

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БРАТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Базовая кафедра экономики и менеджмента

Проректор по учебной работе

_____ Е.И. Луковникова

«_____» _____ 20 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Б1.В.ДВ.13.01

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ

38.03.02 Менеджмент

ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ

Производственный менеджмент

Программа прикладного бакалавриата

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ	
3.1 Распределение объёма дисциплины по формам обучения.....	4
3.2 Распределение объёма дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости	4
4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	5
4.1 Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий	5
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам	6
4.3 Лабораторные работы.....	8
4.4 Практические занятия.....	9
4.5. Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат.....	9
5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	9
6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	10
7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО – ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	11
9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
9.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ	12
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	23
Приложение 1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине.....	24
Приложение 2. Аннотация рабочей программы дисциплины	31
Приложение 3. Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе	32

1. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫХ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Вид деятельности выпускника

Дисциплина охватывает круг вопросов, относящихся к информационно-аналитическому виду профессиональной деятельности выпускника в соответствии с компетенциями и видами деятельности, указанными в учебном плане.

Цель дисциплины

Целью изучения дисциплины является: рассмотрение круга вопросов, связанных с экспортно-импортной деятельностью предприятия, государственным регулированием внешнеэкономической деятельности, форм международной корпорации, валютных рынков.

Задачи дисциплины

Изучение настоящей дисциплины ставит следующие задачи:

- рассмотрение нормативно-законодательной базы регулирования внешнеэкономической деятельности контрагентов государства;
- получение знаний студентами в области внешнеэкономической политики государства и экспортно-импортной деятельности предприятий;
- приобретение практических навыков в расчетах показателей внешнеэкономической деятельности предприятия, заключения внешнеторгового договора.

Код компетенции	Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
1	2	3
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	знать: - основные этапы развития и инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности; уметь: - ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией внешнеэкономических связей; - разрабатывать программы осуществления внешнеэкономической деятельности; владеть: – методами разработки и реализации программ выхода организаций на внешние рынки;
ПК-4	умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений	знать: - принципы организации внешнеэкономической деятельности; уметь: - использовать информацию полученную в результате маркетинговых исследований; - оценивать риски, доходность и эффективность владеть: – способами планирования внешнеэкономическую деятельность организации.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДВ.13.01 Основы внешнеэкономической деятельности относится к дисциплинам по выбору.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных при изучении таких учебных дисциплин, как: Б1.Б.04 Институциональная экономика, Б1.Б.23 Введение в сферу профессиональной деятельности.

Основываясь на изучении перечисленных дисциплин, основы внешнеэкономической деятельности представляет основу для изучения дисциплин: Б1.Б.08 Методы принятия управленческих решений, Б1.В.ДВ.07.01 Инновационный менеджмент, Б1.Б.15 Стратегический менеджмент.

Такое системное междисциплинарное изучение направлено на достижение требуемого ФГОС уровня подготовки по квалификации бакалавр.

3. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Распределение объема дисциплины по формам обучения

Форма обучения	Курс	Семестр	Трудоемкость дисциплины в часах						Курсовая работа (проект), контрольная работа, реферат, РГР	Вид промежуточной аттестации
			Всего часов	Аудиторных часов	Лекции	Лабораторные работы	Практические занятия	Самостоятельная работа		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Очная	2	4	108	54	18	-	36	54	-	зачет
Заочная	3	-	108	12	4	-	8	92	-	зачет
Заочная (ускоренное обучение)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Очно-заочная	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

3.2. Распределение объема дисциплины по видам учебных занятий и трудоемкости

Вид учебных занятий	Трудоемкость (час.)	в т.ч. в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)	Распределение по семестрам, час
			4
1	2	3	4
I. Контактная работа обучающихся с преподавателем (всего)	54	18	54
Лекции (Лк)	18	6	18
Практические занятия (ПЗ)	36	12	36

Групповые (индивидуальные) консультации		+	-	+
II. Самостоятельная работа обучающихся (СР)		54	-	54
Подготовка к практическим занятиям		34	-	34
Подготовка к зачету		20	-	20
III. Промежуточная аттестация зачет		+	-	+
Общая трудоемкость дисциплины	час.	108	-	108
	зач. ед.	3	-	3

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Распределение разделов дисциплины по видам учебных занятий

- для очной формы обучения:

№ темы	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость, (час.)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость; (час.)		
			учебные занятия		самостоятельная работа обучающихся
			лекции	практические занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений	14	2	4	8
2.	Современные формы внешнеэкономических связей	14	2	4	8
3.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	14	2	4	8
4.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии	20	4	8	8
5.	Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии	14	2	4	8
6.	Международные контракты и внешнеторговые документы	16	2	6	8
7.	Платежный баланс государства	16	4	6	6
	ИТОГО	108	18	36	54

- для заочной формы обучения:

№ темы	Наименование темы дисциплины	Трудоем- кость, (час.)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость; (час.)		
			учебные занятия		самостоя- тельная работа обучаю- щихся
			лекции	практи- ческие занятия	
1	2	3	4	5	6
1.	Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений	13,5	0,5	1	12
2.	Современные формы внешнеэкономических связей	13,5	0,5	1	12
3.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	13,5	0,5	1	12
4.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии	16,5	0,5	2	14
5.	Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии	15,5	0,5	1	14
6.	Международные контракты и внешнеторговые документы	15,5	0,5	1	14
7.	Платежный баланс государства	16	1	1	14
	ИТОГО	104	4	8	92

4.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам и темам

№ темы	Наименование темы	Содержание лекционных занятий	Вид занятия в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)
1	2	3	4
1.	Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений	Открытая и закрытая модель рыночной экономики. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономический комплекс страны. Уровни реализации внешнеэкономической деятельности. Мировой рынок. Международные экономические отношения. Влияние внешнеэкономической деятельности на национальное производство и занятость.	Лекция беседа (2 часа)

		Международное разделение труда. Неотехнологические теории международного разделения труда. Теория абсолютных преимуществ А. Смита. Теория сравнительных преимуществ Д. Риккардо. Причины международной стабилизации. Современный миропорядок как основа деления стран на развитые и развивающиеся.	
2.	Современные формы внешнеэкономических связей	Сущность и основное содержание экспортно-импортной деятельности страны. Структура мировой торговли. Функции внешнеэкономических связей: комплементарная и субситуционная. Функции создания дополнительного спроса. Внешнеторговые сделки купли-продажи в материально-вещественной форме. Товарообменные и компенсационные сделки. Сделки с единовременной поставкой. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Внешнеторговые сделки купли-продажи услуг. Внешнеторговые сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.	Лекция-дискуссия (2 часа)
3.	Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	Внешнеэкономическая политика государства. Закон Российской Федерации «О регулировании внешнеэкономической деятельности». Таможенный кодекс России. Методы тарифного и нетарифного регулирования. Тарифные барьеры. Таможенные пошлины. Система исчисления таможенных пошлин. Определение таможенной стоимости. Меры государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность: протекционистские, либерализационные, административные, экономические и др.	-
4.	Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии	Предприятие – основное звено внешнеэкономического комплекса страны. Специализированные внешнеторговые организации. Функциональные отделы и службы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии. Группа отделов, занимающаяся планированием ВЭД. Группа отделов, занимающаяся международным маркетингом. Группа отделов, обеспечивающая исполнение решений по ВЭД. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.	-

5.	Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии	Основы международного маркетинга. Принципы и формы организации международного маркетинга. Исследование международных рынков продукции предприятия. Разработка комплекса международного маркетинга на предприятии.	Лекция-дискуссия (2 часа)
6.	Международные контракты и внешнеторговые документы	Правовое регулирование внешнеторгового контракта. Международные правовые обычаи. Формы международных сделок. Структура и содержание внешнеторгового контракта. Общая часть. Базисные условия контракта. Термины ИНКОТЕРМС. Предмет контракта. Сроки поставок, качества товара, упаковка и маркировка. Форс-мажорные обстоятельства. Порядок урегулирования споров и т.д. Особенности подрядных контрактов. Порядок проведения тендерных торгов. Состав тендерной документации. Оформление тендерного предложения. Составление оферты. Цена подрядного контракта. Условия контракта. Контракты лизинговых сделок. Международный лизинг. Особенности лизинговых контрактов. Контракты при встречной торговле. Бартерные контракты. Контракты со встречными закупками. Контракты на переработку давальческого сырья. Контракты с комплектацией закупаемого оборудования.	-
7.	Платежный баланс государства	Платежный баланс: статьи и их характеристики. Структура платежного баланса государства. Виды платежных балансов. Торговый баланс. Баланс по текущим операциям. Базисный баланс, включающий баланс по текущим операциям и статьи по долгосрочным переводам и платежам. Баланс автономных счетов. Баланс ликвидности. Теории платежных балансов: неоклассическая теория платежного баланса; монетаристская теория платежного баланса. Регулирование платежного баланса. Причины диспропорций платежного баланса. Методы прямого и косвенного регулирования платежного баланса. Платежный баланс Российской Федерации.	-

4.3. Лабораторные работы
учебным планом не предусмотрено

4.4. Практические занятия

<i>№ п/п</i>	<i>Номер темы дисциплины</i>	<i>Наименование тем практических занятий</i>	<i>Объем (час.)</i>	<i>Вид занятия в интерактивной, активной, инновационной формах, (час.)</i>
1	1.	Международное разделение труда.	4	-
2	2.	Внешнеторговые сделки купли-продажи в материально-вещественной форме.	4	-
3	3.	Методы тарифного и нетарифного регулирования.	4	Семинар «Шпаргалка» (4 часа)
4	4.	Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.	8	Тренинг (8 часов)
5	5.	Исследование международных рынков продукции предприятия.	4	-
6	6.	Оформление тендерного предложения. Составление оферты.	6	-
7	7.	Теории платежных балансов.	6	-
ИТОГО			36	12

4.5. Контрольные мероприятия: курсовой проект (курсовая работа), контрольная работа, РГР, реферат

Учебным планом не предусмотрено.

5. МАТРИЦА СООТНЕСЕНИЯ РАЗДЕЛОВ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ К ФОРМИРУЕМЫМ В НИХ КОМПЕТЕНЦИЯМ И ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<i>№, наимено- вание тем дисциплины</i>	<i>Компетенции</i>	<i>Компетенции</i>		<i>Σ комп.</i>	<i>t_{ср}, час</i>	<i>Вид учебных занятий</i>	<i>Оценка результатов</i>
		<i>OK</i>	<i>ПК-4</i>				
		<i>3</i>	<i>4</i>				
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
1. Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений	14	+	+	2	7	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет
2. Современные формы внешнеэкономических связей	14	+	+	2	7	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет
3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	14	+	+	2	7	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет

4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии	20	+	+	2	10	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет
5. Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии	14	+	+	2	7	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет
6. Международные контракты и внешнеторговые документы	16	+	+	2	8	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет
7. Платежный баланс государства	16	+	+	2	8	Лк, ПЗ, СР	тесты, зачет
всего часов	108	54	54	2	54		

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

1. Оформление пояснительной записки учебной работы: стандарты Системы менеджмента качества ГОУ ВПО «БрГУ». СМК СТП 1.4-01-2005 / Т. Н. Радина, А. А. Сапожников. - Братск : БрГУ, 2005. – 14 с.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

№	Наименование издания	Вид занятия (Лк, ПЗ, СР)	Количество экземпляров в библиотеке, шт.	Обеспеченность, (экз./ чел.)
1	2	3	4	5
Основная литература				
1	Маслов, М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум / М.П. Маслов. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. - 114 с. - ISBN: 978-5-7782-2174-1; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=229131&sr=1	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1
2	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Л.Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 503 с. - ISBN: 978-5-238-01772-3; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114538&sr=1	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1
3	Бочков, Д.В. Внешние экономические связи: учебное пособие / Д.В. Бочков. - 3-е изд., стер. - М. - Берлин: Директ-Медиа, 2016. - 229 с. - ISBN: 978-5-4475-6153-6; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=430588&sr=1	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1

4	Кривенький, А.И. Международное частное право: Учебник для бакалавров / А.И. Кривенький. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2017. - 288 с. - SBN: 978-5-394-02338-5; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=452581&sr=1	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1
Дополнительная литература				
5	Международное частное право: курс лекций : учебное пособие / К.К. Гасанов, В.Н. Шмаков, А.В. Стерлигов, Д.И. Ивашин ; ред. К.К. Гасанов. - Москва : Юнити-Дана, 2012. - 360 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02206-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=435732	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1
6	Международные экономические отношения: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 703 с. - ISBN: 978-5-238-02619-0; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=114798&sr=1	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1
7	Мантусов, В.Б. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по специальностям "Мировая экономика", "Международные отношения" / под ред. В.Б. Мантусова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 447 с. - ISBN: 978-5-238-02601-5; То же [Электронный ресурс]. - URL://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=426625&sr=1	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1
8	Колесников, А.А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / А.А. Колесников. - 2-е изд., испр. и доп. - Минск : РИПО, 2016. - 288 с. : табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-985-503-574-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463298	Лк, ПЗ, СР	1(ЭУ)	1

8. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Электронный каталог библиотеки БрГУ
http://irbis.brstu.ru/CGI/irbis64r_15/cgiirbis_64.exe?LNG=&C21COM=F&I21DBN=BOOK&P21DBN=BOOK&S21CNR=&Z21ID=.
2. Электронная библиотека БрГУ
<http://ecat.brstu.ru/catalog> .
3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека online»
<http://biblioclub.ru> .
4. Электронно-библиотечная система «Издательство «Лань»
<http://e.lanbook.com> .
5. Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"
<http://window.edu.ru> .

6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU <http://elibrary.ru> .
7. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ) <https://uisrussia.msu.ru/> .
8. Национальная электронная библиотека НЭБ <http://xn--90ax2c.xn--p1ai/how-to-search/> .

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

9.1. Методические указания для обучающихся по выполнению практических работ

Цель выполнения практических работ: выполнение практических заданий для приобретение теоретических знаний, умений и навыков в области внешнеэкономических отношений и мировой экономики.

Порядок выполнения:

Изучить лекционный материал и источники, основную и дополнительную литературу по темам. Используя изученный материал, выполнить предложенные задания.

Форма отчетности:

Наличие выполненных заданий, оформленных в электронной форме.

Рекомендации по выполнению заданий и подготовке к практическому занятию

1. Подобрать источники по теме практического занятия.
 2. Проработать основную и дополнительную литературу, термины, формулы для расчета, сведения, требующиеся для запоминания и являющиеся основополагающими в данной теме. Конспектирование прочитанных литературных источников.
 3. Проработка материалов по изучаемому вопросу, с использованием рекомендуемых ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
 4. На основании изученной литературы по теме выполнение заданий для самостоятельной работы.
 5. Ответить на контрольные вопросы для самопроверки.
- Основная литература 1-4, рекомендуемая в разделе 7
Дополнительная литература 5-8, рекомендуемая в разделе 7.

Практическое занятие № 1 Тема: Международное разделение труда

Задание 1. С использованием учебно-методической литературы (учебников, учебных пособий и т.п.) раскрыть суть одной из следующих теорий международного разделения труда:

1. Неотехнологические теории (теория снижающихся издержек, теория «технологического разрыва», теория «цикла жизни продукта»);
2. Теория абсолютных преимуществ А. Смита;
3. Теория относительных преимуществ Д. Рикардо;
4. Теория соотношения факторов производства Хекшера — Олина.

Задание 2. Представьте краткую характеристику рассматриваемой вами теории международного разделения труда:

1. Создатели;
2. Основные положения;
3. Вклад в науку;
4. Практические примеры.

Задание 3. На основе собранного в процессе выполнения заданий материала, разработать презентацию и подготовить доклад по рассматриваемой теории международного разделения труда.

Объем: 10 - 12 слайдов

Основные требования:

- наглядность;
- информативность;
- раскрытие темы;
- аккуратность.

Практическое занятие № 2

Тема: Внешнеторговые сделки купли-продажи в материально-вещественной форме

Задание 1. Выбрать контрагента из стран-партнеров для осуществления экспортной сделки.

Исходные данные:

№ п/п	Оценочные критерии	Страны партнеры		
		А	В	С
1	Торгово-политические отношения со страной контрагента	Торговые связи минимальные	Хороший торговый контракт	Устойчивые торговые связи
2	Конкуренция по данному товару	Полное отсутствие конкуренции	Низкая рекламная активность	Ценовая война
3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	Минимальный	Риск, связанный с вывозом прибыли	Риск с доставками
4	Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки	20%	10%	7%
5	Финансовое состояние фирмы контрагента	Стабильное	На грани банкротства	Стабильное
6	Деловая репутация фирмы контрагента	Добросовестно выполняет обязательства	Нет сведений	Имели место несвоевременные платежи

Решение:

Выбор контрагента для осуществления экспортной сделки определяется методом балльных оценок (ранжирования).

По 5-8 основным заданным показателям, которые характеризуют фирмы соответствующего вида деятельности, фирмам присваиваются коэффициенты значимости (в сумме они должны быть равны единице), а по каждой фирме, в зависимости от указанных в табл. 1.. характеристик, проставляются баллы (от 1 до 5).

Баллы умножаются на коэффициенты значимости, и фирма, набравшая в сумме наибольшее число умноженных на коэффициент баллов, считается потенциальным партнером.

Показатели определения контрагента экспортной сделки

№ п/п	Оценочные критерии	Коэффициент значимости показателя	Страны партнеры		
			А	В	С
1	Торгово-политические отношения со страной контрагента				
2	Конкуренция по данному товару				
3	Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта				
4	Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки				
5	Финансовое состояние фирмы контрагента				
6	Деловая репутация фирмы контрагента				
Сумма баллов		1,0			

Самостоятельное решение задач

Задание 2. По данным информационной службы БЕРИ, информации советников торговых представительств, данным справочников (отраслевых, общефирменных, тематических, адресных), а также по анкетным опросам составлена таблица.

Исходные данные к задаче 2

№ п/п	Оценочные критерии страны - импортера	Страны партнеры		
		А	В	С
1	Политическая стабильность в стране	Стабильное положение	Возможны государственные перевороты	Стабильное положение
2	Инфляция, % в год	2-3	25-30	5-8
3	Конвертируемость валюты	Свободно конвертируемая валюта	Неконвертируемая валюта	Частично конвертируемая валюта
4	Торгово-экономические связи с предприятиями страны - экспортера	Устойчивые связи с рядом предприятий в течение длительного времени	Торговые отношения незначительные	Эпизодические связи

5	Вид конкуренции по данной группе товаров	Ценовая война	Полное отсутствие конкуренции	Рынок монополизирован транснациональными компаниями
---	--	---------------	-------------------------------	---

Пользуясь показателями данной таблицы, балльным методом оценки, определить, какой стране необходимо отдать предпочтение при экспорте товаров (офисной мебели).

Задание 3. Выбрать торгового партнера при экспорте товаров (из одной страны), используя балльный метод (метод ранжирования).

№ п/п	Оценочные критерии	Фирмы партнеры		
		А	В	С
1	Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки, %	5-7	15-20	7-10
2	Финансовое состояние фирмы	Кредитоспособна, платежеспособна	Нет сведений	Стабильное
3	Выполнение обязательств по контракту	Добросовестное	Не всегда добросовестное	Недобросовестное
4	Форма платежа	Инкассо	Любая форма	Чек, аккредитив
5	Заинтересованность в работе с нашей фирмой	Не особенно заинтересована	Очень заинтересована	Не заинтересована
6	Отстаивает названные цены	Твердо отстаивает	Легко идет на уступки	Умеренно отстаивает
7	Деловая репутация фирмы	Высокий имидж фирмы в деловом мире	Фирма неизвестна в деловом мире	Имели место случаи несвоевременных платежей

Выбрать торгового партнера при экспорте товаров (из одной страны), используя балльный метод (метод ранжирования).

Практическое занятие № 3

Тема: Методы тарифного и нетарифного регулирования

Форма проведения: Семинар «Шпаргалка»

Задание 1.

Используя учебники и учебные пособия, самостоятельно рассмотреть тему: «Методы тарифного и нетарифного регулирования» и ответить на вопросы:

1. Основные нормативные правовые акты по таможенному законодательству
2. Методы определения таможенной стоимости товара.
3. Виды таможенных платежей, таможенная пошлина.
4. Понятие "страны происхождения товара".

Задание 2. Приведите в соответствие термины и определения

1	Ввозные пошлины	А	продажа товаров на внешнем рынке по ценам, значительно более низким, чем на внутреннем или на мировом рынке, с целью вытеснения конкурентов либо для быстрого получения необходимых денежных, валютных средств
2	Импорт	Б	1) государственное запрещение на ввоз или вывоз из страны определенных видов товаров, золота, валюты, ценных бумаг, 2) запрещение торговли с определенными странами в качестве репрессивной меры за нарушение Устава ООН или другие неблагоприятные действия
3	Копирайт	В	таможенные пошлины, ставки которых устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товара
4	Международная торговля	Г	обратный ввоз в страну ранее вывезенных за границу товаров, не подвергшихся там переработке
5	Демпинг	Д	количественные ограничения производства, экспорта и импорта товаров (по физическому объему или по стоимости), вводимые межгосударственными и национально-государственными органами
6	Внешнеторговая политика	Е	особая сфера международного обмена, характеризующаяся устойчивыми, систематическими операциями по купле-продаже услуг производственного и потребительского назначения
7	Адвалорные пошлины	Ж	преференциальные зоны торговли, в пределах которых поддерживается свободная от таможенных и количественных ограничений международная торговля промышленными товарами
8	Эмбарго	И	таможенные пошлины, взимаемые государством с импортируемых товаров и поступающие в госбюджет
9	Торговые преференции	К	посредник (фирма), имеющий монопольное, исключительное право на оптовую закупку и продажу товаров на определенной территории в соответствии с условиями соглашения с производителем продукции, оказывает услуги по монтажу и наладке оборудования, обучению пользования им
10	Реимпорт	Л	обмен товарами и услугами между государственно-национальными хозяйствами, возникающий на основе международного разделения труда и выражающий взаимную экономическую зависимость

11	Нерезидент	М	юридические и физические лица, государство в лице уполномоченных органов, осуществляющие инвестиционную деятельность
12	Мировой рынок услуг	Н	комплекс правовых норм защиты авторских прав на мировом рынке, главным образом произведений искусства, литературы, эскизов, макетов, рисунков, чертежей и т. п. от копирования, исполнения или от распространения без разрешения автора
13	Лимит	О	предельное количество; устанавливаемое количественное ограничение на куплю, продажу, кредит, объемы сделок, ввоз и вывоз товаров, валютные операции и т. д.
14	Квотирование	Р	вывоз с таможенной территории страны за границу товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности с целью их продажи на иностранных рынках или для переработки в другой стране
15	Инжиниринг	С	льготы в торгово-политическом режиме, предоставляемые одним государством другому на взаимной основе или в одностороннем порядке
16	Инвестор	Т	ввоз на таможенную территорию страны из-за границы с целью постоянного размещения на ее территории товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности
17	Зона свободной торговли	У	соглашение между государствами и другими субъектами международного права по различным вопросам их взаимных и международных отношений, устанавливающее для его участников международные права и обязанности
18	Экспорт	Ф	иностранцы юридические и физические лица, а также лица данной страны, постоянно проживающие за границей, действующие на основе законодательства страны пребывания
19	Международный договор	Х	целенаправленное воздействие государства на торговые отношения с другими странами. Система экономических, организационных, политических мер по развитию внешнеторговых отношений данной страны; включает определение объемов географической и товарной структуры экспорта и импорта
20	Дистрибьютор	Ч	инженерно-консультационные услуги, работы исследовательского, проектно-конструкторского, расчетно-аналитического характера, подготовка технико-экономических обоснований проектов, выработка рекомендаций в области организации производства и управления, реализации продукции

Практическое занятие № 4

Тема: Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия

Форма проведения: Тренинг

Задание:

Российская коммерческая фирма вышла на международный рынок для реализации товаров следующего ассортимента: товар А по цене 1800 долл., товар Б - 1400 долл., товар В - 1100 долл. за единицу.

Проведенные исследования сложившейся конъюнктуры на рынке выявили следующую зависимость спроса на товар от уровня его цены: на товар А спрос установлен в размере 1200 шт. в год; товар Б - 1400 шт. в год; товар В - 1700 шт. в год. Удельные переменные текущие издержки, связанные с экспортом товара за единицу - 700,0 долл., постоянные текущие издержки, связанные с экспортом товара в год – 450 000 долл.

Определите валовую прибыль.

№ п/п	Внешнеторговая цена		Объем спроса, шт./год	Объем продаж, руб./шт.	Переменные текущие издержки, руб./год	Постоянные текущие издержки, руб./год	Совокупные текущие издержки, руб./год	Валовая прибыль, руб./год
	Долл./шт	Руб./шт						
1								
2								
3								

Практическое занятие № 5

Тема: Исследование международных рынков продукции предприятия

Задание 1. Кейс: За последние пару лет бизнес крупнейшего в Европе по доходам производителя телекоммуникационного оборудования — шведской компании Ericsson сильно изменился. Компания уже приобрела активы британской фирмы Marconi, выпускающей оборудование для сетей связи, и американского производителя сетевых маршрутизаторов Redbeck, а сейчас завершает покупку Tandberg и Mobeon, выпускающих оборудование для мультисервисных услуг (интернет-доступа, телевидения и т. п.). В интервью «Ведомостям» президент и гендиректор Ericsson Карл-Хенрик Сванберг рассказывает о перспективах рынка и новых технологиях, которые его компания разрабатывает в том числе и для России.

— Одна из самых ярких тенденций в отрасли производства сетевого телекоммуникационного оборудования — объединение участников рынка. Недавно завершилось слияние подразделений по выпуску оборудования для сетей связи Nokia и Siemens, чуть раньше об объединении объявили Alcatel с Lucent Technologies. А пионером в этом процессе стала Ericsson, которая приобрела осенью 2005 г. большую часть активов Marconi. Почему происходят эти объединения и меняют ли они расстановку сил на рынке?

— Компания Ericsson инвестирует 17-18% выручки от продаж (около \$4 млрд в год) в научно-исследовательские разработки. В штате компании работают 18 000 инженеров-разработчиков. В прошлом году, еще до того, как начался процесс слияний, мы были в этой области в два раза больше любого нашего конкурента. То есть если конкуренты инвестируют в разработки всего около 40% от той суммы, которую тратим мы, то сколь быстро они будут следовать за развитием технологий? Это большая экономическая игра, все участники которой стремятся сэкономить на масштабах производства, при этом семь-восемь ведущих игроков пытаются создать одну и ту же технологию. Понятно, что это не столь оптимально.

Когда речь идет о бизнесе с большими инвестициями в научно-исследовательские разработки, то практически всегда мы наблюдаем процесс консолидаций. Некоторые игроки становятся настолько малы, что не могут более существовать самостоятельно и конкурировать с гигантами. Поэтому и происходят слияния и поглощения. Я думаю, что это вполне логично и это создает здоровый климат для бизнеса.

1. О каком конфликте интересов идет здесь речь?
2. Какие экономические агенты задействованы в этом конфликте интересов?
3. К каким последствиям для деятельности (а) фирмы; (б) рынка может привести развитие данного конфликта?
4. Какие способы, по-вашему, могут смягчить и/или устранить данный конфликт интересов?

Задание 2. Кейс: Wal-Mart Stores оставила попытки получить разрешение на предоставление финансовых услуг, вызвавшие активное сопротивление властей и банков. Оно ей может и не понадобиться — сеть заключает новые соглашения с банками, работающими в ее магазинах, практически дающие ей возможность самостоятельно предоставлять эти услуги.

В тысячах магазинов Wal-Mart в США работают 1200 отделений более чем 300 банков, а в будущем планируется добавить еще 200 отделений. У большинства банков соглашения с сетью заключены на 15 лет.

Wal-Mart годами добивалась разрешения на создание компании по промышленному кредитованию (ILC), но этому пытались помешать чиновники и банкиры. По их мнению, такое подразделение Wal-Mart оказалось бы в более выгодном положении, чем обычные кредитные организации, которые попадают под более жесткое регулирование. В середине января регуляторы отложили решение по заявке сети на банковскую лицензию на год, и вопрос оказался на рассмотрении конгресса США. Но Wal-Mart уверяет, что хочет не соревноваться с банками, а лишь снизить стоимость обслуживания дебетовых и кредитных карт для своих покупателей. И напоминает, что десятки ее конкурентов, например Target (американский ритейлер номер два), уже давно обзавелись подобными структурами. Главные оппоненты сетей — тысячи небольших местных банков, которые считают новые схемы опасной смесью торговли и банковских услуг, угрожающей их бизнесу.

1. О каком конфликте интересов идет здесь речь?
2. Какие экономические агенты задействованы в этом конфликте интересов?
3. К каким последствиям для деятельности (а) фирмы; (б) рынка может привести развитие данного конфликта?
4. Какие способы, по-вашему, могут смягчить и/или устранить данный конфликт интересов?

Практическое занятие № 6

Тема: Оформление тендерного предложения. Составление оферты.

Задание 1.

Используя учебники и учебные пособия, самостоятельно рассмотреть тему: «Оформление тендерного предложения. Составление оферты» и ответить на вопросы:

1. Порядок проведения тендерных торгов;
2. Состав тендерной документации;
3. Оформление тендерного предложения.

Задание 2. Ответить на вопросы теста.

1. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:

- а) любые стихийные бедствия;
- б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;

в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть?

2. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:

- а) акцепт,
- б) твердая оферта,
- в) свободная оферта.

3. В случае несогласия покупателя с отдельными условиями оферты, он может прислать встречное предложение, которое называется:

- а) контрферта,
- б) контракт,
- в) договор.

4. Обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать предложение, называется:

- а) запрос,
- б) заказ,
- в) свободная оферта.

5. Ответом на запрос покупателя является:

- а) акцепт,
- б) твердая оферта,
- в) деловое письмо.

6. Переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок:

- а) в биржевой торговле,
- в) на аукционах,
- в) в обычной торговле.

7. Какие из перечисленных методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности являются административными, а какие экономическими:

- а) международные межправительственные соглашения и договоры;
- б) лицензирование;
- в) прямое финансирование экспортного производства;
- г) косвенное финансирование экспортного производства;
- д) таможенное регулирование;
- е) кредитование экспорта;
- ж) квотирование экспорта и импорта;
- з) антидемпинговые процедуры;
- и) сертификация товаров и услуг?

8. Какие ограничения импорта считают нетарифными, а какие тарифными:

- а) установление национальных технических стандартов;
- б) введение ввозных пошлин;
- в) размещение государственных заказов только на отечественных предприятиях;

- г) введение импортных лицензий;
- д) разработка соглашений о добровольных ограничениях импорта;
- е) введение импортных квот?

9. В России основным методом определения таможенной стоимости импортируемых товаров является:

- а) метод вычитания стоимости;
- б) по цене сделки с однородными товарами;
- в) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- г) метод сложения стоимости;
- д) по цене сделки с идентичными товарами.

10. Меры прямого ограничения экспорта и/или импорта (установление квот, лицензий, эмбарго и др.) называются:

- а) экономическими,
- б) административными,
- в) протекционистскими.

Практическое занятие № 7 **Тема: Теории платежных балансов**

Задание 1.

Используя учебники и учебные пособия, самостоятельно рассмотреть тему: «Оформление тендерного предложения. Составление оферты» и ответить на вопросы:

1. Неоклассическая теория платежного баланса;
2. Монетаристская теория платежного баланса;
3. Методы прямого и косвенного регулирования платежного баланса.

Задание 2. Ответить на вопросы теста.

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:

- а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
- б) совершение платежа в иностранной валюте;
- в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
- г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:

- а) устно,
- б) письменно,
- в) как письменно, так и устно.

3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

- а) контракт,
- б) переписка контрагентов,
- в) предложение экспортера и ответ покупателя,
- г) предложение экспортера и акцепт покупателя,
- д) запрос покупателя и оферта продавца.

4. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт,
- б) импорт,
- в) реэкспорт,
- г) реимпорт.

5. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:

- а) твердая цена,
- б) цена с последующей фиксацией,
- в) переменная цена,
- г) подвижная цена,
- д) скользящая цена,
- е) кумулятивная цена.

6. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

7. Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:

- а) на следующий день после заключения контракта,
- б) после извещения покупателя о готовности принять товар,
- в) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.

8. Оговорка по качеству, используемая во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие мировым стандартам;
- в) такой, какой есть.

9. Базисные условия поставки в контракте определяют:

- а) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем,
- б) степень риска сделки;
- в) ответственность сторон за исполнение контракта.

10. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика;
- б) в любом арбитраже;
- в) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

- Microsoft Windows Professional 7 Russian Upgrade Academic OPEN No Level
- Microsoft Office Professional Plus 2010 Russian Academic OPEN 1 license No Level
- Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Security.
- Adobe Reader
- doPDF;
- 7-Zip
- ИСС «Кодекс». Информационно-справочная система
- справочно-правовая система «Консультант Плюс»

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

<i>Вид занятия</i>	<i>Наименование аудитории</i>	<i>Перечень основного оборудования</i>	<i>№ ЛР или ПЗ (согласно п. 4.3,4.4 РПД)</i>
1	2	3	4
Лк	Лекционная аудитория (мультимедийный класс)	Персональный компьютер AMD FX-4100, интерактивная доска ActivBoard 595 Pro, интерактивный планшет Wacom PL-720, колонки акустические	
ПЗ	Дисплейный класс	Оборудование-10 шт. ПК P4-640 (монитор TFT 17 LG L1753S-SF); проектор EPSON Multi Media Projector EB-S62	ПЗ № 1-7
СР	Читальный зал №1	Оборудование 10 ПК i5-2500/H67/4Gb(монитор TFT19 Samsung); принтер HP LaserJet P2055D	

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Описание фонда оценочных средств (паспорт)

№ компетенции	Элемент компетенции	Тема	ФОС
ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	1. Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений	Вопросы к зачету № 1.1 – 1.5
		2. Современные формы внешнеэкономических связей	Вопросы к зачету № 2.1 – 2.7
		3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	Вопросы к зачету № 3.1 – 3.4
		4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии	Вопросы к зачету № 4.1 – 4.3
		5. Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии	Вопросы к зачету № 5.1 – 5.2
		6. Международные контракты и внешнеторговые документы	Вопросы к зачету № 6.1 – 6.7
		7. Платежный баланс государства	Вопросы к зачету № 7.1 – 7.3
ПК-4	умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений	1. Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений	Вопросы к зачету № 1.6 – 1.12
		2. Современные формы внешнеэкономических связей	Вопросы к зачету № 2.8 – 2.11
		3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	Вопросы к зачету № 3.5 – 3.8
		4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии	Вопросы к зачету № 4.4 – 4.6
		5. Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии	Вопросы к зачету № 5.3 – 5.4

		6. Международные контракты и внешнеторговые документы	Вопросы к зачету № 6.8 – 6.13
		7. Платежный баланс государства	Вопросы к зачету № 7.4 – 7.7

2. Вопросы к зачету

№ п/п	Компетенции		ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ	№ и наименование темы
	Код	Определение		
1	2	3	4	5
1.	ОК-3	способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	1.1 Открытая и закрытая модель рыночной экономики.	1. Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений
			1.2 Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономический комплекс страны.	
			1.3 Уровни реализации внешнеэкономической деятельности.	
			1.4 Мировой рынок.	
			1.5 Международные экономические отношения.	
			2.1 Сущность и основное содержание экспортно-импортной деятельности страны.	2. Современные формы внешнеэкономических связей
			2.2 Структура мировой торговли.	
			2.3 Функции внешнеэкономических связей: комплементарная и субситуционная.	
			2.4 Функции создания дополнительного спроса.	
			2.5 Внешнеторговые сделки купли-продажи в материально-вещественной форме.	
			2.6 Товарообменные и компенсационные сделки.	
			2.7 Сделки с единовременной поставкой.	
			3.1 Внешнеэкономическая политика государства. Закон Российской Федерации «О регулировании внешнеэкономической деятельности».	3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности
			3.2 Таможенный кодекс России.	
			3.3 Методы тарифного и нетарифного регулирования.	
			3.4 Тарифные барьеры.	
			4.1 Предприятие – основное звено внешнеэкономического комплекса страны.	4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на
4.2 Специализированные внешнеторговые организации.				

			4.3 Функциональные отделы и службы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.	предприятию
			5.1 Основы международного маркетинга.	5. Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии
			5.2 Принципы и формы организации международного маркетинга.	
			6.1 Правовое регулирование внешнеторгового контракта.	6. Международные контракты и внешнеторговые документы
			6.2 Международные правовые обычаи.	
			6.3 Формы международных сделок.	
			6.4 Структура и содержание внешнеторгового контракта.	
			6.5 Общая часть. Базисные условия контракта. Термины ИНКОТЕРМС. Предмет контракта. Сроки поставок, качества товара, упаковка и маркировка. Форс-мажорные обстоятельства. Порядок урегулирования споров и т.д. Особенности подрядных контрактов.	
			6.6 Порядок проведения тендерных торгов. Состав тендерной документации. Оформление тендерного предложения.	
			6.7 Составление оферты. Цена подрядного контракта. Условия контракта.	
			7.1 Платежный баланс: статьи и их характеристики.	
			7.2 Структура платежного баланса государства.	
			7.3 Виды платежных балансов.	
2.	ПК-4	умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений	1.6 Влияние внешнеэкономической деятельности на национальное производство и занятость.	1. Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений
			1.7 Международное разделение труда.	
			1.8 Неотехнологические теории международного разделения труда.	
			1.9 Теория абсолютных преимуществ А. Смита.	
			1.10 Теория сравнительных преимуществ Д. Риккардо.	
			1.11 Причины международной стабилизации.	
			1.12 Современный миропорядок как основа деления стран на развитые и развивающиеся.	
			2.8 Компенсационные сделки на коммерческой основе.	2. Современные формы

		2.9 Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.	внешнеэкономических связей
		2.10 Внешнеторговые сделки купли-продажи услуг.	
		2.11 Внешнеторговые сделки по купле-продаже результатов творческой деятельности.	
		3.5 Таможенные пошлины.	3. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности
		3.6 Система исчисления таможенных пошлин.	
		3.7 Определение таможенной стоимости.	
		3.8 Меры государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность: протекционистские, либерализационные, административные, экономические и др.	
		4.4 Группа отделов, занимающаяся планированием ВЭД. Группа отделов, занимающаяся международным маркетингом.	4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии
		4.5 Группа отделов, обеспечивающая исполнение решений по ВЭД.	
		4.6 Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.	
		5.3 Исследование международных рынков продукции предприятия.	5. Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии
		5.4 Разработка комплекса международного маркетинга на предприятии.	
		6.8 Контракты лизинговых сделок. Международный лизинг. Особенности лизинговых контрактов.	6. Международные контракты и внешнеторговые документы
		6.9 Контракты при встречной торговле.	
		6.10 Бартерные контракты.	
		6.11 Контракты со встречными закупками.	
		6.12 Контракты на переработку давальческого сырья.	
		6.13 Контракты с комплектацией закупаемого оборудования.	
		7.4 Торговый баланс. Баланс по текущими операциям. Базисный баланс, включающий баланс по текущим операциям и статьи по долгосрочным переводам и платежам.	7. Платежный баланс государства

			Баланс автономных счетов. Баланс ликвидности.	
			7.5 Теории платежных балансов: неоклассическая теория платежного баланса; монетаристская теория платежного баланса.	
			7.6 Регулирование платежного баланса. Причины диспропорций платежного баланса.	
			7.7 Методы прямого и косвенного регулирования платежного баланса. Платежный баланс Российской Федерации.	

3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций

Показатели	Оценка	Критерии
<p>Знать (ОК-3): -основные этапы развития и инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности; (ПК-4): - принципы организации внешнеэкономической деятельности;</p> <p>Уметь (ОК-3): - ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией внешнеэкономических связей; - разрабатывать программы осуществления внешнеэкономической деятельности; (ПК-4): - использовать информацию полученную в результате маркетинговых исследований;</p> <p>Владеть (ОК-3): – методами разработки и реализации программ выхода организаций на внешние рынки;</p>	<p>зачтено</p>	<p>Оценка «зачтено» ставится при: - достаточном систематическом знании: основных этапов развития и инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности; - принципов организации внешнеэкономической деятельности; - хорошем умении: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией внешнеэкономических связей; разрабатывать программы осуществления внешнеэкономической деятельности и т.д.; - хорошем владении: методами разработки и реализации программ выхода организаций на внешние рынки.</p>
	<p>не зачтено</p>	<p>Оценка «не зачтено» ставится при: - отсутствии знаний: основных этапов развития и инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности; - принципов организации внешнеэкономической деятельности; - неумении: ставить цели и формулировать задачи, связанные с реализацией внешнеэкономических связей; разрабатывать программы осуществления внешнеэкономической деятельности и т.д.; - неудовлетворительном владении: методами разработки и реализации программ выхода организаций на внешние рынки.</p>

<p>(ПК-4): – способами – планирования внешнеэкономическую деятельность организации.</p>		
--	--	--

4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности

Дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» направлена на ознакомление с теоретическими вопросами, связанными с основами организации внешнеэкономических связей между странами.

Изучение дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» предусматривает:

- лекции;
- практические занятия;
- самостоятельную работу;
- зачет.

Этапы формирования компетенций в рамках дисциплины соответствуют ее темам.

В ходе освоения темы 1 «Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений» обучающиеся должны уяснить, что такое государственное управление.

Необходимо овладеть навыками и умениями применения методов государственного управления.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на первом этапе обратить внимание на типы и формы государства.

В ходе освоения раздела 2 «Современные формы внешнеэкономических связей» обучающиеся должны уяснить сущность и основное содержание экспортно-импортной деятельности страны.

Необходимо овладеть навыками и умениями определения функций внешнеэкономических связей: комплементарной и субституционной, функций создания дополнительного спроса.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на втором этапе обратить внимание на структуру мировой торговли. Рассмотрение структуры позволяет принимать решения о заключении внешнеторговых сделок.

В ходе освоения раздела 3 «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности» обучающиеся должны знать основы внешнеэкономической политики государства.

Необходимо овладеть навыками и умениями применения методов тарифного и нетарифного регулирования.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на третьем этапе освоить меры государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность.

В ходе освоения раздела 4 «Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии» обучающиеся должны уяснить понятие "предприятия" как основного звена внешнеэкономического комплекса страны.

Необходимо овладеть навыками и умениями в области оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на четвертом этапе обратить внимание на специализированные внешнеторговые организации, а также функциональные отделы и службы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

В ходе освоения раздела 5 «Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии» обучающиеся должны уяснить принципы и формы организации международного маркетинга.

Необходимо овладеть навыками и умениями в области исследования международных рынков продукции предприятия.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на пятом этапе обратить внимание на разработку комплекса международного маркетинга на предприятии.

В ходе освоения раздела 6 «Международные контракты и внешнеторговые документы» обучающиеся должны уяснить основы правового регулирования внешнеторгового контракта.

Необходимо овладеть навыками и умениями в области проведения тендерных торгов.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на шестом этапе обратить внимание на форс-мажорные обстоятельства и порядок урегулирования споров.

В ходе освоения раздела 7 «Платежный баланс государства» обучающиеся должны уяснить структуру платежного баланса государства.

Необходимо овладеть навыками и умениями в области регулирования платежного баланса.

В процессе изучения дисциплины рекомендуется на седьмом этапе обратить внимание на причины диспропорций платежного баланса и методы прямого и косвенного регулирования платежного баланса.

При подготовке к зачету рекомендуется особое внимание уделить вопросам, указанным в ФОС.

В процессе проведения практических занятий происходит закрепление знаний, формирование умений и навыков в области внешнеэкономической деятельности страны.

Самостоятельную работу необходимо начинать с проработки конспекта лекций, обобщения, систематизации, углубления и конкретизации полученных теоретических знаний с использованием основной и дополнительной литературы, а также рекомендуемых ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Работа с литературой является важнейшим элементом в получении знаний по дисциплине. Прежде всего, необходимо воспользоваться списком рекомендуемой по данной дисциплине литературы. Дополнительные сведения по изучаемым темам можно найти в периодической печати и Интернете.

Предусмотрено проведение аудиторных занятий в виде лекций и практических занятий в сочетании с внеаудиторной работой.

В процессе консультации с преподавателем обучающийся может уточнить отдельные положения по изучаемым вопросам по дисциплине.

АННОТАЦИЯ

рабочей программы дисциплины

Основы внешнеэкономической деятельности

1. Цель и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является: рассмотрение круга вопросов, связанных с экспортно-импортной деятельностью предприятия, государственным регулированием внешнеэкономической деятельности, форм международной корпорации, валютных рынков.

Задачами изучения дисциплины является:

- рассмотрение нормативно-законодательной базы регулирования внешнеэкономической деятельности контрагентов государства;
- получение знаний студентами в области внешнеэкономической политики государства и экспортно-импортной деятельности предприятий;
- приобретение практических навыков в расчетах показателей внешнеэкономической деятельности предприятия, заключения внешнеторгового договора.

2. Структура дисциплины

2.1 Распределение трудоемкости по отдельным видам учебных занятий, включая самостоятельную работу: лекции – 18 часов, практические занятия – 36 часов, самостоятельная работа – 54 часа.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 108 часа, 3 зачетных единицы

2.2 Основные разделы дисциплины:

- 1 - Введение во внешнеэкономическую деятельность, основы международных отношений.
- 2 - Современные формы внешнеэкономических связей.
- 3 - Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
- 4 - Организация управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.
- 5 - Маркетинг внешнеэкономической деятельности на предприятии.
- 6 - Международные контракты и внешнеторговые документы.
- 7 - Платежный баланс государства.

3. Планируемые результаты обучения (перечень компетенций)

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОК-3 - способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;

ПК-4 - умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию, формированию дивидендной политики и структуры капитала, в том числе, при принятии решений.

4. Вид промежуточной аттестации: зачет

*Протокол о дополнениях и изменениях в рабочей программе
на 20__-20__ учебный год*

1. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие дополнения:

2. В рабочую программу по дисциплине вносятся следующие изменения:

Протокол заседания кафедры № _____ от «__» _____ 20__ г.,
(разработчик)

Заведующий кафедрой _____
(подпись)

(Ф.И.О.)

Программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент от «12» января 2016 г. № 7

для набора 2014 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для заочной формы обучения от «03» июля 2018 г. № 413;

для набора 2015 года: и учебным планом ФГБОУ ВО «БрГУ» для очной формы обучения от «03» июля 2018 г. № 413; для заочной формы от «03» июля 2018 г. № 413.

Программу составил:

Кобзова А.В., ст. преподаватель базовой кафедры ЭиМ _____

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании базовой кафедры ЭиМ

от «20» декабря 2018 г., протокол № 8

Заведующий базовой кафедрой ЭиМ _____ М.И.Черутова

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий выпускающей базовой кафедрой ЭиМ _____ М.И.Черутова

Директор библиотеки _____ Т.Ф.Сотник

Рабочая программа одобрена методической комиссией факультета ЭиУ

от «28» декабря 2018 г., протокол № 4

Председатель методической комиссии факультета ЭиУ _____ Е.В.Трапезникова

СОГЛАСОВАНО:

Начальник
учебно-методического управления _____ Г.П.Нежевец

Регистрационный № _____