

Документ подписан Министерством науки и высшего образования Российской Федерации
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 04.04.2024 13:27:47
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ
Директор Института магистратуры
Иванова Е.А.
«01» июня 2023г.

**Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность в условиях глобализации**

Направление 38.04.06 Торговое дело
магистерская программа 38.04.06.01 "Коммерческая деятельность на рынке товаров и
услуг"

Для набора 2023 года

Квалификация
магистр

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по курсам**

Курс Вид занятий	2		Итого	
	УП	РП		
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	60	60	60	60
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	72	72	72	72

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.03.2023 протокол № 9.

Программу составил(и): д.э.н., профессор, Акопова Е.С.

Зав. кафедрой: д.э.н., доц. Полуботко А.А.

Методическим советом направления: д.э.н., профессор, Писарева Е.В.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1.1 Цели освоения дисциплины: сформировать системное представление о дисциплине, получение студентами теоретических основ и практических знаний в области организации коммерческой деятельности в условиях глобализации и выработать навыки принятия решений при заключении экспортно-импортных сделок и ведении товарообменных операций

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-3:Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
основные методы, способы ведения коммерческих операций на международных рынках (соотнесено с индикатором ПК-3.1)
Уметь:
принимать эффективные коммерческие решения в процессе осуществления коммерческой деятельности на глобальных рынках (соотнесено с индикатором ПК-3.2)
Владеть:
навыками систематизации и обобщения информации по рациональному ведению коммерческих операций на международных рынках; эффективному использованию ресурсов предприятия (соотнесено с индикатором ПК-3.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	Раздел 1. Глобализация в развитии современного мирового хозяйства				
1.1	Тема 1.1 Глобализация, ее особенности и последствия. Понятие глобализации. ,ее особенности, факторы развития. Тема 1.2 . Международная торговля и мировой рынок. Динамика мировой торговли. Место России на мировом рынке. Понятие мирового рынка. Сектора мирового рынка. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	2	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.2	1. Российская экономика в условиях глобализации 2. Особенности и противоречия современного процесса глобализации мировой экономики 3. Глобализация как фактор социально-экономической трансформации национальных хозяйственных систем 4. Экономический рост и региональные особенности глобализации 5. Роль транснациональных компаний в мировой экономике /Ср/	2	20	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5
	Раздел 2. Интеграционные процессы в мировой экономике в условиях глобализации				
2.1	Тема 2.1. Интеграция как основа конкурентоустойчивого развития субъектов мировой экономики в условиях глобализации. Виды интеграции в мировой экономики. Формы и последствия интеграции. Тема 2.2. Инфраструктурное обеспечение развития коммерческой деятельности в условиях глобализации. понятие инфраструктуры мировой экономики. Состояние и тенденции развития мировой инфраструктуры . Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	2	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5

2.2	6. Роль свободных экономических зон в развитии национальной экономики. 7. Международные транспортные коридоры: современное состояние, особенности функционирования 8. Международные транспортные организации, их структура и роль в развитии глобального движения товарных потоков. 9. Инструменты антикризисного регулирования мировой финансово-кредитной сферы в современных условиях 10. Влияние последствий системного кризиса на формирование новых стратегий развития транснациональных банков /Ср/	2	20	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5
Раздел 3. Факторы коммерческой деятельности в условиях глобализации					
3.1	Тема 3.1.Роль транснациональных компаний в условиях глобализации. Понятие ТНК. Последствия влияния ТНК на экономики стран базирования и стран пребывания. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	2	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5
3.2	Тема 3.2.Транснациональные банки и интернационализация банковских услуг. Понятие ТНБ. Последствия влияния ТНБ на экономики стран базирования и стран пребывания. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice /Пр/	2	2	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5
3.3	1. Особенности процессов транснационализации капитала в условиях современной глобальной экономики. 2. Влияние мировой транснациональной культуры на институциональные изменения российской экономики 3. Функции свободных экономических зон как инфраструктурных узлов торгово-транспортных артерий 4. Особенности свободных экономических зон как каналов трансграничного движения капитала 5. Экономические условия и хозяйственный механизм функционирования транснациональных банков 6. Инвестиционные стратегии многонациональных корпораций 7. Основные понятия и особенности организации сделок слияния и поглощения 8. Практические аспекты слияний и поглощений банков 9. Основные типы слияний и поглощений, используемые механизмы 10. Этические аспекты управления слиянием предприятий /Ср/	2	20	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5
3.4	/Зачёт/	2	4	ПК-3	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5 Л1.6Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5

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, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
---------------------	----------	-------------------	----------

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Проценко О.Д.	Логистика и управление цепями поставок - взгляд в будущее: макроэкономический аспект: учебник [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444271	М. : Издательский дом «Дело», 2012	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=444271 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Пузакова Е. П.	Мировая экономика и международные экономические отношения: Учеб. пособие	Ростов н/Д: Феникс, 2004	382
Л1.3	Вельский В. Ю., Сацута А. И.	Глобализация и современная Россия: монография	Москва: Юнити-Дана, 2014	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=447883 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Тахумова О. В.	Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие	Ставрополь: Северо-Кавказский Федеральный университет (СКФУ), 2016	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=459275 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.5	Васильев Д. И., Левкин Г. Г.	Электронный учебно-методический комплекс «Управление цепями поставок»: учебно-методический комплекс	Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2017	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=471179 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.6	Хамидуллин, Н. Р.	Социальные изменения в современном мире (глобализация): учебное пособие	Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2015	http://www.iprbookshop.ru/52333.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Кретов И. И., Садченко К. В.	Логистика во внешнеторговой деятельности: Учеб.-практ. пособие	М.: Дело и Сервис, 2003	50
Л2.2	Левкин Г. Г., Ларина И. В., Саттаров Р. С., Шендалев А. Н.	Методические указания по подготовке студентов к государственной итоговой аттестации по специальности «Логистика и управление цепями поставок»: методические указания: методическое пособие	Москва: Директ-Медиа, 2014	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=236911 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Муртазина Э. М., Фахрутдинова Э. З.	Логистика и управление цепями поставок: учебное пособие	Казань: Казанский научно-исследовательский технологический университет (КНИТУ), 2013	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=259062 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Николаева И. П., Шаховская Л. С.	Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник	Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2016	http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=453437 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5		Экономическая теория. Часть 3. Глобализация и социализм: Учебное пособие	Москва: ИТРК, 2013	http://www.iprbookshop.ru/27949.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.6		Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)	, 1996	http://www.iprbookshop.ru/61941.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 статистических данных Росстата <https://gks.ru/databases>

Специализированный научно-практический журнал Логистика <http://www.logistika-prim.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

LibreOffice

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 (МОДУЛЯ)

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 (МОДУЛЯ)

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
ПК-3: Способен анализировать технологический процесс как объект управления, организовывать работу персонала, находить и принимать управленческие решения в области профессиональной деятельности, систематизировать и обобщать информацию по формированию и использованию ресурсов предприятия			
3 основные методы, способы ведения коммерческих операций на международных рынках	Решение ситуационных (профессиональных) Задач), работа с учебной, учебно-методической и научной литературой, систематизация полученной информации	Владение категориальным аппаратом; решение практических задач; все теоретические положения умело увязывать с анализируемыми проблемами ; умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций	Т – тест (вопросы 1-10), КЗ – кейс-задача (задачи 1-5), ,Вопросы к зачету (1-34)
У принимать эффективные коммерческие решения в процессе осуществления коммерческой деятельности на глобальных рынках	поиск и сбор необходимой литературы при подготовке реферата подготовка мультимедиа сообщений/докладов к выступлению на семинаре	умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал; умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам изучаемой дисциплины; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины	Р – реферат (темы 1-19) П – презентации (темы 1-15), Р – реферат (темы 1-19) Вопросы к зачету (1-34)
В навыками систематизации и обобщения информации по рациональному ведению коммерческих операций на международных рынках; эффективному использованию ресурсов предприятия	Работа с учебной, учебно-методической и научной литературой, систематизация полученной информации; ответ на вопрос в процессе проведения опроса и собеседовании; поиск и сбор необходимой	умение анализировать, сравнивать, обобщать, конкретизировать и систематизировать изученный материал; умение аргументировано и доказательно обосновывать свою позицию; умение участвовать в дискуссии по проблемным вопросам	Р – реферат (темы 1-19); П – презентации (темы 1-19); КЗ – кейс-задача (задачи 6-10) Вопросы к зачету (1-34)

	литературы при подготовке реферата, презентации	изучаемой дисциплины; умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой дисциплины	
--	---	--	--

1.2 Шкалы оценивания:

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

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

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 зачету

- 1) Понятие глобализации.
- 2) Научные подходы к исследованию глобализации
- 3) Факторы, оказывающие влияние на развитие глобализации.
- 4) Виды глобализации.
- 5) Компоненты глобализации.
- 6) Последствия глобализации.
- 7) Значение международной торговли в современных условиях.
- 8) Понятие мирового рынка, его конъюнктура.
- 9) Международные потоки мирового рынка – экспорт, импорт,
- 10) Международные потоки мирового рынка - реэкспорт, реимпорт.
- 11) Понятия сальдо внешнеторгового баланса, отрицательное сальдо, положительное сальдо.
- 12) Особенности интеграционных процессов в условиях глобализации
- 13) Факторы формирования интеграционных процессов в условиях глобализации мирового хозяйства
- 14) Тенденции формирования интеграционных процессов.
- 15) Понятие конкурентоспособности в глобальной экономике
- 16) Понятие конкурентоустойчивости в глобальной экономике
- 17) Понятие уровня конкурентоспособности
- 18) Основные показатели конкурентоспособности
- 19) Понятие инфраструктуры глобальной экономики
- 20) Элементы инфраструктуры глобальной экономики
- 21) Особенности регламентации коммерческой деятельности участников глобальной экономики.
- 22) Транспортное обеспечение поставок международных грузов
- 23) Система международных транспортных коридоров

- 24) Содержательная сущность процесса транснационализации на современном этапе глобализации мирового хозяйства.
- 25) Транснациональные компании: понятие, особенности организационной структуры.
- 26) Стратегии в ТНК: стратегия стабильности
- 27) Стратегии в ТНК: стратегия роста
- 28) Стратегии в ТНК: стратегия сокращения.
- 29) Предпосылки развития процессов слияний и поглощений на рынках банковских услуг
- 30) Факторы развития процессов слияний и поглощений на рынках банковских услуг
- 31) Особенности развития процессов слияний и поглощений на рынках банковских услуг.
- 32) Предпринимательский потенциал СЭЗ
- 33) Значение СЭЗ в формировании инфраструктуры трансграничного движения товарных потоков.
- 34) Экономические условия и хозяйственный механизм функционирования предпринимательства

Критерии оценивания:

50-100 баллов (зачет) - наличие в целом твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

0-49 баллов (незачет) - 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. Под понятием «коммерция» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

2. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

- а) в Уголовном кодексе РФ;
- б) в Гражданском кодексе РФ;
- в) в Трудовом кодексе РФ;
- г) в Налоговом кодексе РФ.

3. Что такое Российское коммерческое право?

- а) один из элементов российской правовой системы;
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;

- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
- г) совокупность обычаев делового оборота.

4. Предмет коммерческого права:

- а) управленческие отношения;
- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
- в) отношения, возникающие в сфере административного права;
- г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

5. Что является целью коммерческой деятельности?

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
- б) просто систематическое отчуждение товаров;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
- г) получение прибыли.

6. Источник коммерческого права:

- а) обычай делового оборота;
- б) судебный прецедент;
- в) договор поставки;
- г) договор подряда.

7. Императивными нормами права являются нормы, которые:

- а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
- б) носят рекомендательный характер;
- в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
- г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

8. Какие элементы входят в содержание правовой нормы?

- а) гипотеза, санкция, договор;
- б) диспозиция, гипотеза, правило;
- в) санкция, диспозиция, соглашение
- г) гипотеза, диспозиция, санкция.

9. Что из ответов является специальными субъектами товарного рынка?

- а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;
- б) торгово-промышленные выставки;
- в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
- г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

10. Что такое правовой режим товаров в торговле?

- а) совокупность законов;

- б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
- в) совокупность личных прав;
- г) совокупность законов, правил и личных прав.

11. Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности:

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

12. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- а) с куплей товаров и/или услуг;
- б) с продажей товаров и/или услуг;
- в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

13. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- в) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
- г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

14. Внешнеэкономические связи – это:

- а) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике;
- б) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества;
- в) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;
- г) приобретение зарубежных финансовых активов (акций, облигаций и депозитных).

15. Внешнеэкономическая деятельность – это:

- а) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества;

- б) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике;
- в) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;
- г) вложение капитала с целью приобретения и реального контроля над объектами собственности в других странах (инвестор приобретает контрольный пакет акций компании, после чего получает право назначить в руководящие органы организации своих людей).

Ключи правильных ответов:

1 – а, 2 – б, 3 – в, 4 – б, 5 – а, 6 – а, 7 – б, 8 – г, 9 – г, 10 – б, 11 – г, 12 – д, 13 – в, 14 – б, 15 – а.

Критерии оценки:

- Максимальное количество 5 баллов выставляется обучающемуся, если он правильно ответил на все тестовые вопросы, дав правильное обоснование и развернутую аргументацию своего ответа с использованием дополнительной литературы;
- 4 балла студент может получить, если ответив правильно на тестовые вопросы, он недостаточно полно аргументировал свой ответ, либо не добрал балл за тестовый вопрос;
- 3 балла выставляется студенту, если студент правильно, но неполно (не все варианты) ответил на тестовые вопросы, аргументирует данный им ответ, но исключает другие правильные варианты, базируясь на знании лекционного материала, без привлечения основной и дополнительной литературы;
- во всех прочих ситуациях, т.е. при полном отсутствии ответов на тестовые вопросы работа студента признается неудовлетворительной.

Темы рефератов и презентаций

1. Российская экономика в условиях глобализации
2. Особенности и противоречия современного процесса глобализации мировой экономики
3. Глобализация как фактор социально-экономической трансформации национальных хозяйственных систем
4. Экономический рост и региональные особенности глобализации
5. Роль транснациональных компаний в мировой экономике
6. Роль свободных экономических зон в развитии национальной экономики.
7. Международные транспортные коридоры: современное состояние, особенности функционирования
8. Международные транспортные организации, их структура и роль в развитии глобального движения товарных потоков.
9. Инструменты антикризисного регулирования мировой финансово-кредитной сферы в современных условиях
10. Влияние последствий системного кризиса на формирование новых стратегий развития транснациональных банков
11. Особенности процессов транснационализации капитала в условиях современной глобальной экономики.
12. Влияние мировой транснациональной культуры на институциональные изменения российской экономики
13. Функции свободных экономических зон как инфраструктурных узлов торгово-транспортных артерий
14. Особенности свободных экономических зон как каналов трансграничного движения капитала
15. Экономические условия и хозяйственный механизм функционирования транснациональных банков
16. Инвестиционные стратегии многонациональных корпораций
17. Основные понятия и особенности организации сделок слияния и поглощения

18. Практические аспекты слияний и поглощений банков
19. Основные типы слияний и поглощений, используемые механизмы

Критерии оценивания:

Оценивание работы студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

При соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, студент получает оценку «отлично» (30-35 баллов).

При неполном соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, или неполном соответствии критериям при ответе, студент получает оценку «хорошо» (24-29 баллов).

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на один из вопросов, студент получает оценку «удовлетворительно» (19-24 баллов).

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе, студент получает оценку «неудовлетворительно» (0-18 баллов).

Максимальное количество баллов – 35 получает студент, подготовивший реферат по выбранной теме, подкрепив его презентацией и выполнивший все указанные критерии оценивания.

Кейс-задачи

Виды коммерческой деятельности в условиях глобализации

Кейс-задача 1

1. В середине 90-х годов между шведской автофирмой «Вольво», германской «Клекнер-Гумбольдт-Дойц», французской «Савиэм» и голландской ДАФ было подписано соглашение о совместной разработке и производстве средних и легких грузовых машин. «Вольво» предоставила информацию относительно наиболее рационального устройства кабин с учетом норм безопасности. «Савиэм» взяла на себя обеспечение комфорта и удобства работы водителя. КХД занималась обеспечением надежности и долговечности конструкции автомобилей, а ДАФ сосредоточила усилия на эргономике комплектующих узлов и деталей машин. Цель соглашения – создание таких моделей грузовиков, которые помогли бы удержаться партнерам на своих национальных рынках в борьбе с более сильными соперниками. Все фирмы осуществляют конечную сборку машин на своих предприятиях на основе закрепления за каждой из них производства и поставки конкретных компонентов автомобилей.

- Какие виды международной коммерческой деятельности реализованные в данном случае? Дайте их характеристику.

Кейс-задача 2

2. В 2015 г. появится компания The Kraft Heinz Company, которая станет третьим по величине в Северной Америке и пятым в мире производителем продуктов питания. Выручка новой компании составит около \$28 млрд. акционеры Kraft получают 49% в объединенной компании и спецдивиденды в размере \$16,5 на акцию. Акционеры Heinz станут владельцами 51% новой компании. Новая компания будет владеть восемью брендами стоимостью более \$1 млрд и еще пятью стоимостью от \$500 млн до \$1 млрд.

- Какие виды международной коммерческой деятельности реализованные в данном случае? Дайте их характеристику.

Кейс-задача 3

3. В апреле и июле 2015 г. ростовская компания «Югтранзитсервис», выиграв тендер у ведущих мировых трейдеров, заключила контракт с Государственным агентством по закупкам продовольствия Министерства внутренней торговли Египта на поставку соответственно 30 и 60 тыс. т российской пшеницы на египетский рынок.

- Какие виды международной коммерческой деятельности реализованные в данном случае?
- Каковы условия проведения и участия в международных тендерах?

Кейс-задача 4

4. Швейцарская трейдинговая транснациональная компания Glencore приобрела Ростовский комбинат хлебопродуктов (РКХП) и организовала на его базе дочернюю компанию «Международная зерновая компания — Ростов» в целях обеспечения деятельности на международных зерновых биржах и поставок российского зерна в страны Европы, Северной Африки и Ближнего Востока.

- Выявите и охарактеризуйте виды международной коммерческой деятельности, реализованные в данном случае.

Кейс-задача 5

5. Ростовское предприятие ОАО «Роствертол» приобретает у компании «Schweizer Inc.» (США) право производства малогабаритного американского вертолета «Швайцер-300С». Данная модель вертолета используется в США для работы в полиции, на границе и в качестве учебной машины в подразделениях военно-воздушных сил, в России подобные вертолеты используются личной охраной Президента страны.

- Выявите и охарактеризуйте виды международной коммерческой деятельности, реализованные в данном случае.
- Каковы условия сделок с объектами интеллектуальной собственности?

ИНКОТЕРМС 2020

Кейс-задача 6

ООО ПКФ "Атлантис-Пак" закупает у компании POLYONE COLOR & ADDITIVES GERMANY GMBH (Чехия) суперконцентраты красителя для производства синтетической колбасной оболочки общим весом ок. 3,5 тонн на условиях EXW (таможенный склад Прага).

1. Каковы обязанности российской стороны по данному базису поставки?
2. Каким видом транспорта целесообразно осуществлять поставку и какой базис поставки будет в большей степени отвечать интересам ООО ПКФ «Атлантис-Пак»?

Кейс-задача №7

Российский производитель и дистрибьютор сейфов, металлической офисной медицинской и производственной мебели, металлических дверей, автоматических систем хранения и электронных замков с местонахождением в г. Москве после долгого согласования условий поставки товара посчитал, что самым целесообразным для него будет вариант с использованием правила Инкотермс FCA - Липецк (Инкотермс 2020), и заключил договор с литовской компанией на таких условиях на поставку металлических дверей.

При выборе условий поставки компания исходила из того, что двери производятся из различных материалов, но даже самые высококачественные модели нуждаются в надлежащей защите от механических повреждений, а также от воздействия окружающей среды. Поэтому такие конструкции требуют использования специальных креплений, аккуратной установки в грузовом отделении транспортного средства, чтобы не допустить их повреждения.

При перевозке подвижные и разборные детали упаковывают отдельно. Само полотно надежно фиксируется в кузове. Двери устанавливают либо блоками, либо по одной на специальные рамы или пирамиды.

Транспортировать их можно только на абсолютно ровных поверхностях, которые не имеют выступов. Рядом с полотном не должно находиться острых предметов. В противном случае есть риск

повреждения упаковки и самой двери, поскольку даже самые качественные и прочные упаковочные материалы не могут защитить конструкцию от падения или сильных ударов.

Особые требования выдвигаются и к водителю. Опытный специалист знает, как правильно управлять грузовым авто во время перевозки дверей. Особенно это касается хрупких моделей со вставками из стекла. Во время движения соблюдаются все меры предосторожности: исключены резкие торможения, повороты и так далее.

Важно учитывать, что после доставки и выгрузки дверей в помещении, если речь идет о деревянных конструкциях, необходимо оставить их на сутки. Это нужно для того, чтобы материал адаптировался к комнатной температуре и относительной влажности воздуха. Такая мера необходима для предотвращения деформации двери.

Тот факт, что в обязанности продавца не будет входить организация перевозки товара, и, соответственно, не возникнет риск утраты, повреждения товара в процессе его перевозки или нарушений срока поставки в результате некорректно организованной перевозки товара, позволит выполнить условия контракта.

Литовская компания-покупатель представила для погрузки товара два транспортных средства. В соответствии с условиями договора товар должен быть загружен и отправлен в течение 48 часов с момента представления транспортного средства. В случае неотправки товара в указанное время риск простоя транспортного средства будет возложен на продавца товара.

Проблема

В соответствии с выбранными условиями поставки в обязанности продавца входит погрузка товара в предоставленное покупателем транспортное средство, а также производство таможенных формальностей на вывоз (экспортная очистка).

Товар был загружен в два транспортных средства на предприятии Продавца, и одновременно им подана одна таможенная декларация с помещением товара под таможенную процедуру экспорта.

При осуществлении экспортной таможенной очистки возникла необходимость проведения таможенного контроля (таможенный досмотр). Транспортные средства были представлены в зону таможенного контроля для проведения таможенного досмотра. Срок выпуска товаров был продлен на 10 рабочих дней.

После завершения таможенного досмотра и выпуска товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой был осуществлен вывоз товара. В связи с нарушением срока отгрузки товара и возникновением непредвиденных расходов покупатель товара был вынужден оплатить услуги номинированного им перевозчика. Но так как, по его мнению, нарушение сроков произошло по вине продавца, он перевыставил счета за нарушение срока загрузки товара и простой транспортных средств продавцу. Кроме того, возник спор о нарушении сроков поставки товаров, предусмотренных контрактом, и покупатель потребовал компенсации за просрочку поставки товаров.

Продавец, в свою очередь, помимо понесенных расходов, связанных с проведением грузовых операций в отношении товара, находящегося в двух транспортных средствах, был вынужден также оплатить и услуги склада временного хранения, на территории которого был размещен товар во время проведения таможенного контроля.

3 Задача

- 1) Была ли в данной ситуации ошибка продавца?
- 2) Насколько прав покупатель, перевыставляющий в адрес продавца счета за нарушение срока отгрузки и простой транспортных средств, ведь рассматриваемая ситуация стала результатом применения таможенного контроля государственных органов?
- 3) Как бы вы поступили в аналогичной ситуации: на этапе подписания контракта, на этапе отправки товара, на этапе прохождения таможенного контроля, на завершающем этапе?

Кейс-задача 8

Агро-Индустриальная корпорация «Астон», созданная с участием капитала швейцарской компании «ASTON Agro-Industrial AG», осуществляет поставку 5000 метрических тонн семян подсолнечника по контракту с немецкой компанией «Aston Trading GmbH» на условиях CFR (г. Гамбург) с возможным изменением пункта назначения: «Основная страна назначения - Германия. Товар может быть поставлен в следующие страны: Испания/ Турция/ Италия/ Бельгия/ Португалия/ Греция/ Франция/ Нидерланды».

1. Какие обязанности несет по данному контракту «АИК «Астон»»?
2. В чем ошибочность выбора базиса поставки и какой базис поставки целесообразно выбрать в данном случае?

Кейс-задача 9

ЗАО «Корпорация Глория Джинс» осуществляет закупку средств для обработки ткани типа DENIM у компании Trading Enterprises, Inc. (США) на условиях СРТ Ростов-на-Дону/Новошахтинск/Москва. При этом Trading Enterprises, Inc. (США) дает поручение своему представительству в Великобритании «Denicem Ltd» произвести и поставить средства для обработки ткани типа DENIM автотранспортом в один из пунктов - г. Ростов-на-Дону, г. Новошахтинск, или г. Москва.

1. Какие обязанности несет продавец и покупатель по данному условию поставки?
2. Какой базис целесообразно выбрать при поставке товара непосредственно из США? Почему?

Кейс-задача 10

ООО «Техноторг» (г. Николаев, Украина) осуществляет поставку зерноуборочных комбайнов ГП «Молдагротех» (Молдова) производства ОАО «Ростсельмаш» (Россия) на условиях FCA г. Николаев. При этом ООО «Техноторг» является официальным дилером ОАО «Ростсельмаш» на Украине и осуществляет внешнеэкономическую сделку на основе заказа необходимой партии продукции для молдавского контрагента у ростовского предприятия.

1. Какие обязанности несут продавец и покупатель по данным условиям поставки?
2. Каким образом целесообразно осуществлять поставку и на основе какого базиса поставки?

Кейс-задача 11

Предприятие в г. Москве продало небольшую партию детских велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в г. Нью-Йорк и с базисом поставки FCA аэропорт Шереметьево, оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки в рублях аэропорт Шереметьево - аэропорт Нью-Йорк.

1. Какие ошибки совершил российский экспортер велосипедов и как это отразится на рентабельности сделки?
2. Какие способы урегулирования вопросов распределения расходов между сторонами вы можете рекомендовать?

Кейс-задача №12

Российский производитель молока, молочной продукции заключил контракт на поставку товаров в Китай на условиях СРТ - станция Сучжоу.

Для реализации условий контракта им был заключен договор на оказание транспортно-экспедиционных услуг с компанией «Логистик-транс», в соответствии с которым экспедитор брал на себя организацию перевозки до пункта назначения. Отгрузка товара осуществлялась с завода в автомобильные транспортные средства с последующей перегрузкой на железнодорожный транспорт с использованием контейнера.

По товару установлен температурный режим хранения +2 - +18 градусов.

Транспортно-экспедиторская компания предложила отправителю два варианта отправки товара: с использованием рефрижераторного контейнера и стандартного контейнера (не требующего соблюдения особых условий перевозки (Dry container)). Стоимость перевозки в стандартном контейнере была на 50% ниже, чем в рефрижераторном контейнере.

Отправитель счел возможным использование стандартного контейнера. При прибытии на станцию Сучжоу, в соответствии с условиями транспортно-экспедиторского договора, была организована перевозка и оплачены терминальные расходы (перегрузка контейнера на транспортное средство покупателя) на станции прибытия.

Груз был доставлен Покупателю.

Проблема

После выгрузки товара Покупатель провел стандартные процедуры проверки качества, в результате которых было установлено, что большая часть продукции ввиду неправильной транспортировки (нарушение температурного режима) оказалась испорчена. Покупатель направил претензию продавцу.

В свою очередь, экспедитор при направлении счета за оказанную перевозку выделил все расходы, которые были им понесены при оказании транспортно-экспедиторских услуг. Продавец товаров в ответ на претензию Покупателя уведомил последнего о том, что стороны использовали термин СРТ, в

соответствии с которым риски утраты или повреждения товара Продавец несет до момента его поставки, который определен пунктом А2 (Продавец обязан поставить товар путем передачи его перевозчику или путем предоставления товара поставленным таким образом). То есть порча товара во время его перемещения, по мнению Продавца, была риском Покупателя. Кроме того, продавец перевыставил Покупателю расходы по перегрузке товара на станции назначения, ссылаясь на условия (термин) СРТ, который не возлагает на продавца обязанности по выгрузке товара в пункте назначения.

Задание

- 1) Должен ли был Продавец согласовать с Покупателем вид транспорта, способ перевозки?
- 2) Регламентирован ли данный вопрос условиями (терминами) Инкотермс?
- 3) Кто должен нести ответственность за порчу товара во время транспортировки в рассматриваемой ситуации?
- 4) Насколько прав Продавец, перевыставляя расходы на перегрузку товара на станции назначения при выбранных условиях поставки (СРТ)?
- 5) Предложите свой вариант поставки товара: с позиции Продавца, с позиции Покупателя?

Кейс-задача №13

Российская компания, производитель оборудования для нефтегазовой отрасли, заключила контракт на продажу промышленных вихревых газожидкостных сепараторов различной производительности для глубокой очистки газового потока от аэрозольной, капельной жидкости, масла и нефти и механических примесей, которые применяются в нефтегазовой отрасли практически на всех технологических участках добычи, подготовки, транспортировки, хранения и переработки природного, сланцевого, попутного нефтяного газа и метана. Общая стоимость оборудования – 100 000 000,00 рублей.

Ввиду нестандартных габаритов и больших объемов поставки было принято решение о перемещении товара в 5 транспортных средствах в течение трех месяцев. Вес одной партии - 3 тонны.

Проблема

При помещении товаров под таможенную процедуру экспорта было принято решение о декларировании товаров по фактическому расположению в транспортном средстве частей газожидкостного сепаратора.

Товар продавался на условиях DDP - Мары (Туркмения), то есть в обязанности российского экспортера, помимо услуг по транспортировке, упаковке, маркировке, экспортной очистке, входила также обязанность по таможенному оформлению в стране импорта с уплатой таможенных пошлин и налогов.

При расчете таможенных платежей, которые необходимо было уплатить в стране импорта, оказалось, что целесообразней для целей определения страны происхождения товаров классифицировать товар как оборудование, поставляемое в разобранном виде, а не как отдельно взятые запасные части и комплектующие.

Для этого необходимо было и при вывозе товара использовать аналогичный подход при классификации товара. Кроме того, возможность классификации товаров единым классификационным кодом позволяла получить дополнительные преимущества и при определении страны происхождения товара и получении тарифных преференций.

Задание

- 1) Каким образом возможно осуществить декларирование товара при помещении товара под таможенную процедуру?
- 2) Насколько целесообразно (правильно) экспортеру планировать организацию таможенного оформления импорта в момент вывоза товара?
- 3) Как вы считаете, насколько оптимально использовать условия поставки DDP, может ли выбор такого условия быть связан с товаром, страной покупателя или иными факторами?
- 4) Предложите свой вариант алгоритма действия.

Кейс-задача №14

Российская компания «АВС» заключила контракт с турецким покупателем на поставку товаров. В результате долгого выбора условий поставки в соответствии с Инкотермс было принято решение о выборе условия FAS.

При выборе условия стороны исходили из того, что продавец не заинтересован в оказании услуг по перевозке, но готов осуществить таможенную очистку в стране экспорта, в том числе в связи с заинтересованностью в возмещении (подтверждении ставки в 0%) НДС.

Исходя из того, что поставка товаров осуществлялась морским транспортом, стороны выбрали условия FAS - порт Таганрог.

Проблема

В соответствии с выбранным условием, Пункт Б4 «Перевозка», Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного порта отгрузки, на основании Пункта Б9 Распределение расходов – оплатить все расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А2, за исключением расходов, оплачиваемых продавцом.

Пунктом А2 «Поставка» предусмотрено, что продавец обязан поставить товар либо путем его размещения вдоль борота судна, номинированного покупателем в пункте погрузки, указанном покупателем, в согласованную дату.

При реализации этого условия возникла следующая проблема - сторонами не было предусмотрено в контракте, в чьи обязанности входит прием судна в порту отгрузки (оплата услуг агента, аренда причала, оплата сопутствующих сборов).

В результате порт без заключения договора и оплаты указанных услуг отказался принимать груз под накопление судовой партии. Кроме того, капитан не дал согласия на заход судна в указанный порт в связи с отсутствием у него подтверждения о наличии в порту принимающего судового агента и договора об аренде причала.

Покупатель отказался заключать договор на указанные услуги, мотивируя тем, что они возникают до момента поставки, и оплата этих услуг является обязанностью Продавца.

Задание

- 1) Как решить проблему взаимодействия продавца и покупателя на данном этапе?
- 2) Кто прав в данной ситуации - продавец или покупатель?
- 3) Предложите свой вариант решения, выбрав себе роль продавца и покупателя.

Ключи правильных ответов:

Кейс-задача №1.

В практике развития МЭО применяется также метод международного производственного кооперирования на основе реализации партнерами совместной программы создания каждым из них собственного конечного продукта. Как правило, речь идет о разработке и производстве технически сложного продукта, предусмотренного совместной программой стран-кооперантов. При этом осуществляется объединение их финансовых, научно-технических, материальных и трудовых ресурсов и закрепление за каждой из них полной ответственности за выпуск определенной части изделия. При таком методе страны-кооперанты тесно сотрудничают на всех этапах создания продукта от научно-технической работы до сбыта и техобслуживания. В целом этот вариант развития кооперированных связей можно назвать методом взаимной частичной специализации и сложения сил для создания собственного конечного продукта.

Такое сотрудничество осуществляется также обычно фирмами с примерно одинаковым производственным профилем, с преобладанием у них одной и той же специализации. В основу подобного кооперирования положен принцип специализации партнеров на изготовлении частей конечного изделия, по которым они имеют наиболее благоприятные экономические и научно-технические условия, позволяющие им выпускать комплектующие высокого качества и с низкими издержками производства.

Метод взаимной частичной специализации и международного производственного кооперирования на основе реализации партнерами совместной программы используется и для создания единого продукта, начиная со стадии его проектирования и кончая сбытом и техобслуживанием. Наибольшее развитие он получил в аэрокосмической промышленности, атомном, энергомашино- и судостроении. Это обусловлено тем, что разработка и производство продукции в этих отраслях требуют значительных затрат, а техническая сложность объектов, состоящих из многих тысяч деталей и подсистем, делает невозможным их создание и производство без налаживания широкого научно-технического кооперирования головных фирм.

Организационной формой реализации совместных программ стран-кооперантов, предполагающих создание технически сложных и дорогих проектов, которые не под силу компаниям одной страны даже при финансовой поддержке правительства, являются международные консорциумы. Они возникли во многих сферах экономики, полностью зависят и подотчетны партнерам-учредителям. Такая организационная и юридическая обособленность консорциумов от партнеров-кооперантов позволяет им решать трудные проблемы международного кооперирования при значительном снижении риска у основных партнеров по кооперированию.

Кейс-задача №7

При выборе условия поставки продавец и покупатель должны хорошо понимать, какие обязанности, расходы и риски возникают при выполнении контрактных условий. Выбор условия FCA налагает на продавца обязанность осуществить отгрузку (поставку) товара в номинированное покупателем транспортное средство, а также осуществить экспортную таможенную очистку.

В данном случае, в связи с возникновением необходимости таможенного контроля (в форме таможенного досмотра), необходимо рассчитать стоимость услуг по выгрузке и хранению товара на складе временного хранения и соотнести ее с расходами по простоям транспортных средств.

Риск использования нескольких транспортных средств путем объединения их при таможенном декларировании может повлечь необходимость одновременного совершения таможенных операций в отношении всех транспортных средств. В данном случае целесообразней было осуществлять таможенные операции по каждому транспортному средству, тем более что при дальнейшей транспортировке не будет возникать зависимость от совместного прохождения иных видов государственного контроля как при вывозе, так и при ввозе товара.

Так как условиями договора предусмотрен установленный срок для погрузки, то перевыставление счета покупателем продавцу правильно.

Совершение таможенных операций путем объединения нескольких транспортных средств в одну таможенную декларацию (при условии, что товар является предметом одной сделки) допустимо, однако создает риск увеличения объема работы, так как таможенный контроль применяется к совершению определенного юридического действия, в данном случае к таможенной декларации.

Соотношение расходов на хранение товаров и расходов за простой транспортного средства позволяет (в случае превышения сроков оформления) осуществить выгрузку товара (тем более, что из-за таможенного контроля товар был выгружен на склад временного хранения) и договориться с покупателем о предоставлении иного транспортного средства.

Кейс-задача №12

Термин (условие) СРТ, пункт А4, обязывает Продавца заключить договор перевозки на обычных условиях за счет Продавца. При этом, как уже было отмечено выше, риски утраты или повреждения товара Продавец несет до момента поставки товара в соответствии с пунктом А2, то есть до передачи товара перевозчику.

В то же время выбор транспорта, способа перевозки является обязанностью продавца. Однако условиями выполнения договора является поставка товара надлежащего качества.

Российская Федерация, являясь стороной Венской конвенции, при исполнении международных договоров руководствуется ее нормами. Статьями 35 и 36 Венской конвенции установлены требования к поставке товара в том качестве, в котором он пригоден для целей, для которых он обычно используется.

В связи с этим поставка товара ненадлежащего качества является риском и ответственностью Продавца.

Продавец также не имеет права перевыставлять расходы на выгрузку товара в пункте назначения, так как в соответствии с пунктом Б9 в случае, если выгрузка товаров в поименованном месте предусмотрена транспортным договором Продавца и перевозчика, то Продавец не имеет права требовать компенсации понесенных расходов с покупателя, если стороны не договорились об ином.

Оптимальным решением в этой ситуации будет выбор условия (термина) поставки, при котором расходы на перевозку, выбор транспорта будут являться обязанностью покупателя. Например, FCA - станция (пункт отправления). В этом случае цена товара, формируемая Продавцом, не будет зависеть от постоянно меняющихся условий и цен на перевозку, а также Продавец не будет нести ответственность за порчу товара в пути.

Кейс-задача №13

При перемещении товара в разобранном виде в целях исключения неверной классификации товаров, оптимизации расходов при таможенном декларировании целесообразно получение предварительного решения о классификации товара, перемещаемого через таможенную границу Евразийского экономического союза в несобранном или разобранном виде, в том числе в некомплектном или незавершенном виде, ввоз или вывоз которого предполагается различными товарными партиями в течение установленного периода времени (далее – Решение о классификации товаров).

Это решение позволяет получить информацию о коде товара по ТН ВЭД ЕАЭС заблаговременно, до его перемещения, оно обязательно для применения таможенным органом и позволяет перемещать товар в

течение длительного периода времени (без аккумуляирования компонентов товара на складах временного хранения для целей декларирования классификационным кодом комплектного или завершеного товара), а также упрощение и ускорение таможенного декларирования и таможенного контроля.

При ввозе на территорию Туркменистана в соответствии с Таможенным кодексом Туркменистана прощена процедура подтверждения страны происхождения товара и, как следствие, возможность получения тарифной преференции при ввозе.

Кейс-задача №14

Экспортеру необходимо добиваться четкого отражения в контракте купли-продажи обязанностей, особенно предшествующих собственно факту поставки товара.

Для минимизации указанных рисков необходимо в контракте урегулировать те вопросы, которые остаются за пределами, регулируемыми правилами Инкотермс.

В возникшей ситуации для выполнения условия контракта Продавец должен обеспечить поставку товаров вдоль борта судна или предоставить товар, поставленный таким образом (пункт А2 «Поставка»).

Термин FAS (англ. - Free Alongside Ship (... named port of shipment)) - франко вдоль борта судна. Указанный термин предполагает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале, барже или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель с момента размещения товара вдоль борта судна.

По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта, при этом в данном вопросе допускается договорное регулирование и, соответственно, возложение данных обязанностей на покупателя по условиям договора. В законодательстве Российской Федерации сложно определить понятие «вдоль борта судна», но Инкотермс и здесь делает ссылку на обычаи порта, что создает ряд интересных детализирующих формулировок.

Так, практически каждый морской порт имеет разработанный и утвержденный документ – Свод обычаев. Данный документ и конкретизирует, в первую очередь, с позиции технологического подхода к погрузке понятие «вдоль борта судна».

Например, Свод обычаев морского торгового порта Таганрог устанавливает в пункте 6.6. следующие условия приема и сдачи грузов у борта судна: «Генеральные грузы - в районе вылета стрелы портового крана или судовых грузовых устройств с обязательным оформлением подписанной сторонами тальманской расписки на каждый подъем груза.

В случае, если судно не выставляет своих тальманов, принимается счет тальманов Оператора морского порта; - навалочные и насыпные грузы, перегружаемые через склад, - по акту осадки судна; перегружаемые по прямому варианту, - по весу, указанному в железнодорожной накладной.

Судно обязано обеспечить выдачу груза по каждому коносаменту отдельно».

Кроме того, указанным Сводом обычаев морского порта подробно рассмотрены обязанности порта и заказчиков.

Фактически можно утверждать, что продавец освобождается от своих обязанностей, доставив груз к борту судна так близко, что погрузка груза на борт судна возможна с использованием кранов и грузовых стрел без иных дополнительных перемещений.

Возвращаясь к анализу условий термина FAS и дополняя возможными формулировками свода обычаев соответствующего морского порта, заметим, что «вдоль борта судна» не является чисто юридическим понятием и должно пониматься сторонами договора как технологический термин.

Критерии оценки:

Максимальное количество баллов – 60 (по 10 баллов на 6 кейс-задач)

- 54-60 баллов - отмечается соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность;

- 45-53 балла – кейс-задание решено с небольшими погрешностями, проведены верные расчеты, сделан полный, содержательный вывод по результатам проведенных расчетов, в расчетах и выводах содержатся незначительные ошибки;

- 30-44 балла – кейс-задание решено частично, частично выбраны верные приемы решения, проведены частичные расчеты, сделан вывод по результатам проведенных расчетов с отдельными, незначительными погрешностями;

- 0-29 баллов - выставляется студенту, если отмечается несоответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; предлагаемое решение не обоснованно, отсутствуют альтернативные варианты, проблема рассмотрена не комплексно.

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. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета. Зачет проводится после теоретического обучения до начала экзаменационной сессии, во время зачетной недели или на последнем занятии по дисциплине. В результате проведения зачета на основании критериев и показателей оценивания, разработанных преподавателем, студенту выставляется оценка «зачтено» или «незачтено». Особенностью проведения промежуточной аттестации в форме зачета является возможность формирования итоговой оценки за дисциплину по результатам текущего и рубежного контроля.

Результаты процедуры:

Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в зачетные книжки обучающихся и зачётные ведомости, и представляются в деканат факультета, за которым закреплена образовательная программа. По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.

По результатам проведения процедуры оценивания обучающиеся, показавшие неудовлетворительные результаты считаются имеющими академическую задолженность, которую обязаны ликвидировать в соответствии с составляемым индивидуальным графиком.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- практические занятия.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по вопросам влияния глобализации на развитие современного мирового хозяйства, происходящих интеграционных процессов в мировой экономике в условиях глобализации, а также рассматриваются факторы коммерческой деятельности в условиях глобализации, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга необходимой информации.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- письменно решить домашнее задание, рекомендованные преподавателем при изучении каждой темы.

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

Вопросы, не рассмотренные на 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. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

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 рефератов

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе LibreOffice
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала в LibreOffice (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 10-15 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - 14 размер (жирный).
 - заголовков 2 уровня - 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные, формат BMP, GIF, JPG. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12.
9. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.
10. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись». После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению мультимедийной презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.