

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 10.12.2024 14:48:11

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Платонова Т.К.

«25» июня 2024 г.

Рабочая программа дисциплины
Документационное обеспечение внешнеторговых сделок

Направление 38.03.01 Экономика
Направленность 38.03.01.20 "Международный бизнес"

Для набора 2024 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА **Мировая экономика и международные отношения****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	6	6	6	6
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	123	123	123	123
Часы на контроль	9	9	9	9
Итого	144	144	144	144

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 25.06.2024 г. протокол № 18.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Воронкова О.Н.

Зав. кафедрой: д.э.н., доц. Э.А. Исраилова

Методический совет направления: к.э.н., доцент Андреева О.В.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у обучающихся базового представления о документообороте в рамках внешнеторговых операций на разных этапах их реализации, а также практических навыков оформления внешнеторговых документов.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

ПК-3: способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности компаний различных форм собственности, государственных органов, использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, маркетингового, договорного, документального сопровождения международных бизнес-операций

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- виды документов, обеспечивающих каждый этап внешнеэкономической операции (соотнесено с индикатором УК-4.1)
- этапы внешнеторговой сделки (соотнесено с индикатором ПК-3.1),
- государственные органы власти, оформляющие разрешительные документы по сделкам и их правовую базу (соотнесено с индикатором ПК-3.1)

Уметь:

- оформлять транспортные, платежные, маркетинговые, таможенные документы, обеспечивающие реализацию внешнеторговых сделок (соотнесено с индикаторами УК-4.2)
- соотносить информацию, выносимую в графы внешнеторговых документов из учетных документов компании (соотнесено с индикатором ПК-3.2)

Владеть:

- методиками избегания типичных ошибок в оформлении документов внешнеторговой сделки (соотнесено с индикатором ПК-4.3),
- навыками подготовки транспортных, коммерческих, таможенных документов (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Структура внешнеэкономического проекта и документооборот

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Структура внешнеэкономического проекта и система обеспечивающих документов Этапы жизненного цикла внешнеэкономического проекта и их содержание. Документы на этапе выбора рынка и поиска партнера. Документы, требуемые в рамках адаптации товара к требованиям зарубежного рынка и/или зарубежного партнера. Адаптация производства к международным требованиям. Документы на преддоговорной и договорной стадии. Документы на стадии доставки и таможенного оформления. Платежные документы и валютный контроль. / Лек /	6	2	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.2	Структура внешнеэкономического проекта и система обеспечивающих документов Этапы жизненного цикла внешнеэкономического проекта и их содержание. Документы на этапе выбора рынка и поиска партнера. Документы, требуемые в рамках адаптации товара к требованиям зарубежного рынка и/или зарубежного партнера. Адаптация производства к международным требованиям. Документы на преддоговорной и договорной стадии. Документы на стадии доставки и таможенного оформления. Платежные документы и валютный контроль. / Пр /	6	2	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.3	Структура внешнеэкономического проекта и система обеспечивающих документов Этапы жизненного цикла внешнеэкономического проекта и их содержание. Документы на этапе выбора рынка и поиска партнера. Документы, требуемые в рамках адаптации товара к требованиям зарубежного рынка и/или зарубежного партнера. Адаптация производства к международным требованиям.	6	14	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

	Документы на преддоговорной и договорной стадии. Документы на стадии доставки и таможенного оформления. Платежные документы и валютный контроль. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /				
1.4	Процедуры адаптации производства и продукции к требованиям зарубежных рынков и их документационное сопровождение Система менеджмента качества производства: международные стандарты и процедура подтверждения. Международная сертификация. Особенности сертификации на рынках зарубежных стран различной продукции (на примере ЕС, Китая, Индии, ОАЭ, Южной Кореи и др.) Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /	6	14	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.5	Государственные требования к оформляемым документам в рамках внешнеэкономической сделки Система тарифного и нетарифного регулирования. Документы таможенного оформления. Декларация на товары и правила ее заполнения. Виды ДТ. ДТС и КТС: особенности заполнения и назначение документов. Статистическая форма учета и отчетности - заполнение и сроки подачи документа при торговле со странами ЕАЭС. Запреты и ограничения и их документарное обеспечение. Оформление разрешительной документации в условиях санкций. Документы, оформляемые участниками ВЭД в рамках прямых ограничений (квотирование, лицензирование). Таможенные и административные формальности. Документы, подтверждающие качество и безопасность продукции. Документы фитосанитарного и ветеринарного надзора. Документы, стимулирующие сделку: сертификат происхождения, сертификат свободной продажи. / Лек /	6	2	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.6	Государственные требования к оформляемым документам в рамках внешнеэкономической сделки Система тарифного и нетарифного регулирования. Документы таможенного оформления. Декларация на товары и правила ее заполнения. Виды ДТ. ДТС и КТС: особенности заполнения и назначение документов. Статистическая форма учета и отчетности - заполнение и сроки подачи документа при торговле со странами ЕАЭС. Запреты и ограничения и их документарное обеспечение. Оформление разрешительной документации в условиях санкций. Документы, оформляемые участниками ВЭД в рамках прямых ограничений (квотирование, лицензирование). Таможенные и административные формальности. Документы, подтверждающие качество и безопасность продукции. Документы фитосанитарного и ветеринарного надзора. Документы, стимулирующие сделку: сертификат происхождения, сертификат свободной продажи. / Пр /	6	2	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.7	Государственные требования к оформляемым документам в рамках внешнеэкономической сделки Система тарифного и нетарифного регулирования. Документы таможенного оформления. Декларация на товары и правила ее заполнения. Виды ДТ. ДТС и КТС: особенности заполнения и назначение документов. Статистическая форма учета и отчетности - заполнение и сроки подачи документа при торговле со странами ЕАЭС. Запреты и ограничения и их документарное обеспечение. Оформление разрешительной документации в условиях санкций. Документы, оформляемые участниками ВЭД в рамках прямых ограничений (квотирование, лицензирование). Таможенные и административные формальности. Документы, подтверждающие качество и безопасность продукции. Документы фитосанитарного и ветеринарного надзора. Документы, стимулирующие сделку: сертификат происхождения, сертификат свободной продажи. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /	6	16	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.8	Документационное обеспечение экспортного контроля Сущность экспортного контроля. Международная и правовая база экспортного контроля. Документационное обеспечение экспортного контроля: идентификационное заключение, лицензия	6	2	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

	ФСТЭК, разрешение КЭК. Изменения в системе экспортного контроля в связи с санкциями и особенности заполнения документов. Всеобъемлющий контроль и внутренняя система экспортного контроля. / Лек /				
1.9	Документационное обеспечение экспортного контроля Сущность экспортного контроля. Международная и правовая база экспортного контроля. Документационное обеспечение экспортного контроля: идентификационное заключение, лицензия ФСТЭК, разрешение КЭК. Изменения в системе экспортного контроля в связи с санкциями и особенности заполнения документов. Всеобъемлющий контроль и внутренняя система экспортного контроля. / Пр /	6	2	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.10	Документационное обеспечение экспортного контроля Сущность экспортного контроля. Международная и правовая база экспортного контроля. Документационное обеспечение экспортного контроля: идентификационное заключение, лицензия ФСТЭК, разрешение КЭК. Изменения в системе экспортного контроля в связи с санкциями и особенности заполнения документов. Всеобъемлющий контроль и внутренняя система экспортного контроля. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /	6	14	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.11	Транспортные документы и порядок их оформления Документы экспедиционного обслуживания: поручение экспедитору, экспедиторская расписка. Международные экспедиторские документы FIATA. Транспортные документы: CMR, AWB, коносамент, пресс-релиз, СМГС-накладная. Особенности оформления транспортных документов. Упаковочный лист и его назначение. Погрузочные документы: акт погрузки, грузовой манифест. Универсальный передаточный документ (УПД) – функции и роль в сделке. Документы страхования груза. Страховой полис и генеральный страховой полис. Ковернот и открытый слип. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /	6	16	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.12	Валютные расчеты и платежные документы Сущность валюты, валютных ценностей и валютных операций. Открытие и ведение валютного банковского счета. Коммерческие документы: инвойс, проформа-инвойс. Способы и формы валютных расчетов. Платежные документы при использовании различных форм расчетов: инструкция по банковскому переводу; · заявка на банковскую тратту; извещение об инкассовом платеже; извещение о приеме по товарному аккредитиву; извещение о принятии товарного аккредитива; извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву; инкассовое поручение. Валютно-финансовые условия контракта и правила их прописания. Товарораспорядительные и товаросопроводительные документы. Банковские гарантии: сущность, виды и функции. Документы валютного контроля: УНК, ведомость банковского контроля. Формы учета и отчетности: справка о подтверждающих документах. Банковская выписка и ее значение. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /	6	16	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.13	Документы налогового контроля Подтверждение нулевой ставки НДС: документы, определенные Налоговым кодексом РФ. Перечень документов при работе со странами ЕАЭС и за пределами ЕАЭС. Особенности оформления документов, подтверждающих факт экспорта/импорта по сделке. Документы для подтверждения суммы возмещения/зачета НДС при экспорте. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /	6	16	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7
1.14	Регламенты организации внешнеторгового документооборота на предприятии.	6	17	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.3, Л2.2

	Сущность, функции и структура регламентов. Регламенты работы специалистов по ВЭД. Система информационных потоков между подразделениями предприятия в рамках реализации внешнеторговых сделок. Подготовка и исполнение регламентов. Написание доклада с использованием LibreOffice. / Ср /				
1.15	/ Экзамен /	6	9	УК-4, ПК-3	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5, Л2.6, Л2.7

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Воронкова О. Н., Пузакова Е. П., Пузакова Е. П.	Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие	М.: Экономистъ, 2008	82
Л1.2	Жудро, М. К., Жудро, М. М.	Внешнеэкономическая деятельность. Практикум: учебное пособие	Минск: Вышэйшая школа, 2017	https://www.iprbookshop.ru/90751.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Липатов, В. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	https://www.iprbookshop.ru/10641.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1		Журнал "Деньги и кредит"	,	1
Л2.2		Журнал "Финансовые исследования"	,	1
Л2.3		Журнал "Страховое дело"	,	1
Л2.4	Забелин В. Г.	Транспортные операции во внешней торговле: учебное пособие	Москва: Альтаир МГАВТ, 2014	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429821 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5		Валютный контроль при осуществлении внешнеторговых сделок: общие вопросы	Саратов: Вузовское образование, 2013	https://www.iprbookshop.ru/14500.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6	Забелин, В. Г., Зарецкая, Е. В.	Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение: учебное пособие	Москва: Московская государственная академия водного транспорта, 2015	https://www.iprbookshop.ru/46433.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.7	Баклаков, П. А., Гладков, А. Р., Карпович, О. Г., Кожуханов, Н. М., Липагова, Н. Г., Лобас, Е. В., Мантусов, В. Б., Мозжегорова, О. А., Новиков, В. Е., Сомов, Ю. И., Сокольникова, О. Б., Шишкина, О. В., Юрченко, О. А., Мантусова, В. Б.	Торговые ограничения. Экспортный и валютный контроль: учебник	Москва: Российская таможенная академия, 2018	https://www.iprbookshop.ru/84867.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Ведение бизнеса/Doing Business Всемирного банка (www.doingbusiness.org)

База данных ЮНКТАД/UNCTAD Database (<https://unctadstat.unctad.org/>)

5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

Libre Office

5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)			
<p><i>Знать</i> виды документов, обеспечивающих каждый этап внешнеэкономической операции</p>	<p>Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения</p>	<p>Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения, целенаправленность анализа; объем выполненных работ по оптимизации документооборота (в полном, не полном объеме);</p>	<p><i>Т – тест (1-30), Д- доклад (1-9), ЭВ – вопросы к экзамену(1-22)</i></p>
<p><i>Уметь</i> оформлять транспортные, платежные, маркетинговые, таможенные документы, обеспечивающие реализацию внешнеторговых сделок</p>	<p>Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения</p>	<p>Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения, целенаправленность анализа; объем выполненных работ по оптимизации документооборота (в полном, не полном объеме);</p>	<p><i>Т – тест (1-30), Д- доклад (1-8), ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-7)</i></p>
<p><i>Владеть</i> методиками избегания типичных ошибок в оформлении документов внешнеторговой сделки</p>	<p>Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения</p>	<p>Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения, целенаправленность анализа; объем выполненных работ по оптимизации документооборота (в полном, не полном объеме);</p>	<p><i>ГЗ- групповое задание (4 группы), ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-7)</i></p>

ПК-3: способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности компаний различных форм собственности, государственных органов, использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, маркетингового, договорного, документарного сопровождения международных бизнес-операций			
<i>Знать</i> этапы внешнеторговой сделки, государственные органы власти, оформляющее разрешительные документы по сделкам и их правовую базу	Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения	Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения, целенаправленность анализа; объем выполненных работ по оптимизации документооборота (в полном, не полном объеме);	<i>Т – тест (1-30), Д - доклад (1-9), ЭВ – вопросы к экзамену(1-22)</i>
<i>Уметь</i> соотносить информацию, выносимую в графы внешнеторговых документов из учетных документов компании	Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения	Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения, целенаправленность анализа; объем выполненных работ по оптимизации документооборота (в полном, не полном объеме);	<i>Т – тест (1-30), Д- доклад (1-8), ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-7)</i>
<i>Владеть</i> навыками подготовки транспортных, коммерческих, таможенных документов	Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения	Поиск, сбор и анализ необходимой литературы, источников Интернет, регламентов и документов системы государственного регулирования ВЭД в РФ, ФСБУ, анализ практических документов и кейсов на предмет ошибок, обоснование их устранения, целенаправленность анализа; объем выполненных работ по оптимизации документооборота (в полном, не полном объеме);	<i>ГЗ - групповое задание (4 группы), ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-7)</i>

1.2. Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

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

Вопросы к экзамену

1. Охарактеризуйте этапы жизненного цикла внешнеэкономического проекта и систему обеспечивающих документов.
2. Назовите документы на преддоговорной стадии и дайте характеристику их содержания.
3. Охарактеризуйте документы для таможенного оформления сделок с партнерами из стран ЕАЭС.
4. Назовите и раскройте структуру документов для таможенного оформления сделок с партнерами за пределами ЕАЭС.
5. Обоснуйте разрешительную документацию по выполнению запретов и ограничений в условиях санкций.
6. Дайте характеристику документов, оформляемых участниками ВЭД в рамках прямых ограничений (квотирование, лицензирование).
7. Раскройте виды таможенных и административных формальностей и обеспечивающие документы.
8. Назовите документы, подтверждающие качество и безопасность продукции, и раскройте условия их получения.
9. Охарактеризуйте документы, стимулирующие сделку, и их назначение и условия оформления.
10. Раскройте особенности сертификации на рынках зарубежных стран различной продукции (на примере ЕС, Китая, Индии, ОАЭ, Южной Кореи и др.).
11. Охарактеризуйте систему и документационное обеспечение экспортного контроля.
12. Охарактеризуйте внутренние и международные транспортно-экспедиторские документы
13. Обоснуйте особенности оформления транспортных документов для различных видов транспорта.
14. Охарактеризуйте виды, функции и содержание документов страхования груза.
15. Раскройте назначение коммерческих документов.
16. Опишите документооборот по открытию и ведению валютных банковских счетов.
17. Раскройте платежно-банковские документы для разных способов и форм валютных расчетов.
18. Охарактеризуйте документооборот в рамках процедуры валютного контроля.
19. Перечислите и охарактеризуйте требования по оформлению документов подтверждения нулевой ставки по экспортному НДС.
20. Перечислите и охарактеризуйте требования по оформлению документов для подтверждения суммы возмещения/зачета НДС при экспорте.
21. Обозначьте документарные особенности оформления сделок при работе со странами ЕАЭС.
22. Раскройте сущность и структуру регламентов для обеспечения внешнеторговой сделки.

Максимальное количество баллов – 100.

Критерии оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале.

- 85-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 67-84 балла (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по

применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно») - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

Тесты

1. Документ, при помощи которого покупатель информирует продавца о принятии в принципе его предложения и намерении начать переговоры по заключению контракта:

- а) акцепт,
- б) запрос,
- в) заявка на инструкции по поставке,
- г) письмо о намерениях.

2. Письменная инициатива экспортера к заключению сделки - это:

- а) спецификация
- б) оферта
- в) запрос
- г) контракт

3. Письменная инициатива импортера к заключению сделки - это:

- а) спецификация
- б) оферта
- в) запрос
- г) контракт

4. Какие действия относятся к действиям продавца:

- а) выставление контрферты.
- б) участие в торгах.
- в) акцепт оферты.
- г) подтверждение заказа.

5. Какие действия относятся к действиям покупателя:

- а) выставление оферты.
- б) участие в торгах.
- в) акцепт оферты.
- г) подтверждение заказа.

6. Какие товары (технологии и услуги) являются объектом экспортного контроля?

- а) Товары (технологии и услуги) военного назначения
- б) Товары (технологии и услуги) гражданского назначения, которые могут быть использованы для создания оружия массового поражения
- в) Товары (технологии и услуги) в которых реализованы новейшие достижения науки и техники.

7. Сертификат – это

- а) документ, подтверждающий соответствие продукции установленным требованиям
- б) документ, устанавливающий обязательные для применения организационно-технические и общетехнические положения, порядки, методы выполнения работ
- в) документ, устанавливающий количественные или качественные критерии, которые должны быть удовлетворены.

8. Для соблюдения требований о защите животных и растений государства ввоза товара экспортеру надо
- а) Оформить сертификат происхождения товара
 - б) Оформить экспортную лицензию
 - в) Оформить фитосанитарный и ветеринарный сертификаты
9. В каких случаях необходимо обязательно сертифицировать продукцию при экспорте
- а) если это предусмотрено требованиями законодательства страны, куда товар ввозится.
 - б) если необходимо подтверждение качества продукции
 - в) если вы продаете свою продукцию за рубежом
10. Что относится к понятию иностранная валюта, используемому в валютном законодательстве Российской Федерации?
- а) банкноты и монеты, находящиеся в обращении и являющиеся законным средством наличного платежа на территории соответствующего иностранного государства (группы иностранных государств)
 - б) дорожные чеки
 - в) ценные бумаги иностранного государства
 - г) средства на банковских счетах
11. Документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем:
- а) манифест,
 - б) коносамент,
 - в) чартер,
 - г) накладная.
12. Документ, выдаваемый покупателем и разрешающий отправку товаров после получения от продавца извещения о готовности товара к отгрузке:
- а) разрешение на поставку,
 - б) извещение об отправке,
 - в) наряд на вывоз со склада,
 - г) инструкция по отправке
13. Документ, который содержит перечень ассортимента товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого места количества и рода товара, его сорта и марки:
- а) коммерческий счет,
 - б) спецификация,
 - в) техническая документация,
 - г) сертификат качества.
14. Качество товара, подлежащего поставке на экспорт должно подтверждаться:
- а) национальными сертификатами;
 - б) национальными сертификатами наряду с сертификатами, выдаваемыми международными инспекционными организациями;
 - в) европейскими сертификатами качества;
 - г) особых требований не предъявляется.
15. Счет, который содержит сведения о цене и стоимости партии товара, но не является расчетным документом:
- а) коммерческий счет,
 - б) счет-фактура,
 - в) проформа-счет,
 - г) счет-спецификация
16. Экспедиторская расписка это:
- а) документ, определяющий основные параметры груза, перевозку которого должен организовать экспедитор, и четкое Кейс клиента на организацию такой перевозки;
 - б) документ унифицированной формы, выдаваемый экспедитором клиенту после получения груза в качестве подтверждения того, что экспедитор приступил к выполнению распоряжения

грузоотправителя отправить груз получателю, указанному в документе, или держать его на своем складе для этого грузополучателя;

в) документ унифицированной формы, выдаваемый экспедитором клиенту при необходимости складирования груза для его хранения, накопления, консолидации, сортировки, переупаковки;

г) документ, выдаваемый экспедитором клиенту при приеме груза, если экспедитор является организатором перевозки груза, осуществляемой с участием различных видов транспорта, включая морской или речной, на всем пути следования груза.

17. Документ или группа документов, оформленных в установленном порядке, подтверждающих факт, обстоятельства и практику страхового случая:

а) страховой акт,

б) страховая гарантия,

в) контргарантия,

г) открытый слип

18. Ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение банку произвести платеж указанной в ней суммы – это

а) чек;

б) вексель;

в) коносамент.

19. Банковское извещение, посылаемое одним контрагентом другому, об изменениях в состоянии взаимных расчетов:

а) платежное поручение,

б) авизо,

в) акцепт,

г) банковский перевод.

20. Документ, составленный по установленной форме, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товара – это

а) таможенная декларация;

б) страховой сертификат;

в) сертификат качества;

г) упаковочный лист.

21. Документы, подтверждающие наличие договора перевозки товаров и сопровождающие их при такой перевозке – это

а) Страховые документы;

б) Таможенные документы;

в) Транспортные документы.

22. Манифест это –

а) документ, содержащий перечень коносаментов. Представляется судовой администрацией таможенным органам, а также агентам и стивидорам в порту назначения.

б) документ, при помощи которого грузоотправитель сообщает сведения о товарах для таможенного транзита.

в) документ, подготавливаемый экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны-импортера для утверждения против уплаты консульского сбора.

23. Разрешение на отгрузку это –

а) документ, который выдается представителем продавца после проведения приемочных испытаний оборудования на предприятии поставщика с целью установить соответствие товара условиям заказа.

б) документ, который выдается представителем покупателя после проведения приемочных испытаний оборудования на предприятии поставщика с целью установить соответствие товара условиям заказа.

в) документ, который выдается экспертами бюро товарных экспертиз после проведения приемочных испытаний оборудования на предприятии поставщика с целью установить соответствие товара условиям заказа.

г) документ, который выдается таможенными органами.

24. Какой документ FIATA свидетельствует о приеме груза в сборном контейнере:

а) FCR

б) SIC

в) FFI

г) FBL

25. УПД выполняет функции:

а) акта сдачи-приемки

б) счета-фактуры

в) транспортного документа

г) подтверждающего документа.

26. Упаковочный лист – это:

а) документ, который содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в одном товарном месте (ящике, коробке, контейнере) и необходим, обычно когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары;

б) документ, который содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте (ящике, коробке, контейнере) и необходим, обычно когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары;

в) документ, который содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте (ящике, коробке, контейнере) и необходим, обычно когда в одной упаковке содержатся одинаковые по ассортименту товары;

г) документ, который содержит перечень товара, находящихся в каждом товарном месте (ящике, коробке, контейнере) и необходим, обычно когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары

27. Коммерческий акт – это:

а) документ, составленный покупателем, либо его представителем, удостоверяющий факт недостачи, порчи или повреждения груза при его получении в пункте назначения

б) документ, составленный перевозчиком, либо его представителем, удостоверяющий факт недостачи, порчи или повреждения груза при его выдаче получателю в пункте назначения;

в) документ, составленный продавцом, либо его представителем, удостоверяющий факт недостачи, порчи или повреждения груза при его выдаче получателю в пункте назначения;

г) документ, составленный перевозчиком, либо его представителем, удостоверяющий факт доставки груза и его выдачу получателю в пункте назначения

28. Сертификат (свидетельство) о происхождении товара - это:

а) документ, выдаваемый компетентным органом в стране импортера, который четко удостоверяет происхождение товара из конкретной страны;

б) документ, выдаваемый компетентным органом в стране импортера, который четко удостоверяет происхождение товара из страны-импортера;

в) документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера, который четко удостоверяет происхождение товара из конкретной страны;

г) документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера, который четко удостоверяет происхождение товара из страны-экспортера

29. Фитосанитарное свидетельство – это:

а) документ, который выдается компетентным органом страны-экспортера и удостоверяет, что пищевые продукты и продукты животноводства, включая мясопродукты, пригодны для потребления людьми, с указанием при необходимости сведений о проведенном контроле;

б) документ, который выдается компетентным органом страны-экспортера и удостоверяет, что живой скот или птица не заражены паразитами и болезнями, а также содержит сведения относительно их происхождения и вакцинации и другой обработки, которой они подвергались;

в) документы, которые выдаются официальными органами по карантину или защите растений экспортирующей страны и удостоверяют, что соответствующие материалы не заражены вредителями и болезнями и что они происходят из благополучных в карантинном отношении районов;

г) документ, который выдается компетентным органом страны-экспортера и удостоверяет незараженность растений, плодов или овощей и пригодность их для потребления с указанием сведений относительно дезинфекции или другой обработки, которой они, возможно, подвергались.

30. Сопоставьте термин и его толкование

- | | |
|---------------------------------------|--|
| 1. Банковская гарантия | А. документ, выписываемый покупателем в соответствии с применяемым законодательством, в котором содержится его одностороннее обязательство выплатить по предъявлению самого документа на дату, определяемую из данного документа, указанную сумму денег приказу конкретного лица или предъявителя. |
| 2. Инструкция по банковскому переводу | Б. документ, согласно которому банк обязуется выплатить оговоренную сумму денег названной стороне на условиях, указанных в нем |
| 4. Долговое обязательство | В. документ, посредством которого банку даются инструкции или поручения обработать финансовые и (или) коммерческие документы с целью получения акцепта и (или) платежа или предъявлять документы на других условиях, которые могут быть в нем указаны. |
| 3. Инкассовое поручение | Г. документ, в котором клиент поручает своему банку произвести выплату определенной суммы в указанной валюте названной стороне, находящейся в другой стране, либо оговоренным способом (например, по телеграфу, авиапочтой), либо способом, оставленным на усмотрение банка. |

Критерии оценки:

Максимальное количество баллов за тест – 25 баллов.

- 25-20 баллов выставляется студенту, если он дал 80% правильных ответов;
- 19-13 баллов студент может получить, если он дал 70% правильных ответов;
- 12-5 балла выставляется студенту, если он дал 51% правильных ответов
- 4-0 балла выставляется, если он дал менее 50% правильных ответов.

Практико-ориентированные задания

Задание 1. Компании необходимо составить таможенную декларацию, в которой необходимо указать сведения о товаре, в том числе и классификационный код товара по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД). Представьте развернутую характеристику в соответствии с ТН ВЭД, если компания поставляет автоматическую машину по резке/зачистке провода Котакс Карра 235

Информацию по ТН ВЭД получить с сайта <http://tamognia.ru>

Задание 2. Компания производит лакокрасочные материалы на основе синтетических полимеров. Одной из товарных позиций является автоэмаль металлизированная 130-градусной сушки, которая используется для промышленной сборки автотранспортных средств. Определите в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) к какой группе и подгруппе относится эта товарная позиция.

Информацию по ТН ВЭД получить с сайта <http://tamognia.ru>

Задание 3. Компания готовит кедровые орехи в скорлупе для экспорта в страны СНГ и далее зарубежье. Для удобства орехи будут засыпаны в фанерные ящики. Какие разрешительные документы должен оформить экспортёр для оформления этой сделки? Есть ли разница при экспорте кедровых орехов в страны ЕАЭС, СНГ, ЕС и других? Ответ обоснуйте.

Задание 4. Предприятие планирует отправить детское и взрослое нижнее бельё в страны Таможенного союза, и ведёт переговоры с Европейскими компаниями. Какие разрешительные документы могут потребоваться: а) для поставок в страны Таможенного союза? Б) в страны ЕС? Имеет ли значение целевая аудитория (дети и взрослые) при экспорте товаров в различные страны? Ответ обоснуйте.

Задание 5. ОАО «Аксайский стекольный завод» выпускает стандартную зеленую бутылку емкостью 0,5 литра в размере 140 млн. штук в год, из которых 17,5 млн. шт. отправляется на экспорт в страны ближнего зарубежья. При этом на российском рынке увеличивается спрос на стеклоты бутылку пивную оригинальной формы в связи с организацией совместных производств пива. Данная тенденция ставит перед заводом задачу перехода на международные стандарты деятельности и расширения ассортимента выпускаемой продукции и рынков сбыта. Обоснуйте, какие методы управления качеством целесообразно использовать предприятию. Разработайте схему этапов осуществления сертификации производства ОАО «Аксайский стекольный завод», в соответствии с международными стандартами ИСО.

Задание 6. Небольшая Московская компания, занимающаяся производством велосипедов, разработала линейку продукции для больших городов, со складывающейся велосипедной рамой, что позволяло потребители решать проблемы с парковкой велосипедов и маневренностью при проезде общественным транспортом. Был заключен экспортный контракт с американским контрагентом на поставку партии велосипедов (код ТН ВЭД 8712003000) в Нью-Йорк. В связи с санкционным режимом иностранный контрагент зафиксировал в контракте необходимость предоставления сертификата страны происхождения. При этом партия была произведена частично из комплектующих ведущих европейских производителей, таможенная стоимость по которым в каждом изделии составила: – шины – 50 долл. США (ТН ВЭД 4011500009), седло (ТН ВЭД 8714950000) – 25 долл. США, комплектующие и запчасти (ТН ВЭД 8714991000) – 100 долл. США. Рама на сумму 85 долл. США производится самим российским экспортером. Также прямые расходы на обработку составили 95 долл. США. Цена одной единицы продукции для американского контрагента составила 400 долл. США.

Задание:

1. Сможет ли экспортер получить сертификат страны происхождения РФ? Ответ обоснуйте расчетом.
2. Куда ему обращаться и на основании чего обосновывать российское происхождение товара?
3. Какие последствия с точки зрения экономики сделки могут быть при поставке товара без сертификата страны происхождения?

Задание 7. а) Российская компания поставляет буровые коронки диаметром 58 мм, 72 мм и 1200 мм (Товарная позиция ТН ВЭД - 8207) в Германию, для компании (строительная компания), которая будет работать в Монголии на строительстве производственного объекта.

Пояснение: буровые коронки - это инструмент для бурения скважин в геологоразведке, нефтедобыче, строительстве и других отраслях промышленности. Буровой коронкой зубной врач «чистит» проблемный зуб для установки пломбы. Виды, типы и область применения этого инструмента очень широка и многообразна.

б) Поставляются буровые коронки диаметром 58 мм и 70 мм для компании «Х» в Азербайджан. Известно, что Азербайджанская компания «Х» является одной из ведущих компаний военно-промышленного комплекса Азербайджана.

Задание:

1. Каковы действия Российского экспортёра с точки зрения экспортного контроля?
2. Какие документы необходимо оформить?

Максимальное количество баллов – 10 за одно ПОЗ. В течение семестра студент решает два практико-ориентированных задания. Итоговый максимальный балл – 20.

Критерии оценки:

- 10-6 баллов выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на вопросы ПОЗ, построив при необходимости схему или произведя расчеты с привлечением формул, аргументировал свою позицию.
- 5-2 балла выставляется обучающемуся, если он с помощью других студентов или преподавателя сумел правильно ответить на вопросы ПОЗ, но аргументация отсутствует или не верна
- 0-1 балла выставляется, если обучающийся не владеет темой и не может ответить ни на один вопрос и провести аргументацию ситуации.

Темы докладов

1. Сертификация российской продукции в условиях санкций.
2. Поставки продуктов питания в страны исламского мира: особенности сертификации.
3. Резэкспортные сделки: особенности документооборота в условиях санкций.
4. Особенности документооборота по сделкам со странами ЕАЭС.
5. Международная практика экспортного контроля и ее адаптация в РФ.
6. Процедуры подтверждения страны происхождения в торговле с разными странами: сравнительный анализ.
7. Типичные ошибки в документах при таможенном декларировании.
8. Типичные ошибки в документообороте при подтверждении нулевой ставки по экспортному НДС.
9. Влияние санкций на документооборот по валютным расчетам.

Максимальное количество баллов – 10.

Критерии оценки докладов:

Баллы	Описание
10-7	1) во введение четко сформулирован тезис, соответствующий теме эссе, выполнена задача заинтересовать читателя; 2) деление текста на введение, основную часть и заключение 3) в основной части; 3) логично, связно и полно доказывается выдвинутый тезис; 4) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 5) правильно (уместно и достаточно) используются разнообразные средства связи (презентация); 6) для выражения своих мыслей не пользуется упрощённо-примитивным языком; 7) демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию, выполнены.
6-5	1) во введение четко сформулирован тезис, соответствующий теме эссе, в известной мере выполнена задача заинтересовать читателя; 2) в основной части логично, связно, но недостаточно полно доказывается выдвинутый тезис; 3) заключение содержит выводы, логично вытекающие из содержания основной части; 4) уместно используются разнообразные средства связи (презентация); 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.

4-2	1) во введение тезис сформулирован нечетко или не вполне соответствует теме эссе; 2) в основной части выдвинутый тезис доказывается недостаточно логично (убедительно) и последовательно; 3) заключение выводы не полностью соответствуют содержанию основной части; 4) недостаточно или, наоборот, избыточно используются средства связи 5) для выражения своих мыслей студент не пользуется упрощённо-примитивным языком.
1	1) во введение тезис отсутствует или не соответствует теме эссе; 2) в основной части нет логичного последовательного раскрытия темы; 3) выводы не вытекают из основной части; 4) средства связи не обеспечивают связность изложения; 5) отсутствует деление текста на введение, основную часть и заключение; 6) язык работы можно оценить как «примитивный».
0	1) работа написана не по теме; 2) в работе один абзац и больше позаимствован из какого-либо источника.

Темы групповых творческих заданий

Задание выполняется в группе по 3-4 человека на примере конкретной ситуации из заданий 1-4.

Задание 1. «Лучок для белорусов»

Торговая компания, занимающаяся оптовой торговлей овощной продукцией. Регистрация в г. Краснодар для осуществления внешнеэкономических операций (1 год). Опыта экспорт нет.

Цель: Начать экспортную деятельность с нуля, так как компания в г. Краснодар специально создавалась для целей обеспечения экспортных поставок из Крыма.

Ассортимент продукции, предназначенной к экспорту, включает лук ялтинский красный (плоский), лук репчатый, пекинская капуста. Товар скоропортящийся. Формирование партии и отгрузки могут происходить как с территории Республики Крым, так и из Краснодарского края.

В качестве целевого выбран рынок Республики Беларусь. Целевые клиенты – торговые сети-ритейлеры. В качестве таковых выбраны сети ООО «Евроторг».

Лук ялтинский красный предполагается поставлять из Джанкоя на условиях ДАР Минск. Планируется пробная отгрузка. Для оптимизации логистических затрат и получения прибыли по сделке была предложена сборная партия – 1 тонна ялтинского и 19 тонн репчатого лука. ООО «Евроторг» согласились. В результате изменилось место отгрузки – г. Краснодар и довоз 1 тонны ялтинского лука из Джанкоя в Краснодар.

Так как ООО «Евроторг» в условиях платежа предусмотрел постоплату в течение 14 календарных дней. Датой поставки принята дата приемки товара на склад Покупателя.

После пробной поставки ООО «Евроторг» сделало заказ на следующую партию 1500 кг ялтинского лука и пекинская капуста. Отгрузка из Республики Крым.

Задание 2. «Банановые чипсы в Китай»

Компания «Гриншир» из Краснодарского края производитель натуральной, экологичной, полезной, сбалансированной продукции, с сохранением витаминов и т.п. (сегмент «БЕЗ» и «органик»). Продуктовая линейка включает в себя фрукты сушеные, чипсы и снеки фруктовые, фруктово-ореховые и ягодно-фруктовые миксы. Общее название продукции компании – здоровые снеки.

Компания была первой в России, создавшей технологию производства банановых чипсов изобретена самими технологами компании и является уникальной. Чипсы имеют оригинальную вкусовую линейку – тонике, хрустящие, слегка обжаренные слайсы банана.

Продукты сертифицированы системой сертификации ГОСТ Р.

Производственные мощности компании позволяют расширить рынок продаж. В компании есть 3 англоговорящих сотрудника, которые способны осуществлять переговоры, также есть специалисты в сфере ВЭД.

Каналами продаж являются традиционные ритейлеры, розница, сети здорового питания, кофейни, кинотеатры, сети АЗС, сектор HoReCa.

Компания имеет опыт поставок в Казахстан, Беларусь, Израиль (имеет сертификацию «кошер»).

Также компания прошла сертификацию продукции в Китае и осуществила первую поставку.

Цель Компании – выход на китайский рынок на постоянной основе. Проведенное маркетинговое исследование показало, что общий размер рынка органических продуктов питания – 4-й в мире по величине, рост в годовом исчислении 20%. В Азиатско-Тихоокеанском регионе Китай – лидер по объемам продаж органической фасованной продукции.

В качестве потенциальных покупателей были выбраны дистрибьюторы здоровых органических продуктов питания, в том числе Fields China (работает как онлайн-продуктовый магазин в Китае. Компания была основана в 2009 году и базируется в Шанхае, Китай. Компания имеет свой интернет магазин), Hele kang (самый крупным он-лайн розничный торговец органической еды и натуральных продуктов в Китае), Leesmum (Интернет-магазин, специализирующийся на онлайн торговле органических продуктов питания и экологических товаров для дома. Компания имеет более 10 млн. клиентов с доставкой на дом).

Задание 3. «Дом вверх дном»

Компания «Дом вверх дном» была основана в 2015 году, в настоящий момент компания занимает лидирующие позиции на рынке России, построено 13 перевернутых домов. Кроме этого в портфеле компании есть «Дом Великана» (арт-объект с большими предметами интерьера, созданными для фотосессий посетителей). В настоящий момент команда компании состоит из 7 энтузиастов, которые занимаются развитием проекта в России. Компания проводила переговоры с клиентами в Испании и Казахстане, но подписанием контракта не завершились.

Дома подходят и эффективно работают как в крупных городах, так и городах с населением от 200 тыс. чел.

Компания хочет выйти на внешние рынки с целью наращивания объемов продаж.

Компания обладает всем необходимым оборудованием для производства металлоконструкций и мебели для интерьеров Перевернутых домов и Домов Великанов. Производство расположено в г. Ростов-на-Дону и оборудовано высокопроизводительными линиями. Технологический и выпускающий контроль обеспечен соблюдением стандартов ISO 9001 и сертификатом соответствия Международного контрольного комитета. Производственные мощности загружены на 50%, а в случае появления новых заказов, объемы производство могут быть увеличены.

Компания «Дом вверх дном» является единственным в России и одним из немногих в мире, производящих перевернутые дома в мире. Каждый год предприятие показывает рост производства, выручки. За последние 3 года – рост продаж на внутреннем рынке составил 2 раза. Финансовое положение компании – благоприятное. Имеются инвестиционные планы по реализации новых проектов.

Маркетинговые исследования проводились поверхностно по странам СНГ и Европы. Исследования показали, что для рынка СНГ никаких дополнительных разрешительных документов не нужно. Для стран Европы требуются дополнительные исследования и документы, стоимость которых высока.

У компании есть не адаптированные под зарубежные рынки промо-материалы, веб-страница функционирует только на русском языке.

Компания заинтересована в развитии экспортного направления. При этом компания еще не предпринимала никаких практических шагов по данному вопросу, не проводила маркетинговых исследований, не анализировала конкурентов. У компании отсутствует информация по механизмам выбора целевых стран, организации каналов продвижения и сбыта продукции.

Задание 4. «Автохолод в Индию»

Компания «Автохолод» была основана в 2004 году, в настоящий момент компания занимает лидирующие позиции на рынке России, по производству и продаже холодильного оборудования для грузового транспорта. География продаж в России – 70 регионов, более 90 дилеров. На территории России есть региональные склады оборудования. Срок гарантии на продукцию 2 года. Возможности поставки товара по России в течение 1 дня.

Производственные площади завода составляют 10 000 кв.м. Имеется собственное конструкторское бюро, которое занимается как разработкой новых видов товара, так и доработкой текущих под требования заказчика. На производстве установлено более 100 станков различной направленности. В производстве используются комплектующие от ведущих мировых производителей. Производство расположено в г. Ростов-на-Дону. Технологический и выпускающий контроль обеспечен соблюдением стандартов ISO 9001.

Производственные мощности загружены на 50%, а в случае появления новых заказов, объемы производства могут быть увеличены.

Каждый год предприятие показывает рост производства, выручки, расширение географии продаж. За последние 3 года наблюдается двукратное увеличение производственных площадей, развитие производственных линий и установка новых станков.

Финансовое положение компании – благоприятное. Имеются инвестиционные планы по реализации новых проектов за границей и возможность инвестировать в развитие экспортных продаж.

В настоящий момент компания уже поставляет товар в 20 зарубежных стран. Но в планах компании расширить свою географию присутствия и выйти на постоянные объемы поставок в 2023 году на рынок Индии. В Индии насчитывается около 250 компаний перевозчиков-рефрижераторов, в основном малых и неинтегрированных. Основные поставщики автокондиционеров в Индию – международные компании Carrier, Thermo King, Hwasung, а также местные производители - Sidwal Refrigeration Industries Pvt. Ltd. и совместное предприятие Konvekta-Excel

Компания заинтересована в развитии экспортного направления. У компании имеются переведенные на англ. язык промо-материалы, сайт, коммерческое предложение.

В штате компании есть выделенный отдел по работе с иностранными партнерами и документальному сопровождению экспортных отгрузок.

Задание:

На основе приведенных данных обоснуйте документооборот в соответствии с этапами внешнеторговой сделки.

Ответ представляется в форме презентации и защищается публично. По результатам проведенной работы ведется дискуссия в учебной группе.

Максимальное количество баллов – 45.

Критерии оценки:

- 45-30 баллов выставляется обучающимся в рамках подгруппы, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации и аргументировав полностью свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала. В ходе ответов на дополнительные вопросы выявляется вклад каждого участника подгруппы, что приносит ему дополнительные баллы

- 29-20 баллов выставляется обучающимся, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации, но выстроили аргументацию недостаточно полно; либо достаточно полно аргументировали свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала, но не представили материал в форме презентации;

- 19-10 баллов выставляется, если обучающиеся выполнили групповое задание, недостаточно полно представив аргументацию, предоставили презентацию, но не показали командной работы и не ответили на дополнительные вопросы

-9-0 баллов выставляется, если обучающиеся не владеют темой, не выполнили презентацию по

зданию, по одиночке выполняли куски и не показали командной работы, не выполнили групповое задание

3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 3 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации устно, путем собеседования с преподавателем и представлением подготовленного в течение 30 минут ответа на вопросы билета. Количество вопросов в экзаменационном задании – 2, включая 1 теоретический вопрос и 1 практико-ориентированное задание в рамках ФОС. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются правовые, организационные и методические основы государственного воздействия на деятельность российских предприятий во внешнеэкономической сфере, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки интерпретации и анализа правовых норм с учетом корреляции и эффективности их применения в рамках документационного сопровождения внешнеторговых сделок, как в организации внутреннего документооборота компании, так и в рамках государственного контроля за внешнеторговой сделкой.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу, нормативно-правовые акты, регламентирующие реализацию внешнеэкономической деятельности;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- выполнить групповые творческие задания.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить доклад по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические указания по подготовке и написанию докладов

Доклад – это краткое устное или письменное изложение научной темы (вопроса), составленное на основании проведенного исследования, обзора одного или нескольких литературных и других источников. В нем, как правило, освещаются научные исследования, выполненные автором доклада, с изложением поставленной гипотезы, системы доказательств, эксперимента и полученных результатов, указываются научная новизна и практическое значение этих результатов (т.е. носит научно-исследовательский характер). Такой доклад, составляемый студентом, должен освещать один из вопросов темы исследования по литературным источникам. Здесь следует описать состояние объекта исследования (например, носителей первичной информации), указать имеющиеся недостатки и дать предложения по их устранению. Завершается доклад кратким выводом по основным положениям научной темы (вопроса). Следовательно, подготовка доклада требует определенных навыков.

При составлении доклада приводятся основные теоретические, экспериментальные, описательные результаты. При этом предпочтение отдают новым и проверенным фактам, результатам долгосрочного значения, важным для решения практических вопросов, например, таких как: трудоемкость обработки информации для учета и аудита, использование товарно-материальных ценностей на вычислительных машинах и т.п. В докладе указывается, являются ли числовые значения первичными или производными,

результатами единичного наблюдения или ряда повторных наблюдений; приводятся пределы точности, надежности, интервалы достоверности и новые сведения, выходящие за эти пределы и за пределы первоисточника (источника данных из других публикаций и т. п.), выводы и предложения, принятые и отвергнутые гипотезы, указывается область применения результатов исследования, значение сведений не должно быть преувеличено. Если в первоисточнике отсутствует какая-либо часть (методы, выводы, область применения), то ее в докладе опускают, сохраняя последовательность изложения.

Работа над докладом требует значительного времени и последовательного выполнения базовых этапов разработки. Во-первых, следует выбрать тему, исходя из собственных интересов и из общей значимости и актуальности рассматриваемого вопроса. Следующий этап – выбор источников (обычно в пределах 5-10 работ) и их подробное изучение. Отличительными чертами научной литературы являются наличие справочно-библиографического аппарата, публикации в изданиях академических институтов, крупных университетов. Чтение научной литературы, по сравнению информационной, требует специфических навыков и подходов. Далее – систематизирование и аналитическая обработка полученной информации. Написание доклада в обязательном порядке предваряет составление его плана для дальнейшего руководства. Правильно построенный план доклада служит организующим началом в работе по написанию доклада помогает систематизировать материал, обеспечивает последовательность его изложения.

План доклада простой, состоящий из введения, разделов и заключения. Во введении должна быть обоснована актуальность темы, сформулированы цели работы и основные вопросы, которые предполагается раскрыть в докладе для достижения поставленной цели, а также должно быть указано, с использованием каких материалов выполнена работа - дается краткая характеристика использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами темы. Кроме того, во введении необходимо указать методологическую базу, на основе которой будет построено исследование. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы. В основной части работы необходимо достаточно полно и убедительно раскрыть все пункты плана, сохраняя логическую связь между ними и последовательность перехода от одного к другому с использованием современных методов экономико-математического анализа. Каждый раздел рекомендуется заканчивать кратким выводом. В заключении обобщается изложенный в основной части материал, формулируются общие выводы, указывается, что нового лично для себя вынес автор доклада из работы над ним. Делая выводы, необходимо учитывать опубликованные в литературе различные точки зрения на изложенную в работе проблему, сопоставить их и отметить, какая из них больше импонирует автору доклада. Во всей работе, особенно во введении и заключении, должно присутствовать личное отношение автора к раскрываемым вопросам. Заключение по объему, как правило, не должно превышать введения.

Излагать материал в докладе рекомендуется своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. Работа должна быть написана грамотным литературным языком. Сокращение слов в тексте не допускается. Исключения составляют общеизвестные сокращения и аббревиатуры. Научный доклад должен быть правильно и аккуратно оформлен, текст (рукописный, машинописный или в компьютерном исполнении) - разборчивым, без стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы доклада, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется сверху в центре страницы. Объем научно-исследовательского доклада в среднем - 10-15 страниц формата А4 (210 x 297 мм), набранных на компьютере и заполненных с одной (лицевой) стороны. В рукописном варианте количество страниц самостоятельно определяется автором работы пропорционально указанной норме. Стандартные отступы полей машинописного листа: верхнее - 15 мм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 15 мм.

Библиографические ссылки употребляют: при цитировании; при заимствовании положений, статистических данных, таблиц, иллюстраций; при необходимости отсылки к другому изданию, где более полно изложен вопрос. В случае ссылки на нормативный акт указывается его полное наименование, орган, принявший этот акт, время и источник опубликования. Существуют два типа сносок. Наиболее часто сноски оформляются: [А, с.Б], где "А" - порядковый номер источника в списке литературы, "Б" - страница в нем. Но иногда требуется оформлять подстрочные сноски. Общий список использованной при написании доклада литературы и должен включать не менее 15 источников, расположенных в алфавитном порядке фамилий авторов или заглавий, если перед ними фамилии авторов не указаны (например, некоторые учебные пособия, коллективные монографии, сборники). В структуре списка литературы можно выделять разделы: нормативно-правовые акты (сортируются по иерархии или алфавиту); специальная литература (сортируется по алфавиту); источники сети интернет (сортируется по алфавиту). Содержание и оформление приложений: в приложения рекомендуется включать материал, который по разным причинам не приведен в основном тексте работы: заимствованные из литературы или самостоятельно составленные автором

доклада таблицы, схемы, графики, диаграммы, карты, именной, тематический или географический указатель, словарь терминов, фотографии, ксерокопии, рисунки. Страницы приложения продолжают сквозную нумерацию доклада. Само приложение нумеруется арабскими цифрами, чтобы на него можно было сослаться в конце соответствующей фразы текста.

Завершающим этапом проделанной работы является представление (защита) доклада – в качестве открытого выступления перед аудиторией на семинарском занятии (8-10 минут с презентацией) – и получение рецензии на выполненную работу. Защищенный, т.е. прошедший обсуждение на семинаре, научно-исследовательский доклад должен быть сдан преподавателю в полном изложении в письменном виде.