

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Выборнова Любовь Александровна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.02.2022 15:17:47

Уникальный программный ключ:

c3b3b9c625f6c113afa2a2c42ba19e03a38b78e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА»
(ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра Менеджмент

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»
для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело»
направленности (профиля) «Таможенные платежи»

Тольятти 2018 год

Рабочая учебная программа по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» включена в основную профессиональную образовательную программу специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленности (профиля) «Таможенные платежи»

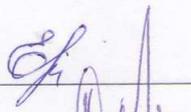
решением Президиума Ученого совета

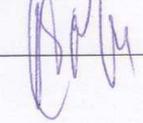
Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела  Н.М.Шемендюк
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС по специальности 38.05.02 «Таможенное дело», утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 17 августа 2015 г. N 850.

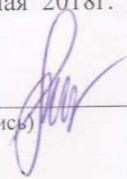
Составил: к.э.н. доцент Мещерякова Е.В.

Согласовано Директор научной библиотеки _____  В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации _____  В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Менеджмент»
(наименование кафедры)

Протокол № 10 от «24» мая 2018г.

Заведующий кафедрой _____  д.э.н., проф. Корчагин П.В.
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк

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

1.1. Цели освоения дисциплины.

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» изучается обучающимися, осваивающими программу специальности «Таможенное дело». Целью освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» является формирование у студентов целостного представления о внешнеэкономической деятельности как особом виде предпринимательской деятельности, осуществляемой в разнообразных формах, оформляемой особыми документами, имеющей специфическую международную и российскую нормативно-правовую базу.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа специальности 38.05.02 «Таможенное дело» (уровень специалитета) содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- совершение таможенных операций.

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции	Специальность
ПК-8	способностью осуществлять владением навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты	38.05.02 «Таможенное дело»

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
Знает: - Виды таможенных платежей, порядок исчисления и уплаты таможенных платежей	лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа	собеседование
Умеет: - исчислять таможенные платежи; контролировать правильность исчисления таможенных платежей	лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа	собеседование
Имеет практический опыт: - Расчет таможенной стоимости и таможенных платежей, подлежащих уплате	лекции, практические (семинарские) занятия, самостоятельная работа	собеседование по проблемным вопросам

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части учебного плана специальности. Ее освоение осуществляется в 9 семестре - у очной формы обучения, в 10 семестре - у заочной формы обучения.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
	Предшествующие дисциплины (практики)	

1	«Контракты в международной торговле»	(ПК -19) умением контролировать перемещение через таможенную границу отдельных категорий товаров (ПК-27) способностью организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг
2	«Практикум по обоснованию контрактных цен»	(ПК-6) способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза
3	«Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности»	(ПК-11) умением осуществлять контроль за соблюдением запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Таможенного союза и Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности
Последующие дисциплины (практики)		
	«Преддипломная практика»	(ПК-18) готовностью к сотрудничеству с таможенными органами иностранных государств (ПК-26) способностью осуществлять подготовку и выбор решений по управлению деятельностью таможни (таможенного поста) и их структурных подразделений; (ПК-27) способностью организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг (ПК-28) способностью осуществлять контроль за деятельностью подразделений, групп сотрудников, служащих и работников (ПК-31) умением разрабатывать программы развития таможни (таможенного поста) и организовывать планирование деятельности их структурных подразделений

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

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	180 ч.		180 ч.
Зачетных единиц	5 з.е.		5з.е.
Лекции (час)	12		4
Практические (семинарские) занятия (час)	34		8
Самостоятельная работа (час)	107		159
Экзамен, семестр /час.	9 семестр, 27 час		10 семестр, 9 час

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

4.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
1	Тема 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность. 1. Введение в дисциплину. Необходимость ВЭД и мотивы для участия в ВЭД 2. Концепции и практика современной внешнеэкономической деятельности	1/0	4/1	-/-/	12/17	Устный опрос, подготовка докладов
2	Тема 2. Выбор и оценка партнера на мировом рынке 1. Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке. 2. Источники информации при исследовании иностранного рынка. 3. Основные показатели деятельности зарубежных фирм	2/1	4/1	-/-/	12/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий
3	Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности 1. Экономическая эффективность: теоретический и методологический аспекты. 2. Сущность и методы определения эффекта и эффективности внешнеэкономических операций 3. Оценка рентабельности иностранного партнера. 4. Применение дисконтирования во внешнеэкономических расчетах	2/1	4/1	-/-/	12/18	Устный опрос, подготовка докладов, решение задач
4	Тема 4. Планирование внешнеэкономической	2/1	4/1	-/-/	12/18	Устный опрос,

	<p>деятельности предприятия.</p> <p>1. Содержание и принципы планирования</p> <p>2. Структура планов предприятия. Виды планирования</p> <p>3. Внешнеэкономическая служба предприятия</p> <p>4. Показатели планирования внешнеэкономической деятельности предприятия</p>					решение ситуационных задач, тестирование
5	<p>Тема 5. Информационное обеспечение системы поддержки внешнеэкономической деятельности</p> <p>1. Источники коммерческой информации</p> <p>2. Интернет и электронная коммерция.</p> <p>3. Международная торговая палата и ее деятельность</p>	1/0	2/0	-/-/	11/17	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий
6	<p>Тема 6. Совместная деятельность и прямое инвестирование капитала как формы внешнеэкономической деятельности предприятия</p> <p>1. Особенности создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями в Российской Федерации: способы создания, особенности регистрации, механизм хозяйствования.</p> <p>2. Содержание, классификация, этапы развития СП.</p>	1/0	4/1	-/-/	12/18	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий
7	<p>Тема 7. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности</p> <p>1. Транспортный фактор во внешнеэкономической деятельности. Задачи транспортной службы во внешнеэкономической деятельности предприятия. Логистический выбор.</p> <p>3. Основные виды транспортной документации при международных перевозках</p> <p>4. Перспективы развития транспортной логистики</p>	1/1	4/1	-/-/	12/18	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий, тестирование
8	Тема 8. Страхование во	1/0	4/1	-/-/	12/18	Устный опрос,

	внешнеэкономической деятельности 1. Принципы формирования рисков при страховании грузов 2. Страхование экспортных кредитов 3. Страхование рисков, связанных с инвестициями 4. Страхование ответственности 5. Перестрахование					подготовка докладов, выполнение заданий, тестирование
9	Тема 9. Организация и техника коммерческих операций на международных биржах, аукционах и торгах 1. Кооперационные соглашения. Франшиза и инжиниринговые услуги. 2. Товарные биржи и виды биржевых сделок 3. Фондовые биржи и рынок ценных бумаг 4. Международные торги и международные аукционы	1/0	4/1	-/-/-	12/18	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение заданий, тестирование
		12/4	34/8	-/-/-	107/159	экзамен

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
9,10 семестр			
1	Тема 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность.	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
2	Тема 2. Выбор и оценка партнера на мировом рынке	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
3	Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение задач
4	Тема 4. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, решение задач
5	Тема 5. Информационное обеспечение системы поддержки внешнеэкономической деятельности	2/0	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
6	Тема 6. Совместная деятельность и прямое инвестирование капитала как	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений

	формы внешнеэкономической деятельности предприятия		по темам, решение разноуровневых и проблемных задач
7	Тема 7. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
8	Тема 8. Страхование во внешнеэкономической деятельности	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
9	Тема 9. Организация и техника коммерческих операций на международных биржах, аукционах и торгах	4/1	Разрешение разноуровневых вопросов, подготовка сообщений по темам, выполнение заданий
Итого за 9,10 семестр			
Итого		34/8	

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
ПК-8	Подготовка докладов	доклады	собеседование	50/-
ПК-8	Примерный перечень вопросов для самостоятельной работы по подготовке к экзамену	задания в минигруппах	обсуждение ответов в минигруппах	57/-
ПК-8	Подготовка к экзамену, самостоятельное изучение литературы, тест самопроверки	Результаты теста самопроверки	тест самопроверки	-/159
Итого за 9,10 семестр				107/159

Литература [1-10]

Темы докладов и возможных публикаций

1. Определение стратегии развития внешнеэкономической деятельности России в процессе интеграции в мировое хозяйство.
2. Законы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность в РФ.
3. Влияние внутреннего и внешнего финансирования внешнеэкономической деятельности на национальную экономику.
4. Система управления внешнеэкономической деятельностью в России на федеральном уровне.
5. Приемы и методы ведения переговоров.
6. Особенности регулирования внешнеэкономических отношений с партнерами из стран ближнего зарубежья.
7. Международная торговая политика: либерализация внешней торговли и протекционизм.
8. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве (эффективность деятельности, экономическая мощь, последствия для мирового сообщества).
9. Формы передачи и получения технологий во внешнеэкономической деятельности.
10. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности.
11. Регулирование притока иностранных инвестиций в РФ.

12. Мотивация внешнеэкономической деятельности предприятия.
13. Организационные формы внешнеэкономических служб на предприятии (фирме).
14. Подготовка условий внешнеторговой сделки. Оферта. Запрос и заказ.
15. Значение логистических систем для предприятия.
16. Управление и внедрение логистической системы на предприятии.
17. Предпосылки создания транспортно-логистических систем.
18. Методы формирования и реализации стратегии транспортно-логистических систем.
19. Государственное регулирование в транспортно-логистических системах.
20. Формы международных расчетов
21. Валютно-финансовые условия контрактов.
22. Страхование ответственности авиаперевозчика и автоперевозчика
23. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
24. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
25. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
26. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
27. Международные выставки и ярмарки как средство развития ВЭД российского предприятия
28. Инкотермс. Сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
29. Защита экономических интересов участников ВЭД.
30. Участие малых (и средних) предприятий в ВЭД.
31. Анализ схем заключения экспортных и импортных контрактов.
32. Значение Интернет в ВЭД.
33. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
34. Международная электронная торговля.
35. Инвестиционный рейтинг предприятий РФ.
36. Консалтинговое сопровождение внешнеэкономической сделки.

Примерный перечень вопросов для самостоятельной работы по подготовке к экзамену

1. Проблемы интеграции России в систему мирохозяйственных связей.
2. Экономические обоснования решения выхода предприятия на внешние рынки.
3. Стратегии проникновения на внешние рынки.
4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
5. Основные функции внешнеэкономических служб предприятия.
6. Стратегические решения руководства предприятия при выходе на внешние рынки.
7. Преимущества внешнеэкономической деятельности для российских предприятий.
8. Факторы, оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности фирмы
9. Экономическая эффективность: теоретический и методологический аспекты.
10. Источники информации для проведения анализа иностранного партнера
11. Методика определения эффективности внешнеторговой сделки.
12. Оценка финансовой устойчивости иностранного партнера.
13. Содержание и принципы планирования
14. Структура планов предприятия

15. Виды планирования
16. Показатели планирования внешнеэкономической деятельности предприятия
17. Источники коммерческой информации
18. Технологии внешних коммуникаций в интернет.
19. Международная торговая палата и ее деятельность
20. Особенности создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями в Российской Федерации: способы создания, особенности регистрации, механизм хозяйствования.
21. Создания компаний и способы размещения капитала за рубежом.
22. Услуги специализированных финансовых компаний.
23. Классификация государств по привлекательности для инвестиций.
24. Транспортный фактор во внешнеэкономической деятельности.
25. Задачи транспортной службы во внешнеэкономической деятельности предприятия.
26. Логистический выбор.
27. Основные виды транспортной документации при международных перевозках
28. Перспективы развития транспортной логистики
29. Принципы формирования рисков при страховании грузов
30. Страхование экспортных кредитов
31. Страхование рисков, связанных с инвестициями
32. Страхование ответственности
33. Перестрахование
34. Кооперационные соглашения.
35. Франшиза и инжиниринговые услуги.
36. Товарные биржи и виды биржевых сделок
37. Фондовые биржи и рынок ценных бумаг
38. Международные торги и международные аукционы
39. Основные меры по регулированию экспортных операций в РФ
40. Основные меры по регулированию импортных операций в РФ
41. Основные меры по валютному регулированию, связанному с внешнеэкономической деятельностью
42. Преимущества и недостатки выхода на внешние рынки через посредников
43. Виды посреднических фирм в международной практике
44. Содержание и основные этапы проведения международных товарных аукционов
45. Организация международного тендера. Преимущества использования тендерной торговли.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность. Тема 5. Информационное обеспечение системы поддержки внешнеэкономической деятельности Тема 7. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности	Тема 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность. Тема 5. Информационное обеспечение системы поддержки внешнеэкономической деятельности
Обсуждение проблемной ситуации	Тема 2. Выбор и оценка партнера на мировом рынке	Тема 2. Выбор и оценка партнера на мировом рынке

Обсуждение проблемной ситуации	Тема 6. Совместная деятельность и прямое инвестирование капитала как формы внешнеэкономической деятельности предприятия Тема 8. Страхование во внешнеэкономической деятельности	Тема 6. Совместная деятельность и прямое инвестирование капитала как формы внешнеэкономической деятельности предприятия
Разбор конкретных заданий и задач	Тема 2. Выбор и оценка партнера на мировом рынке Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности Тема 4. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия.	Тема 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность. Тема 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности Тема 4. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия. Тема 7. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности Тема 8. Страхование во внешнеэкономической деятельности Тема 9. Организация и техника коммерческих операций на международных биржах, аукционах и торгах

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации экзамену.

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических занятиях

Практические занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;

- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины.

Содержание заданий для практических занятий

Практическое занятие 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность.

Ответьте на вопросы:

1. Сущность и необходимость ВЭД как категории экономической науки. Мотивы для участия в ВЭД
2. Концепции и практика современной внешнеэкономической деятельности
3. Классификации участников ВЭД

Кейс 1. Экономическая сущность ВЭД как категории экономической науки.

Задание 1: Постройте схему субъектов ВЭД.

Задание 2: Вставьте пропущенные слова в предложениях.

1. Форма объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности называется ...
2. Не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей являются ...
3. Это организации обслуживают ВЭС государственного уровня, обеспечивая коммерческие и иные операции на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений...
4. Основными целями этих организаций являются содействие развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др. _____.
5. Профиль деятельности этих организаций оказание различного рода услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы _____.
6. Одна из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера называется _____.
7. Представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда _____.
8. По характеру совершаемых внешнеторговых операций ВЭД эти субъекты обеспечивают многоканальные импортные поставки _____.

Задание 3: Заполните таблицу «Мотивы для участия в ВЭД».

Мотивы производителей для участия в ВЭД	

Задание 4: Заполните таблицу «Изменения в концепциях и практике современной ВЭД»

Изменения в концепциях и практике современной ВЭД	

Задание 5: Заполните таблицу «Критерии классификации участников ВЭД»

По месту в цепи международного обмена	
По характеру внешнеторговых операций	
По организационно-правовым формам	
По характеру и периодичности операций ВЭД	

Задание 6. Выделите специфические факторы развития ВЭД. Оформите в виде схемы.

Задача 1. Функция спроса на товар в стране имеет вид $QD = 90 - 2P$, а функция предложения $QS = -10 + 2P$ (P – в руб.; Q – в млн ед.).

- Какова функция спроса на импорт?
- Какова функция экспортного предложения?
(Привести графики и аналитическое решение).

Задача 2. Небольшая страна импортирует товар X . Мировая цена 10 \$. Функция спроса на товар в стране имеет вид $QD = 400 - 10P$, а функция предложения $QS = -50 + 5P$ (P – в \$; Q – в млн ед.).

Определить влияние специфического таможенного тарифа 5 \$ на единицу товара на доходы изготовителей товара в данной стране.

(Привести графики и аналитическое решение).

Задача 3. Сегодня можно купить товар у одного продавца за 500 \$, а у другого – за 400 €. Сегодня курсы: 30 руб./\$ и 35 руб./€.

- У кого выгодно покупать?
- Можно купить сейчас в кредит (товарный) под 10% годовых инвалюты, но через год курсы будут 32 руб./\$ и 37 руб./€. Инфляцией пренебречь. У кого выгодно покупать?
- Выгодно ли купить в кредит на условиях предыдущего пункта при инфляции в РФ 5%? Если да, то – у кого?
- Выгодно ли купить в кредит при инфляции в РФ 20%? Если да, то у кого?

Задача 4. Определить изменение общего дохода фирмы-изготовителя импортозамещающего товара от импорта товара, если $QS = -10 + 2P$, равновесная цена до импорта была $P_0 = 10$, а мировая цена $P_m = 6$?

(Привести графики и аналитическое решение).

Практическое занятие 2. Выбор и оценка партнера на мировом рынке

Ответьте на вопросы:

- Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке.
- Источники информации при исследовании иностранного рынка.
- Основные показатели деятельности зарубежных фирм

Деловая игра «Проблемно-ориентированный характер занятия с применением МАО «Кейс-стади».

Цель занятия: ознакомить студентов с порядком заключения контракта купли-продажи с зарубежными партнерами.

Задачи: провести деловую игру по заключению контракта.

1. Организационная часть деловой игры. Учебная группа студентов делится на подгруппы по 4-6 человек. Эти подгруппы делятся пополам и представляют: одна – делегацию фирмы, продающую товар, другая – делегацию фирмы, покупающую товар. После подписания контракта они меняются ролями. Каждая делегация, участвующая в переговорах по продаже и покупке товара, избирает руководителя делегации. Цель деловой игры – подготовить и подписать контракт купли-продажи товара.

При этом каждая сторона должна стремиться получить максимальную прибыль от сделки. Все решения, принимаемые делегациями при переговорах, подписание контракта и получение прибыли обосновывается соответствующими расчетами. Справочный материал для переговоров и расчетов прилагается. Игра заканчивается защитой подписанного контракта перед преподавателем и всей группой студентов.

Оценка результатов деловой игры делается преподавателем.

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

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

2.1. Выписываются из справочного материала все технические и экономические характеристики продаваемого товара и конкурирующего с ним.

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

$$J_i = \frac{\Pi_i}{\text{Побри}}, \quad (27)$$

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

Π_i – величина технического параметра продаваемого товара

Побри – величина технического параметра образца.

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

$$J_i = \frac{\text{Побри}}{\Pi_i} \quad (28)$$

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

$$J_{cc} = \frac{\sum J_i}{i} \quad (29)$$

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

$$C_{пот} = \frac{C_{прод}}{a} + Z_{экс} \quad (30)$$

$C_{пот}$ – цена потребления, $C_{прод}$ – цена, по которой продается товар, a – срок службы товара, $Z_{экс}$ – затраты на эксплуатацию (затраты на бензин, электроэнергию и т.д.). Для расчета можно принять, что телевизор работает 8 часов в сутки, легковые машины пробегают 50 тыс. км. в год.

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

$$J_{ц.п.} = \frac{C_{пот.обр}}{C_{пот}} \quad (31)$$

2.6. Определяется интегральный показатель конкурентоспособности продаваемого товара по формуле:

$$K = J_{cp} * J_{ц.п.} \quad (32)$$

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

$$C_{\max пр} = C_{пр} * K \quad (33)$$

$C_{\max пр}$ – максимальная цена, по которой можно продать покупаемый товар,

$C_{пр}$ – рыночная цена, по которой продается аналогичный товар в своей стране, K – интегральный показатель конкурентоспособности товара.

7. Обсуждение и составление разделов контракта.

7.1 “Преамбула”. В этом разделе дается полное определение договаривающихся сторон, т.е. название фирм, являющихся продавцом и покупателем.

7.2 “Предмет договора”. Дается описание товара.

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

7.4 “Сроки поставки”. Указываются календарные сроки поставок и их длительность.

7.5 “Базисные условия поставок”. Договаривающиеся стороны согласовывают один из видов условий поставок: EXW, DAF, FOR/FOT, FOB, CIF и т.д. (см. таблицу условий поставок). Определяются разделение обязанностей продавца и покупателя, связанных с доставкой товара, оплата таможенных пошлин.

7.6 “Страхование”. Указывается, кто заключает договор на страхование и с кем, риски, от которых груз должен быть застрахован (“С ответственностью за все риски”, ответственностью за частную аварию”, “Без ответственности за повреждения, кроме крушения” и т.д.). В зависимости от выбранного риска будет определяться размер страхового взноса. В этом разделе записываются основные условия при форс-мажоре, по которым экспортер не несет ответственности за невыполнение контракта, а также предельные сроки форс-мажора, после чего контракт расторгается.

7.7 “Выбор валюты”. Цена товара в контракте может быть указана в валюте продавца, покупателя или в валюте третьей страны.

7.8 “Выбор валюты платежа”. Стороны договариваются о валюте платежа, которая не зависит от валюты, записанной в контракте.

7.9 “Условия платежа”. Это могут быть предоплата и кредит. При предоплате можно договориться выставлять счета на инкассо или установить аккредитивную форму расчета.

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

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

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

Справочные данные для подписания контракта купли-продажи промышленных товаров: 1. Стоимость перевозки ж/д транспортом за 1 т/км – 2,5 руб.

2. Соотношение стоимости перевозок 1 т/км на различных видах транспорта:
 - 2.1 Водный – 1
 - 2.2 Железнодорожный – 3
 - 2.3 Автомобильный – 4
 - 2.4 Воздушный – 5
3. Страхование груза в зависимости от рисков от 0,5 до 4 % от стоимости груза.
4. Экспортная пошлина в России на промышленные товары – 10% от стоимости товара, указанного в контракте.
5. Импортная пошлина в России на телевизоры, холодильники, легковые машины – 25% от стоимости товара, указанного в контракте. Импортная пошлина в развитых странах на телевизоры, холодильники, легковые машины в пределах 2-7 % от стоимости товара, указанного в контракте.
6. Курсы национальных валют ряда стран на 1 января 2017 года.
1 доллар США – 62,8 руб. 1 евро – 69,2 руб.
7. Расстояние между некоторыми городами и портами:
Москва – Брест - 1099 км, Москва – С-Петербург - 651 км, Самара – Москва - 1100 км, Пенза – Москва 710 км, Москва – Берлин - 1895 км, Брест – Милан - 1509 км, С-Петербург – Лондон - 2250 км, С-Петербург (морской порт) – Хельсинки (морской порт) - 320 км,
8. Некоторые виды условий поставок.

Таблица 1. Условия поставок

	Автомобиль Нива (изготовлен и продается в России)	Автомобиль Suzuki (изготовлен в Японии, продается в Финляндии)
1. Рабочий объем, см.куб.	1568	1590
2. Мощность (кВт/л.с.)	59/80	59/80
3. Число мест	5	5
4. Число дверей	3	3
5. Масса, кг	1150	1000
6. Время разгона до 100 км/ч, сек	23	20
7. Максимальная скорость, км/ч	132	144
8. Бензин	А-93	А-93
9. Расход бензина (литров на 100 км)	10,5	9,6
10. Срок службы, лет	6	5
11. Цена бензина	10 руб. 80 коп	0,25 евро
12. Цена машины	200 000 руб.	10 000 евро
13. Выпуск в год, шт.	100 000	
14. Экспортная квота, %	50	
15. Прибыль, %	25	

Практическое занятие 3. Экономическое обоснование решений на основе показателей эффективности внешнеэкономической деятельности

Ответьте на вопросы:

1. Экономическая эффективность: теоретический и методологический аспекты.
2. Сущность и методы определения эффекта и эффективности внешнеэкономических операций
3. Оценка рентабельности иностранного партнера.
4. Применение дисконтирования во внешнеэкономических расчетах

Задача 1. Российское предприятие поставляет иностранному партнеру ткань хлопчатобумажную суровую в количестве 75 000 пог.м. Затраты предприятия на 1 пог.м. ткани составляют 700 рублей. Взамен иностранный партнер обязуется поставить 27 т хлопкового волокна. Цена 1 т волокна на внутреннем рынке — 1960 р.

Определить экономический эффект и эффективность.

Решение:

Вначале рассчитаем стоимость поставляемой хлопчатобумажной ткани:

$75000 * 700 = 52,5$ млн р.; затем — стоимость получаемого хлопка:

$27000 * 1960 = 52,92$ млн р.

Экономический эффект составит:

$52,92 - 52,5 = 0,42$ млн р.

Экономическая эффективность:

$52,92 / 52,5 = 1,008$.

Следовательно, бартерная сделка эффективна при условии, когда стоимость ввозимых по бартеру товаров равна или больше стоимости вывозимых товаров.

В ряде отраслей промышленности (швейная, текстильная, трикотажная и др.) получили достаточно широкое распространение толлинговые сделки — одна из разновидностей бартера. Предметом такой операции является переработка на отечественном предприятии давальческого сырья иностранного партнера при условии расчета за процесс переработки частью готовой продукции. Иными словами, иностранный партнер, поставив российскому производителю свое сырье, забирает выпущенную из нее продукцию за вычетом количества, оставляемого в качестве компенсации издержек, связанных с процессом переработки.

Задача 2. Российскому производителю иностранный партнер поставляет 100 т хлопкового волокна для выработки из него определенного артикула ткани. Стороны согласовали:

выход ткани из 1 кг сырья — 3,8 пог.м.;

количество ткани, оставляемой переработчику в качестве оплаты, - 40 %.

Определить затраты предприятия.

Решение:

Методика расчета эффективности, как и в других случаях, строится на определении результата и затрат, связанных с его достижением. Очевидно, что в качестве результата используется возможная стоимость реализации на внутреннем рынке ткани, получаемой в порядке компенсации издержек, обусловленных переработкой давальческого сырья в готовую продукцию.

Произведем соответствующие расчеты. Исходя из согласованных норм, количество готовой продукции, произведенной из давальческого сырья, составит:

$100 \text{ т} (100\,000 \text{ кг} * 3,8 \text{ пог.м}) = 380\,000 \text{ пог.м}$, а

доля, оставляемая переработчику, - $380\,000 \text{ пог.м} * 40\% = 152\,000 \text{ пог.м}$.

При цене реализации ткани на внутреннем рынке 900 р. за 1 м выручка составит

$152\,000 * 900 = 136,8$ млн р.

Согласно экономическим расчетам, затраты, связанные с принятием давальческого сырья, его хранением, переработкой, составляют 300 р. за 1 м. Кроме того, коммерческие расходы, вызванные с реализацией готовой продукции на внутреннем рынке, составляют 2 % производственных издержек.

Определяем затраты предприятия:

$(380\,000 \text{ пог.м} * 300 \text{ р.}) * 1,02 = 116,28$ млн р.

Таким образом, результат толлинга превышает издержки на 20,52 млн р. ($136,8 - 116,28$), эта сумма определяет размер экономического эффекта, а коэффициент эффективности составит 1,176 ($136,8 \text{ млн р.} / 116,28 \text{ млн р.}$), или, что то же самое по экономическому смыслу, рентабельность будет равняться 17,6 % [$(20,52 / 116,28) * 100$].

Задача 3. Определить эффект и эффективность экспорта, если известно:

1. Объем продаж, ед.	30
2. Производственная себестоимость единицы изделия, тыс. руб.	50
3. Цена единицы изделия, \$	3
4. Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, \$/ед.	2
5. Курс валюты, тыс. руб./\$	60

Задача 4. Произведем факторный анализ рентабельности экспорта, используя формулу и данные таблицы.

Факторный анализ рентабельности осуществляется с использованием модели:

$$R = (\sum \text{Цэ вал} * Q - \text{Звал}) * \text{валютный курс} / \text{Сб} \quad (34)$$

Где Цэ вал - экспортная цена в валюте,

Звал - полные затраты на производство и экспорт продукции в валюте.

Q – объём экспорта в натуральном выражении.

Цэ – экспортная цена.

Исходные данные для факторного анализа рентабельности экспорта.

№ п/п	Показатели	2016г.	2017г.
1	Экспортная цена в евро, Цэ вал: - горячий прокат -холодный прокат	400,59 407,12	307,41 338,25
2	Объём экспорта, т, Q: - горячий прокат -холодный прокат	288,96 109,39	953,32 170,14
3	Полные затраты на производство и экспорт продукции в евро, Звал		
4	Себестоимость экспортируемой продукции, Сб		
5	Валютный курс, руб / евро	7,3	9,8

Задача 5. Проанализируйте динамику стоимости экспорта товаров и установите влияние физического объема и цены в абсолютном и относительном выражении.

Товар	Период			
	предыдущий		отчетный	
	количество, тыс. шт.	цена, руб.	количество, тыс. шт.	цена, руб.
Диван	20	9 340	21	8 470
Кровать	10	12 400	18	13 300
Кресло	53	5 320	47	5 320

Практическое занятие 4. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия.

Ответьте на вопросы:

1. Содержание и принципы планирования
2. Структура планов предприятия. Виды планирования
3. Внешнеэкономическая служба предприятия
4. Показатели планирования внешнеэкономической деятельности предприятия

Задача 1. Определить какие факторы влияют на экспорт по следующим данным. В качестве примера рассмотрим (табл. 3).

Таблица 3

Динамика экспортных поставок тканей на предприятии

Показатель	Базовый год	Планируемый год	Изменения
Объем поставок в стоимостном выражении, млн дол. США	11	15,225	+4,225
Количество, млн пог. метров	10	10,5	+0,5
Ср. цена 1 пог. метра, дол. США	1Д	1,45	+0,350

Решение:

Определим влияние факторов:

1) рост физического объема экспорта:

$$(10,5 - 10,0) \cdot 1,1 = 0,550 \text{ млн дол. США};$$

2) рост средней цены:

$$(1,45 - 1,1) \cdot 10,5 = 3,675 \text{ млн дол. США.}$$

Всего изменения: $0,55 + 3,675 = 4,225$ млн дол. США.

Таким образом, рост экспортных продаж на 87 % (3,675 из 4,225) связан с повышением средней цены поставляемых тканей. Дальнейший анализ требует выявления соответствующих причин. Если такой рост вызван углублением степени обработки ткани, улучшением их потребительских характеристик и не отражается на снижении конкурентоспособности товара, его можно предусматривать в планах ВЭД предприятия.

Задача 2. Рассчитать влияния факторов на изменение размера прибыли, исходя изданных табл. 4.

Таблица 4

Показатель	Базовый год	Планируемый год	Результат
Объем экспорта в национальной валюте, млрд бел. р.	2	2,3	+0,3
Полные затраты на выполнение экспортной программы в национальной валюте, млрд бел. р.	1,8	2,047	+0,247
Прибыль от экспорта, млрд бел. р.	0,2	0,253	+0,053

Решение:

Удельные издержки на рубль экспорта составили: в базовом году — $1,8 / 2,0 = 0,9$ р.; в планируемом — $2,047 / 2,3 = 0,89$ р.

За счет снижения удельных затрат планируется получить:

$$2300 (0,9 - 0,89) = 0,023 \text{ млрд р. прибыли.}$$

За счет роста объема экспорта:

$$(2,3 - 2,0) \cdot (1 - 0,9) = 0,03 \text{ млрд р.}$$

Рост прибыли за счет обоих факторов составит:

$$0,023 + 0,03 = 0,053 \text{ млрд р.}$$

Анализ показывает, что за счет снижения затрат на производство и реализацию продукции за рубеж планируется получить около 44 % прироста прибыли.

Задача 3. Определить индекс экспортных цен I_x , индекс импортных цен I_m , условия внешней торговли для предприятия Т, если известны объемы экспорта Q_x , объемы импорта Q_m и цены в базовом году и в рассматриваемом году:

Товар	Экспорт в году				Импорт в году			
	базовом		рассматрив.		базовом		рассматрив.	
	P_x	Q_x	P_x	Q_x	P_m	Q_m	P_m	Q_m
А	5	4	6	6				
В	4	7	5	8				
С					6	1	7	2
Д					3	7	5	4

$$I_x = \sum D_{xi} \cdot S_{xi}, \quad I_m = \sum D_{mi} \cdot S_{mi},$$

где D_i – доля i-того товара в экспорте (импорте) базового года; S_i – отношение цены в рассматриваемом году к цене в базовом году. $T = I_x / I_m$.

Задача 4. Определить индекс экспортных цен I_x , индекс импортных цен I_m , условия внешней торговли для предприятия Т, если известны объемы экспорта Q_x , объемы импорта Q_m и цены в базовом году и в рассматриваемом году:

Товар	Экспорт в году				Импорт в году			
	базовом		рассматрив.		базовом		рассматрив.	
	P_x	Q_x	P_x	Q_x	P_m	Q_m	P_m	Q_m
А	5	4	6	6				
В					6	1	7	2

Задача 5. Вычислить коэффициент кредитного влияния ККР с учетом дисконтирования и определить выгодность кредита для продавца или для покупателя, если известны: рублевый эквивалент валютной выручки при отсутствии коммерческого кредита $BH = 10$ млн руб., норматив дисконтирования $d = 10\%$, платежи погашения основного долга в году t , BO_t , платежи процентов в году t , $BП_t$

Год t	BO_t (млн руб.)	$BП_t$ (млн руб.)
1	5	0,5
2	6,26	1

Практическое занятие 5. Информационное обеспечение системы поддержки внешнеэкономической деятельности

Ответьте на вопросы:

1. Источники коммерческой информации
2. Интернет и электронная коммерция.
3. Международная торговая палата и ее деятельность

Проведение практического занятия с использованием технологии «Бортовой журнал».

В рамках занятия каждый студент на основании конспекта лекций составляет индивидуальный «бортовой журнал» студента, который включает ряд этапов:

1-й этап

Ключевые слова и словосочетания	Цепочка связей
1	2
.....

2-й этап

Сформулируйте несколько вопросов разной степени сложности (знание- понимание- применение- анализ- синтез- оценка) с рассмотренными выше ключевыми словами и словосочетаниями:

1.
2.
3.
4.
5.

Вопросы на которые предполагается получить ответы в ходе лекционного занятия:

1.
2.
3.
4.

5.
3-й этап Заметки по итогам обсуждения в группе.
4-й этап Ассоциации, связанные с лекцией.
5-й этап Схема, наиболее адекватно отражающая смысл лекции (личная).
Схема, наиболее адекватно отражающая смысл лекции (итоговая).

6-й этап

В качестве рефлексии составляется кластер по одному из понятий лекции. Учебный кластер- это графическое представление изучаемых явлений и процессов, показывающее смысловые поля того или иного понятия. В центре листа записывается ключевое понятие, а от него в разные стороны рисуются стрелки-лучи, которые соединяют это слово с другими, от которых, от которых, в свою очередь, лучи расходятся далее и далее. Достоинство такой формы представление учебного материала состоит в том, что она, с одной стороны, позволяет сформировать сжатое, а с другой - четкое и целостное видение взаимосвязей и взаимозависимостей, присущих рассматриваемому явлению.

Практическое занятие 6. Совместная деятельность и прямое инвестирование капитала как формы внешнеэкономической деятельности предприятия

Ответьте на вопросы:

1. Особенности создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями в Российской Федерации: способы создания, особенности регистрации, механизм хозяйствования.
2. Содержание, классификация, этапы развития СП.

Задача 1. Заказчик направляет продавцу документ, в котором выражает твердое намерение купить 5 тонн бананов. Помимо этого в документе заказчик указывает, что ответ должен быть дан не позднее 01.03.2007 г. Продавец соглашается со всеми условиями, заявленными в документе. Как называется данный документ? Какие дальнейшие действия продавца и покупателя?

Решение:

Данный документ имеет название твердой оферты, т.е. оферты, которая подается только одному партнеру, который должен акцептовать оферту в течение определенного времени, после чего сделка считается заключенной.

Продавец соглашается со всеми условиями, заявленными в документе. Данный документ представляет собой акцепт оферты, т.е. согласие на заключение договора в соответствии с предложением (офертой) другой стороны. Таким образом, если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает оференту подтверждение акцепта оферты, то есть принятия всех ее условий.

Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, он посылает продавцу ответ на предложение или контрoferту с указанием своих условий и срока для ответа. Ответ покупателя, который не содержит предложения изменить условия, касающиеся цены, количества, качества, места и сроков поставки, объема ответственности сторон и порядка разрешения споров, то есть условий, существенно не меняющих суть предложения, может считаться акцептом, если против этих изменений не возражает сам

оферент. Если продавец согласен со всеми условиями контрферты, он ее акцептует, о чем в письменном виде уведомляет покупателя.

Если продавец не согласен, он может считать себя свободным от своих обязательств по оферте или может послать покупателю новую оферту; с учетом всех замечаний покупателя. Заинтересованные в осуществлении сделки стороны согласовывают условия путем обмена офертами и контрфертами до тех пор, пока не будет достигнута полная договоренность. Если в течение срока действия оферты ответ от покупателя не был получен, это значит, что покупатель не заинтересован в покупке, и это освобождает продавца от сделанного им предложения.

Практическое занятие 7. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности

Ответьте на вопросы:

1. Транспортный фактор во внешнеэкономической деятельности. Задачи транспортной службы во внешнеэкономической деятельности предприятия. Логистический выбор.
3. Основные виды транспортной документации при международных перевозках
4. Перспективы развития транспортной логистики

Задание 1. Разработать концепцию развития транспортно-логистической системы на примере города или области.

Вариант решения:

Концепция развития транспортно-логистической системы Московской области.

- Территория Московского региона - свыше 47 тыс. км²
- Стык нескольких международных и межрегиональных транспортных коридоров (переработка 38 % внешнеторгового оборота, 60 % всех российских грузов)
- Крупнейший потребительский рынок - 15,5 млн. жителей
- Крупнейший производственный центр - 10 % промышленного потенциала РФ
- Общий объем задействованных складских (и приспособленных под склады) помещений превышает 3,5 млн. м²

Транспортный комплекс Москвы и Московской области

- Москва - Санкт-Петербург - 50 000 авт./сут.
- Москва - Архангельск - 50 000 авт./сут.
- Москва - Нижний Новгород - 42 000 авт./сут.
- Москва - Челябинск - 28 000 авт./сут.
- Москва - Ростов - на Дону - 39 000 авт./сут.
- Москва - Киев - 33 000 авт./сут.
- Москва - Симферополь - 27 000 авт./сут.
- Москва - Минск - 45 000 авт./сут.
- Москва - Рига - 21 000 авт./сут.

Цели Программы

- Рост грузооборота за счет привлечения транзитных потоков и роста внутреннего потребления
- Увеличение емкости и эффективности региональной товаропроводящей сети путем создания современных логистических комплексов и оптимизации взаимодействия элементов системы
- Эффективное территориальное построение транспортно-логистической системы, которая обеспечит ускорение товаропотоков в регионе
- Повышение качественных логистических услуг, в том числе путем интеграции отдельных звеньев и формирования единого информационного пространства
- Достижение синергетического эффекта с другими программами развития Московской области.

Задачи Программы

- Стимулирование инвестиций в создание региональных сетей и грузообрабатывающих терминалов, мультимодальных терминальных комплексов многоцелевого назначения, способных предоставить весь набор таможенных и сопровождающих услуг, обслуживающее интересы транспортных предприятий и грузовладельцев

- Оптимизация территориального расположения объектов товаропроводящей сети для обслуживания международных и межрегиональных перевозок

- Нарращивание налогооблагаемой базы и доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы Московской области и муниципалитетов за счет роста грузооборота, объема логистических услуг, занятости населения и создания новых объектов инфраструктуры

- Использование интегрированной системы транспортной информации для объединения всех звеньев и объектов инфраструктуры в единую логистическую сеть.

Направления развития транспортно-логистической системы Московской области

Механизм реализации Программы

— Определяются схема размещения и площади территорий для создания программных объектов

— Осуществляется информационная и организационно-техническая поддержка механизма реализации Программы, в том числе обеспечение возможности для свободного ознакомления потенциальных инвесторов с информацией о настоящей Программе, порядке подачи и рассмотрения заявлений претендентов на участие в ее реализации

— Привлекаются частные инвесторы для создания программных объектов

— Принимаются меры по сокращению сроков оформления необходимой документации, проведения государственной экспертизы, а также получения необходимых согласований и разрешений

— Определяется, и применяются формы государственной поддержки

Результаты Программы

1. Достаточные логистические мощности по всем товарным группам, причем часть транзита переключилась на логистические центры Московской области

2. Оперативная работа транспортной компоненты (за счет оптимизации размещения объектов и их размеров)

3. Экономическая эффективность системы (ликвидация избыточных посредников, снижение затрат на транспорт и логистику, развитие современных форматов торговли)

4. Качество услуг - на мировом уровне (построены современные объекты, информационная структура, возросла конкуренция, квалификация персонала)

Управление Программой

Координатор Программы - Межведомственная комиссия по размещению производительных сил на территории Московской области.

Управление Программой и контроль за ее реализацией - Правительство Московской области, Министерство транспорта Московской области, Министерство экономики Московской области.

Задача 1. Импортер и экспортер заключают внешнеторговый контракт на поставку машин марки «Ford». Какие документы необходимо приложить к внешнеторговому контракту?

Решение:

Машины являются сложным товаром. Это и определяет состав приложений к внешнеэкономическому контракту.

1. В приложении к контракту дается подробная характеристика товара, описываются материалы, из которых он изготовлен, приводятся правила проверки и испытаний.

2. К внешнеэкономическому контракту может прилагаться график поставок конкретных партий товара с указанием срока действия контракта, в течение которого должны быть завершены поставки товаров и взаимные расчеты по контракту.

3. Наименование товара в контракте дается так, как он именуется в международной торговле. Если международное название товара (по международной спецификации) неизвестно, то можно привести техническую спецификацию товара. При необходимости технические условия, спецификации и т.д. можно вынести в приложение к контракту, сделав ссылку, что это приложение является неотъемлемой частью контракта.

4. Если товар требует более подробной характеристики или ассортимент товара широк по наименованиям и количеству, то все это указывается в приложении к договору (спецификации), которое является неотъемлемой частью контракта, о чем делается соответствующая оговорка в тексте контракта. В этом случае в разделе указывается общая стоимость по контракту.

5. При продаже автомашин указываются его мощность, расход топлива, и энергии. Качественные характеристики машин и оборудования обычно настолько обширны, что, как правило, перечень их выносится в приложении к контракту.

6. Часть договора, относящаяся к гарантиям, специально предусматривает, что продавец не несет ответственности в случае ненадлежащего отношения покупателя к товару или несоблюдения им специальной инструкции, приложенной продавцом. Сложности могут возникнуть в том случае, если дефект является следствием неудачного проекта, применения неудачных материалов и использования недостаточно квалифицированной рабочей силы, а не вследствие халатного обращения со стороны покупателя.

Приложение должно быть подписано так же, как и контракт и теми же лицами.

Практическое занятие 8. Страхование во внешнеэкономической деятельности

Ответьте на вопросы:

1. Принципы формирования рисков при страховании грузов
2. Страхование экспортных кредитов
3. Страхование рисков, связанных с инвестициями
4. Страхование ответственности
5. Перестрахование

Задача 1. Фирма-экспортер продает 300 т находящегося в ее собственности товара по цене 1000 USD/т. Цена закупки – 940 USD/т. В течение двух недель от даты поступления товара найти покупателя не удастся, риск снижения рыночной цены достаточно велик. По товару производится котировка на фьючерсной товарной бирже, при этом цена товара по контрактам с поставкой через три месяца – 1030 USD/т. В течение месяца удается найти покупателя на товар и подписать контракт, цена в котором установлена – 980 USD/т. Цена товара по контрактам, откупаемым на бирже – 990 USD/т.

Задание:

Определить результаты хеджирования и прибыль по сделке для фирмы-экспортера.

Решение:

1. Целевая прибыль $(1000 - 940) \times 300 = 18\,000$ USD.
2. Прибыль при продаже по фактическому контракту $(980 - 940) \times 300 = 12\,000$ USD.
3. Стоимость откупаемых на бирже контрактов $990 \times 300 = 297\,000$ USD.
4. Стоимость проданных фьючерсных контрактов
5. Прибыль за счет хеджирования продажей $309\,000 - 297\,000 = 12\,000$ USD.
6. Фактическая прибыль по сделке $12\,000 + 12\,000 = 24\,000$ USD.

Задача 2. В контракте оговорено, что оборудование поставляется через 24 месяца после заключения контракта.

1. Авансовые платежи вносятся первый раз в размере 20 % стоимости контракта при подписании, второй раз – 20 % спустя 12 месяцев после подписания, третий раз – 10 % спустя 18 месяцев после подписания.

3. Средний банковский процент по кредиту в месяц – 2 %.

Задание:

Рассчитать поправку к цене импортируемого оборудованию, учитывая авансирование платежа.

Решение: Поправка на авансирование платежа рассчитывается по формуле:

$$\frac{\Pi}{100} \times \left(\sum_{i=1}^N a_i \times t_i \right).$$

где Π – средний банковский процент по экспортным или импортным кредитам в месяц для данной страны, %;

N – число авансовых платежей; a_i – размер i -го авансируемого платежа, %;

t_i – срок от даты внесения i -го авансового платежа до даты поставки товара или выполнения заказа.

Таким образом, поправка на авансирование платежа равна:

$$\frac{2}{100} \times (20 \times 24 + 20 \times 12 + 10 \times 6) = 15,6 \%$$

Практическое занятие 9. Организация и техника коммерческих операций на международных биржах, аукционах и торгах

Ответьте на вопросы:

1. Кооперационные соглашения. Франшиза и инжиниринговые услуги.
2. Товарные биржи и виды биржевых сделок
3. Фондовые биржи и рынок ценных бумаг
4. Международные торги и международные аукционы

Кейс 1. Ситуация на рынке. Руководитель предприятия получил отчет, в котором была проанализирована сложившаяся ситуация на рынке. В выводах было сказано, что вполне вероятно повышение цены сырья через 5 месяцев и обоснованы причины роста цены.

Предприниматель знает, что максимум через 6 месяцев ему придется закупать сырье. В данный момент он не может закупить сырье, так как у него нет свободного складского помещения.

Задание: Рассмотрите варианты его действий или же предложите свои варианты решения:

- заключить сделку с наличным товаром, а прежде арендовать помещение;
- заключить форвардную сделку на необходимое сырье;
- осуществить длинное хеджирование;
- приобрести опцион на покупку;
- ничего не предпринимать, может ситуация на рынке изменится.

Обоснуйте ответ.

Задача 1. Определить, какой из вариантов лизинговых договоров является наиболее эффективным. Согласно с первым соглашением стоимость оборудования составляет 80 тыс. ден. ед., срок – 6 лет при процентной ставке 9%, оплата осуществляется один раз в месяц. Второй договор: стоимость оборудования составляет 70 тыс. ден. ед., срок – 7 лет при процентной ставке 10%, оплата осуществляется один раз в 2 месяца, остаточная стоимость – 10%.

Решение:

$$P = 80 * 0,09 / (12 * (1 - 1 / (1 + 0,09 / 12)^{12 * 6})) = 1,442 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Сумма лизинговых платежей, учитывающая условия второго лизингового контракта, составляет:

$$P=70*0,10/(6*(1-1/(1+0,10/6)^6*7))=2,331 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Поскольку во втором лизинговом контракте не предусмотрена полная амортизация стоимости арендуемого имущества, сумма платежа корректируется на определенную лизингополучателем остаточную стоимость с помощью дисконтного множителя, который определяется по формуле:

$$КОС=1/(1+ОС/((1+Н/Т)^T*П)),$$

где ОС - остаточная стоимость, в долях единицы от начальной стоимости имущества.

$$КОС=1/(1+0,10/((1+0,10/6)^6*7))=0,952.$$

Поскольку первый лизинговый платеж вносится авансом в момент подписания лизингополучателем протокола о получении оборудования, т. е. не в конце, а в начале расчетного периода, то необходимо осуществить еще одну корректировку по следующей формуле:

$$КО=1/(1+Н/Т)=1/(1+0,10/6)=0,984.$$

Формула для расчета суммы лизинговых платежей с учетом выше приведенных корректировок имеет следующий вид:

$$P1=P*КОС*КО=2,331*0,952*0,984=2,184 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Сумма платежей по второму лизинговому контракту составляет 2,184 тыс. ден. ед.

Таким образом, лизингополучатель по первому контракту будет платить 1,442 тыс. ден. ед. один раз в месяц, а по второму контракту 2,184 тыс. ден. ед. один раз в два месяца, что эквивалентно 1,092 тыс. ден. ед. при ежемесячной оплате. Следовательно, второй контракт более выгоден для лизингополучателя.

Задача 2. Продавец продал меди (25 т), 1 марта по цене 1000 фунтов стерлингов за 1 т с поставкой через 3 месяца. 30 мая цена поднялась на 20 фунтов стерлингов за 1т. Какая сторона и сколько выиграет

Решение:

При ликвидации этого контракта путем офсетной сделки продавец должен будет уплатить разницу в цене, т. е. 20 ф. ст. * 25 т = 500 ф. ст. В этом случае при ликвидации фьючерсного контракта путем обратной сделки продавец будет проигравшей стороной. Покупатель, который купил партию меди (25 т) 1 марта по цене 1000 ф. ст. за 1 т с поставкой через 3 месяца, наоборот, в этом случае получит разницу в 500 ф. ст. при ликвидации фьючерсного контракта путем обратной сделки. При сделках одна сторона всегда выигрывает, другая проигрывает.

Задача 3. Страхование (хеджирование) импорта товара продажей опциона на продажу

Исходные данные:

1. Импортер продал опцион на продажу 10 т меди с поставкой через 2 месяца.
2. Целевая цена импортера, USD/т – 4200.
3. Премия продавцу опциона, USD/т – 110.
4. Цена опциона, USD/т – 4300.
5. Возможные варианты биржевых цен за 1 т рудного концентрата в момент истечения срока действия опциона, USD – 4200, 4400.

Задание: Рассчитайте результат опционной стратегии при продаже опциона на продажу для импортера для указанных вариантов биржевых цен.

Решение:

При продаже опциона на продажу импортер обязан купить у экспортера медь по цене, выбранной экспортером.

Вариант а. Биржевая цена 1 т меди – 4200 USD/т. Реализуя право выбора цены, экспортер продает медь по цене опциона, т.е. по 4300 USD/т. Результат страхования для импортера в этом случае: $(4200 - 4300 + 110) \times 10 = +100 \text{ USD}$.

Вариант б. Биржевая цена 1 т меди – 4400 USD/т. Реализуя право выбора цены сделки, экспортер продает медь по биржевой цене, т.е. по 4400 USD/т. Результат страхования для импортера в этом случае:

$$(4200 - 4400 + 110) \times 10 = -900 \text{ USD.}$$

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля	Вид контроля	Количество Элементов
ПК-8	Текущий контроль	устный опрос по темам семинарских занятий	1-45
ПК-8	Текущий контроль	Выступление с докладами	1-36
ПК-8	Промежуточная аттестация	Компьютерный тест	102

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
Знает: - Виды таможенных платежей, порядок исчисления и уплаты таможенных платежей	1. Проблемы интеграции России в систему мирохозяйственных связей. 2. Экономические обоснования решения выхода предприятия на внешние рынки. 3. Стратегии проникновения на внешние рынки.
Умеет: - исчислять таможенные платежи; контролировать правильность исчисления таможенных платежей	4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия. 5. Основные функции внешнеэкономических служб предприятия. 6. Стратегические решения руководства предприятия при выходе на внешние рынки. 7. Преимущества внешнеэкономической деятельности для российских предприятий. 8. Факторы, оказывающие влияние на уровень конкурентоспособности фирмы 9. Экономическая эффективность: теоретический и методологический аспекты. 10. Источники информации для проведения анализа иностранного партнера 11. Методика определения эффективности внешнеторговой сделки. 12. Оценка финансовой устойчивости иностранного партнера. 13. Содержание и принципы планирования

	<p>14 . Структура планов предприятия 15. Виды планирования 16. Показатели планирования внешнеэкономической деятельности предприятия 17. Источники коммерческой информации 18. Технологии внешних коммуникаций в интернет. 19. Международная торговая палата и ее деятельность 20. Особенности создания и функционирования предприятий с иностранными инвестициями в Российской Федерации: способы создания, особенности регистрации, механизм хозяйствования. 21. Создания компаний и способы размещения капитала за рубежом. 22. Услуги специализированных финансовых компаний. 23. Классификация государств по привлекательности для инвестиций. 24. Транспортный фактор во внешнеэкономической деятельности. 25. Задачи транспортной службы во внешнеэкономической деятельности предприятия. 26. Логистический выбор. 27. Основные виды транспортной документации при международных перевозках 28. Перспективы развития транспортной логистики 29. Принципы формирования рисков при страховании грузов 30. Страхование экспортных кредитов 31. Страхование рисков, связанных с инвестициями 32. Страхование ответственности 33. Перестрахование 34. Кооперационные соглашения. 35. Франшиза и инжиниринговые услуги. 36. Товарные биржи и виды биржевых сделок 37. Фондовые биржи и рынок ценных бумаг 38. Международные торги и международные аукционы</p>
<p>Имеет практический опыт: - Расчет таможенной стоимости и таможенных платежей, подлежащих уплате</p>	<p>39. Основные меры по регулированию экспортных операций в РФ 40. Основные меры по регулированию импортных операций в РФ 41. Основные меры по валютному регулированию, связанному с внешнеэкономической деятельностью 42. Преимущества и недостатки выхода на внешние рынки через посредников 43. Виды посреднических фирм в международной практике 44. Содержание и основные этапы проведения международных товарных аукционов 45. Организация международного тендера. Преимущества использования тендерной торговли.</p>

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен

анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

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

Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учебник / Ю. А. Бабаев [и др.] Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Вузов. учеб. [и др.], 2017. - 349 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=563338>.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учеб. пособие по направлению подгот. 38.03.02 "Менеджмент" / Е. П. Темнышова [и др.] Гос. ун-т упр.; под ред. И. Н. Иванова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=995937>.

3. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов по направлению подгот. 080200 "Менеджмент" (профиль "Произв. менеджмент") / Н. А. Сберегаев. - 6-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Вузов. учеб. [и др.], 2015. - 314 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=491438>.

4. Учебно-методическое пособие по дисциплине "Внешнеэкономическая деятельность предприятия" [Электронный ресурс] : для студентов специальности 38.05.02 "Тамож. дело" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВО "ПВГУС"), Каф. "Менеджмент" ; сост. Е. В. Мещерякова. - Документ Adobe Acrobat. - Тольятти : ПВГУС, 2018. - 1,74 МБ, 108 с. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

Дополнительная литература

5. Абрамова, Л. А. Содержание и механизм внешнеэкономической деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Л. А. Абрамова // Вестн. ПВГУС. Сер. "Экономика". - Тольятти : ПВГУС, 2017. - № 3 (49) - С. 89-94. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

6. Алехнович, А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : практикум для вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии" / А. В. Алехнович. - 2-е изд. - М. : Дикта, 2008. - 248 с.

7. Колодина, О. И. Управление взаимодействием предприятия, участника внешнеэкономической деятельности, с таможенными органами на основе выбора оптимальной модели [Электронный ресурс] / О. И. Колодина // Вестн. ПВГУС. Сер. "Экономика". - Тольятти : ПВГУС, 2016. - № 3 (45) - С. 25-31. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru>.

8. Королев, В. Стратегия внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст] / В. Королев // Проблемы теории и практики упр. - 2016. - № 4. - С. 112-118.

9. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. по специальности "Мировая экономика" / В. В. Покровская. - М. : Экономистъ, 2009. - 671 с. : ил., табл.

10. Скляренко, В. К. Экономика предприятия [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлению "Экономика" и др. экон. специальностям / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. - 2-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2014. - 345 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=405630>.

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

Интернет-ресурсы:

11. Гарант [Электронный ресурс] : информ. - правовой портал. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/>. - Загл. с экрана.

12. Издательский дом Гребенникова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.grebennikov.ru. - Загл. с экрана.

13. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.

14. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл. с экрана

15. Универсальные базы данных East View [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/>. - Загл. с экрана.

16. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.

17. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. – Загл. с экрана.

Программное обеспечение использования современных информационно-коммуникационных технологий и Интернет-ресурсы

Целесообразность использования информационных технологий в учебном образовательном процессе определяется и тем, что с их помощью наиболее эффективно реализуются такие дидактические принципы, как научность, доступность, наглядность, сознательность и активность обучаемых, индивидуальный подход к обучению. При использовании новых информационных технологий успешно сочетаются различные методы, формы и средства обучения.

Наибольший эффект от использования новых информационных технологий в образовательном процессе достигается при использовании информационных и демонстрационных программ, моделирующих программ, обеспечивающих интерактивный режим работы обучаемого с компьютером, экспертных систем для диагностики уровня обученности, доступа к информационным ресурсам сети Интернет.

Методической концепцией преподавания дисциплины предусмотрено использование следующих электронных средств обучения и контроля знаний:

- программное обеспечение MicrosoftWORD – для проведения практических занятий, подготовки докладов по представленной тематике, оформления самостоятельных работ;
- программное обеспечение MicrosoftPowerPoint – для подготовки слайд-лекций;
- программное обеспечение для проведения итогового контроля знаний в форме компьютерного тестирования CDO «Moodle».

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

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Office	Офисное прикладное программное обеспечение	Для выполнения письменных заданий, разработки презентаций по темам дисциплины, демонстрации слайд-лекций
2	CDO «Moodle»	Программное обеспечение	для проведения итогового контроля знаний в форме компьютерного тестирования

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Для проведения практических занятий (занятий семинарского типа), групповых и индивидуальных консультаций используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью, и (или) компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для самостоятельной работы обучающихся используются специальные помещения - учебные аудитории для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

11. Примерная технологическая карта дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия»

кафедра «Менеджмент»

преподаватель

группа

Семестр 9

№	Виды контрольных точек	Количество контрольных точек	Количество баллов за 1 контрольную точку	Срок прохождения контрольных точек																Итого	Зачётно-экзаменационная сессия	
				сентябрь				октябрь				ноябрь				декабрь						
				06	13	20	27	06	13	20	27	03	10	17	24	02	08	15	22			29
				12	19	26	05	12	19	26	02	09	16	23	30	07	14	21	28			04
1.	Обязательные задания:																					
1.1.	Посещение и активная работа на лекции	6	2	x		x		x		x		x								12		
1.2.	Подготовка и активная работа на семинарских занятиях	17	2	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	34		
1.3.	Промежуточное тестирование	1	4																	4		
	Итого																			50		
2.	Дополнительные задания:																					
2.1.	Подготовка рефератов	1	5												x					5		
2.2.	Подготовка структурно-логических схем	1	5											x						5		
	Итого																			10		
3.	Творческие задания:																					
3.1.	Подготовка научного доклада с использованием период. печати	1	10												x					10		
3.2.	Подготовка научных статей	1	10											x						10		
	Итого																			20		
	<i>Текущий рейтинг:</i>																			80		
3.	Итоговый контроль знаний		20																	20		
	<i>Общий рейтинг по дисциплине:</i>																			100		
	Форма контроля																				Экзамен	

