018. - 1,11 МБ.

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 внешнеэкономической деятельностью» 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.

Рекомендации по подготовке к экзамену

Экзамен - это этап подведения итогов изучения дисциплины. Чтобы лучше подготовиться к экзамену, необходимо по предмету составить простую и доступную для выполнения программу подготовки, равномерно распределив нагрузку по дням.

Полезно повторять материал по вопросам. Прочитав вопрос, вначале вспомните и обязательно кратко запишите все, что вы знаете по этому вопросу, и лишь затем проверьте себя по лекционному и дополнительному материалу. Особое внимание необходимо обратить на термины и категории.

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: MicrosoftWindowsServerSTDCOREAllLng License/SoftwareAssurancePack Academic OLV 16Licenses LevelEAdditionalProductCoreLic 1Year; Kaspersky Total Security Russian Edition. 1000-1499 Node 1 year Educational Renewal License; ABBYY FineReader 14 Business 1 year.

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: автоматизированная система управления «Деканат», ЭБС «Znaniium», ЭБС «Лань», КонсультантПлюс-СК сетевая версия (правовая база).

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Мировая экономика и международные экономические отношения»

№ 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: <i>1. Читальный зал научной библиотеки (площадь 177 м²)</i>	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.
	<i>2. Учебная аудитория (ауд. № 173а (Учебно-научная лаборатория экономики и планирования деятельности предприятия), площадь – 31,9 м²).</i>	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 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 и управлению внешнеэкономической деятельностью» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика и учебного плана по профилю подготовки «Мировая экономика».

Автор:

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 и управлению внешнеэкономической деятельностью» рассмотрена на заседании кафедры предпринимательства и мировой экономики протокол №19 от «16» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика и учебного плана по профилю подготовки «Мировая экономика».

Руководитель ОП

к.э.н., доцент Н.В. Воробьева

И. о. зав. кафедрой

к.э.н., доцент Н.Н. Тельнова

Рабочая программа дисциплины «Организация и управлению внешнеэкономической деятельностью» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от «19» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

**Аннотация рабочей программы дисциплины
«Организация и управление внешнеэкономической деятельностью»**

по подготовке обучающихся по программе бакалавриата по направлению подготовки

38.03.01	Экономика
код	Наименование направления подготовки
	«Мировая экономика»
	Профиль
Форма обучения – очная.	
Общая трудоемкость изучения дисциплины составляет 7 ЗЕТ, 252 час.	
Программой дисциплины предусмотрены следующие виды занятий	Очная форма обучения: лекции – 36 ч., в том числе практическая подготовка - 36 ч. практические (лабораторные) занятия – 72 ч., в том числе практическая подготовка - 72 ч., самостоятельная работа – 108 ч., контроль – 36 ч.
Цель изучения дисциплины	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.
Место дисциплины в структуре ОП ВО	Учебная дисциплина (модуль) Б1.В.13 «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.
Компетенции и индикатор (ы) достижения компетенций, формируемые в результате освоения дисциплины	Профессиональные компетенции (ПК): ПК-1. Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации -3 Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации: ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации; ПК-2. Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации: ПК-2.1 Обосновывает и применяет статистические, экономико-математические, маркетинговые методы исследования внешней среды и деятельности организации, проводит расчеты финансово-экономических показателей, в т. ч. с использованием типовых методик и нормативно-правовых актов; ПК-3. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации: ПК-3.1 Осуществляет подготовку к заключению внешнеторгового контракта и документарное сопровождение внешнеторгового контракта; ПК-3.3 Контролирует исполнение обязательств по внешнеторговому контракту;

Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины

Знания:

Основные понятия, категории и инструменты государственной внешнеэкономической политики (таможенный тариф, таможенные пошлины, нетарифные барьеры) (ПК-1.1);
А/02.6 Зн.3 Методы экономического анализа и учета показателей деятельности организации и ее подразделений (08.043) (ПК-2.1);
В/01.6 Зн.2 Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (08.039) (ПК-3.3);
В/01.6 Зн.3 Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли (08.039) (ПК-3.3);
В/01.6 Зн.4 Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков (08.039) (ПК-3.3);
В/01.6 Зн.9 Документооборот внешнеторговых сделок (08.039) (ПК-3.3);
В/01.6 Зн.12 Маркетинг и особенности ценообразования (08.039) В/02.6 Зн.1 Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (08.039) (ПК-3.3);
В/02.6 Зн.2 Стандарты и требования внешних рынков к продукции (08.039) (ПК-3.3);
В/02.6 Зн.3 Методы и основы системного анализа внешнеэкономической информации (08.039)
В/02.6 Зн.8 Маркетинг и особенности ценообразования (08.039) (ПК-3.3);
В/04.6 Зн.1 Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность (08.039) (ПК-3.3);
В/04.6 Зн.3 Стандарты и требования внешних рынков к продукции (08.039) (ПК-3.3);
В/04.6 Зн.4 Методы и инструменты работы с базами данных внешних рынков (08.039) (ПК-3.3);
В/04.6 Зн.6 Порядок документооборота в организации (08.039)
В/04.6 Зн.7 Основы риск-менеджмента во внешнеэкономической деятельности (08.039) (ПК-3.3);
В/04.6 Зн.9 Маркетинг и особенности ценообразования (08.039)
В/04.6 Зн.14 Правила административного документооборота (08.039) (ПК-3.3);

Умения:

А/01.6 У.2 Осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства (08.043)
А/01.6 У.9 Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);
А/02.6 У.1 Применять методики определения экономической эффективности производства (08.043) (ПК-2.1);
В/02.6 У.3 Оформлять документацию по внешнеэкономической деятельности в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации и международных актов (08.039) (ПК-3.1);
В/04.6 У.2 Анализировать и систематизировать информацию о процессе исполнения обязательств участниками внешнеторгового контракта (08.039) (ПК-3.3);

Навыки и/или трудовые действия:

	<p>A/01.6 ТД.3 Подготовка исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>A/02.6 ТД.3 Проведение расчетов экономических и финансово-экономических показателей на основе типовых методик с учетом нормативных правовых актов (08.043) (ПК-2.1);</p> <p>B/01.6 ТД.5 Проведение предварительного анализа поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках (08.039) (ПК-3.1);</p> <p>B/01.6 ТД.9 Подготовка сводных отчетов и предложений о потенциальных партнерах на внешних рынках (08.039) (ПК-3.1);</p> <p>B/01.6 ТД.10 Формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта (08.039) (ПК-3.1);</p> <p>B/04.6 ТД.1 Сбор информации, документов по вопросам исполнения обязательств по внешнеторговому контракту (08.039) (ПК-3.3);</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные разделы и темы)	<p>Тема 1. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России</p> <p>Тема 2. Предприятие как главный субъект ВЭД</p> <p>Тема 3. Поиск и выбор надежного партнера за рубежом</p> <p>Тема 4. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки</p> <p>Тема 5. Особенности ценообразования и ценовой стратегии во ВЭД предприятия</p> <p>Тема 6. Современные формы финансирования ВЭД предприятия</p> <p>Тема 7. Стратегия маркетинга ВЭД предприятия</p> <p>Тема 8. Стратегическое планирование ВЭД предприятия</p> <p>Тема 9. Оценка эффективности ВЭД предприятия</p> <p>Тема 10. Особенности посреднических операций во ВЭД предприятий</p> <p>Тема 11. Организованные формы проведения сделок на биржах, аукционах и торгах</p> <p>Тема 12. Профессиональная консалтинговая и информационная поддержка ВЭД предприятия</p>
Форма контроля	<u>Очная форма обучения:</u> семестр 5 – зачет, семестр 6 – экзамен, курсовая работа
Автор(ы):	доцент кафедры предпринимательства и мировой экономики, к.э.н., Н.В. Воробьева