

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 23.12.2024 11:21:38

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  
ВЭД предприятий**

Направление 38.03.06 Торговое дело

Направленность 38.03.06.06 "Организация и управление бизнесом в сфере торговли"

Для набора 2024 года

Квалификация  
Бакалавр

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

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>5 (3.1)</b>		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	32	32
Практические	32	32	32	32
Итого ауд.	64	64	64	64
Контактная работа	64	64	64	64
Сам. работа	44	44	44	44
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

**ОСНОВАНИЕ**

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

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

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

Методический совет направления: д.э.н., профессор Костоглодов Д.Д.

### 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	профессиональная подготовка бакалавров в области организации и управления внешнеэкономической деятельностью предприятия и развитие компетенций в общепрофессиональной, торгово-технологической и организационно-управленческой деятельности.
-----	--

### 2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах**

**ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

<b>Знать:</b>
основные понятия, категории, особенности и факторы развития внешнеэкономической деятельности в мировой экономике (соотнесено с индикатором ОПК-1.1); методы управления запасами и организации товароснабжения, распределения и сбыта продукции, способы и технологии закупок, продажи товаров и обслуживания потребителей во внешнеэкономической деятельности предприятий (соотнесено с индикатором ПК-1.1).
<b>Уметь:</b>
анализировать и использовать законодательные документы о регулировании внешнеэкономической деятельности, анализировать тенденции развития российской и мировой экономик (соотнесено с индикатором ОПК-1.2); проводить анализ рынка и оценку спроса на товары и услуги на мировом рынке; управлять торгово-технологическими процессами во внешнеэкономической деятельности предприятия, осуществлять контроль деятельности в области экспортно-импортных закупок и продаж и обслуживания потребителей (соотнесено с индикатором ПК-1.2)
<b>Владеть:</b>
навыками профессиональной аргументации при оценке экономической эффективности коммерческой деятельности и принятия управленческих решений во внешнеэкономической деятельности предприятия (соотнесено с индикатором ОПК-1.3); навыками оптимизации торгового ассортимента, формирования международных цепочек поставок и каналов распределения, регулирование политики продвижения товаров на внешний рынок (соотнесено с индикатором ПК-1.3).

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. Концептуальные основы внешнеэкономической деятельности

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Лекция 1. ВЭД: содержание, основные направления и формы реализации Сущность ВЭД и ее содержание. Объекты ВЭД. Цели и задачи ВЭД предприятия. Управленческие решения в сфере ВЭД.. Инфраструктурное обеспечение ВЭД / Лек /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.2	ВЭД: содержание, основные направления и формы реализации Сущность ВЭД и ее содержание. Объекты ВЭД. Цели и задачи ВЭД предприятия. Управленческие решения в сфере ВЭД.. Инфраструктурное обеспечение ВЭД / Пр /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.3	Лекция 2. Регулирование ВЭД Цели и принципы регулирования ВЭД. Государственное регулирование ВЭД. Негосударственное регулирование ВЭД. Тарифное регулирование ВЭД. Нетарифное регулирование ВЭД. / Лек /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.4	Регулирование ВЭД Цели и принципы регулирования ВЭД. Государственное регулирование ВЭД. Негосударственное регулирование ВЭД. Тарифное регулирование ВЭД. Нетарифное регулирование ВЭД. / Пр /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.5	Лекция 3. Участники ВЭД и выбор иностранного контрагента Субъекты ВЭД и их классификация. Цели ведения ВЭД субъектов. Контрагенты, действующих на международных	5	2	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2

	рынках и их виды. Выбор иностранного контрагента / Лек /				
1.6	Участники ВЭД и выбор иностранного контрагента Субъекты ВЭД и их классификация. Цели ведения ВЭД субъектов. Контрагенты, действующих на международных рынках и их виды. Выбор иностранного контрагента / Пр /	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.7	Лекция 4.Способы установления контактов с иностранными контрагентами Способы установления контактов при экспортных сделках. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по оформлению экспортной сделки. Способы установления контактов при импортных сделках. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по оформлению импортной сделки / Лек /	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.8	Способы установления контактов с иностранными контрагентами Способы установления контактов при экспортных сделках. Процедура подготовки экспортной сделки. Документы по оформлению экспортной сделки. Способы установления контактов при импортных сделках. Процедура подготовки импортной сделки. Документы по оформлению импортной сделки / Пр /	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.9	Тема 1. ВЭД: содержание, основные направления и формы реализации Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1.Каково значение ВЭД для национального экономического развития? 2. Назовите этапы реформирования и становления ВЭД в России. 3.Каковы основные различия в характере коммерческой деятельности на внешнем и внутреннем рынках? 4. Каковы перспективы развития ВЭД Ростовской области? / Ср /	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.10	тема 2. Регулирование ВЭД Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Охарактеризуйте внешнеэкономическую политику РФ 2. Какова специфика организации управления ВЭД в Ростовской области (органы,направления деятельности)? 3. Каковы особенности международного регулирования внешнеторговой Деятельности (на примере стран Ближнего и Дальнего Зарубежья)? / Ср /	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
1.11	тема 3.Участники ВЭД и выбор иностранного контрагента Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1.Правовое положение и ответственность компаний в международном бизнесе 2.Основные показатели деятельности зарубежных фирм 3. Источники коммерческой информации и их значение при выборе иностранного партнера / Ср /	5	10	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2

## Раздел 2. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Лекция 1.Формы и методы выхода на внешний рынок Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт. Способы осуществления прямого и косвенного экспорта. Формы выхода на внешний рынок:сборочный завод;контракты на производство;управление по контракту; лицензионные соглашения; франчайзинг, сборочный завод; прямое инвестирование / Лек /	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.2	Формы и методы выхода на внешний рынок	5	4	ОПК-1, ПК	Л1.1, Л1.2, Л2.1,

	<p>Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок.</p> <p>Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт. Способы осуществления прямого и косвенного экспорта. Формы выхода на внешний рынок: сборочный завод; контракты на производство; управление по контракту; лицензионные соглашения; франчайзинг, сборочный завод; прямое инвестирование</p> <p>/ Пр /</p>			-1	Л2.2
2.3	<p>Лекция 2. Внешнеторговые коммерческие операции</p> <p>Понятие внешнеторговой операции. Виды и объекты внешнеторговой операции. Классификация внешнеторговых операций. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме</p> <p>Операции по купле-продаже услуг. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности. Особенности реализации экспортно-импортных операций. Товарообменные и компенсационные операции Международные торгов-посреднические операции.</p> <p>/ Лек /</p>	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.4	<p>Внешнеторговые коммерческие операции</p> <p>Понятие внешнеторговой операции. Виды и объекты внешнеторговой операции. Классификация внешнеторговых операций. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме</p> <p>Операции по купле-продаже услуг. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности. Особенности реализации экспортно-импортных операций. Товарообменные и компенсационные операции Международные торгов-посреднические операции.</p> <p>/ Пр /</p>	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.5	<p>Лекция 3. Методы совершения внешнеторговых операций</p> <p>Метод прямых продаж. Метод косвенных продаж. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, дилерские; дистрибуторские, брокерские</p> <p>Методы состязательных продаж (товарные биржи, аукционы, торги)</p> <p>/ Лек /</p>	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.6	<p>Методы совершения внешнеторговых операций</p> <p>Метод прямых продаж. Метод косвенных продаж. Виды торгово-посреднических операций: комиссионные, агентские, дилерские; дистрибуторские, брокерские</p> <p>Методы состязательных продаж (товарные биржи, аукционы, торги)</p> <p>/ Пр /</p>	5	4	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.7	<p>Лекция 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи</p> <p>Правовые аспекты внешнеторговых контрактов. Виды внешнеторговых контрактов. Структура внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки товара. Качество товара. Цена и общая сумма контракта. Условия платежа</p> <p>/ Лек /</p>	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.8	<p>Внешнеторговый контракт купли-продажи</p> <p>Правовые аспекты внешнеторговых контрактов. Виды внешнеторговых контрактов. Структура внешнеторгового контракта. Базисные условия поставки товара. Качество товара. Цена и общая сумма контракта. Условия платежа</p> <p>/ Пр /</p>	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.9	<p>Лекция 5. Организационные аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий</p> <p>Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Планирование ВЭД. Исследование особенностей зарубежного рынка. Технологический процесс выхода на внешний рынок.</p> <p>/ Лек /</p>	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.10	<p>Организационные аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий</p> <p>Формы организации внешнеэкономической службы на уровне</p>	5	2	ОПК-1, ПК -1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2

	предприятия. Планирование ВЭД. Исследование особенностей зарубежного рынка. Технологический процесс выхода на внешний рынок. / Пр /				
2.11	Лекция 7. Оценка эффективности ВЭД Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности. Оценка эффективности экспортных операций. Оценка эффективности импортных операций. Комплексная оценка эффективности. / Лек /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.12	Оценка эффективности ВЭД Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности. Оценка эффективности экспортных операций. Оценка эффективности импортных операций. Комплексная оценка эффективности. / Пр /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.13	тема 1. Внешнеторговые коммерческие операции Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Понятие международной торговой сделки. 2. Критерии классификации внешнеторговых операций. 3. Виды внешнеторговых операций по направлениям торговли. 4. Виды внешнеторговых операций по формам торговли. 5. Виды внешнеторговых операций по методам торговли. 6. Виды внешнеторговых операций по степени готовности товара. 7. Классификация внешнеторговых операций по видам товаров и услуг / Ср /	5	10	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.14	тема 2. Формы и методы выхода на внешний рынок Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Производственная кооперация 2. Патентные соглашения во внешнеторговой деятельности 3. Типы франчайзинговых систем 5. Цели создания предприятий с иностранными инвестициями / Ср /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.15	тема 3. Методы совершения внешнеторговых операций Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Какие виды договоров чаще всего используются для продажи отечественной продукции за рубеж? 2. Какие вопросы необходимо решить в процессе выбора торговых посредников? 3. Какие оговорки могут быть использованы в соглашениях экспортеров с посредниками? / Ср /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.16	тема 4. Внешнеторговый контракт купли-продажи Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Отличие договора купли-продажи от договора поставки. 2. Процедура заключения договора международной купли-продажи товаров. 3. Оферта 4. Акцепт. Венская конвенция 1980 г. об акцепте. 5. Форма договора международной купли-продажи товаров. 6. Примерные условия договора международной купли-продажи товаров. / Ср /	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2
2.17	тема 4. Организационные аспекты управления внешнеэкономической деятельностью предприятий Дополнительные вопросы для самостоятельной подготовки 1. Понятие конкурентоспособности, уровня конкурентоспособности, показателя конкурентоспособности, в формате требований стандартов, показатели конкурентоспособности и их взаимосвязь с характеристиками качества. 2. Процедура сертификации экспортируемых товаров,	5	4	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2

	стандартизация и конкурентоспособность 3. Приведите примеры присвоения сделке статуса международной. 4. Перечислите и охарактеризуйте комплекс действий, дополняющих внешнеторговую сделку. 5. С какими государственными органами предприятие вступает во взаимоотношения по поводу совершения внешне-торговых операций в обязательном порядке? / Ср /				
2.18	/ Экзамен /	5	36	ОПК-1, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л2.1, Л2.2

#### 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	Стровский Л. Е., Казанцев С. К., Неткачев А. Б., Паршина Е. А., Данилова Л. Я., Стровский Л. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник	Москва: Юнити-Дана, 2012	<a href="http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118995">http://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=118995</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Пантелеева, Ю. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие	Самара: Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020	<a href="https://www.iprbookshop.ru/105007.html">https://www.iprbookshop.ru/105007.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

##### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Шелепко М. В.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: монография	Москва: Лаборатория книги, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=86530">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=86530</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.2		Стратегии бизнеса	, 2013	<a href="https://www.iprbookshop.ru/106278.html">https://www.iprbookshop.ru/106278.html</a> 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 Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

##### 5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС  
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

## 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
ОПК-1: Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах			
Знать основные понятия, категории, особенности и факторы развития внешнеэкономической деятельности в мировой экономике	поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы	Т – тест (вопросы 1-18); С – собеседование (1 и 2 разделы); Вопросы к экзамену
Уметь анализировать и использовать законодательные документы о регулировании внешнеэкономической деятельности, анализировать тенденции развития российской и мировой экономик	Поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, проведение анализа полученной информации.	выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора информации, полнота проведенного анализа информации	С – собеседование (1 и 2 разделы); Р – реферат (1-18 темы);
Владеть навыками профессиональной аргументации при оценке экономической эффективности коммерческой деятельности и принятия управленческих решений во внешнеэкономической деятельности предприятия	Использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в области цепей поставок.	умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, соответствие проблеме исследования, умение отстаивать свою позицию	КЗ – Кейс-задачи (1 и 2); Вопросы к экзамену



ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям			
Знать методы управления запасами и организации товароснабжения, распределения и сбыта продукции, способы и технологии закупок, продажи товаров и обслуживания потребителей во внешнеэкономической деятельности предприятий	поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы	Т – тест (вопросы 1-18); С – собеседование (1 и 2 разделы); Вопросы к экзамену
Уметь проводить анализ рынка и оценку спроса на товары и услуги на мировом рынке; управлять торгово-технологическими процессами во внешнеэкономической деятельности предприятия, осуществлять контроль деятельности в области экспортно-импортных закупок и продаж и обслуживания потребителей	Поиск и сбор необходимой литературы, использование различных баз данных, проведение анализа полученной информации.	выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора информации, полнота проведенного анализа информации	С – собеседование (1 и 2 разделы); Р – реферат (1-18 темы);
Владеть навыками оптимизации торгового ассортимента, формирования международных цепочек поставок и каналов распределения, регулирование политики продвижения товаров на внешний рынок	Использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в области цепей поставок.	умение применять теоретические знания для анализа практических ситуаций, делать правильные выводы, соответствие проблеме исследования, умение отстаивать свою позицию	КЗ – Кейс-задачи (1 и 2); Вопросы к экзамену

## 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. Сущность ВЭД и ее содержание.
2. Объекты, субъекты, предмет, цели и задачи ВЭД предприятия.
3. Факторы развития ВЭД.
4. Принципы реализации.
5. Виды ВЭД.
6. Цели и принципы регулирования ВЭД.
7. Государственное регулирование ВЭД.
8. Негосударственное регулирование ВЭД.
9. Тарифное регулирование ВЭД.
10. Нетарифное регулирование ВЭД
11. Понятие внешнеэкономической операции.
12. Виды и объекты внешнеэкономической операции
13. Операции по купле-продаже товаров в материально-вещественной форме
14. Операции по купле-продаже услуг.
15. Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
16. Товарообменные и компенсационные сделки.
17. Международные торгово-посреднические операции.
18. Порядок заключения внешнеэкономических сделок
19. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
20. Планирование ВЭД.
21. Исследование особенностей зарубежного рынка.
22. Выбор иностранного партнера.
23. Виды и условия внешнеэкономических контрактов.
24. Условия внешнеэкономического контракта
25. Базисные условия поставки товара.
26. Содержания договора купли-продажи.
27. Факторы, влияющие на выбор варианта выхода на международный рынок.
28. Способы (методы) выхода на внешний рынок: прямой и косвенный экспорт.
29. Формы выхода на внешний рынок.
30. Классификация внешнеэкономических операций
31. Прямые методы выхода на внешний рынок
32. Косвенные методы выхода на внешние рынки
33. Документы по подготовке экспортной и импортной продукции.
34. Коммерческие документы.
35. Транспортные документы.
36. Транспортно-экспедиторские документы.
37. Страховые документы.
38. Таможенные документы

- 39. Понятие эффекта и эффективности. Показатели оценки эффективности.
- 40. Оценка эффективности экспортных операций.
- 41. Оценка эффективности импортных операций.
- 42. Комплексная оценка эффективности.

#### **Критерии оценивания знаний студента на экзамене:**

Оценка **«отлично»** (84-100 баллов ) выставляется, если студент:

- обстоятельно, с достаточной полнотой излагает сущность вопросов экзаменационного билета;
  - дает правильные формулировки, точные определения понятий, законов и терминов;
  - обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ. Может привести примеры, не только данные в учебнике, лекциях, но и подмеченные студентом на экскурсиях и во время прохождения практики, а также демонстрирует знания, полученные из других источников информации (специальные журналы, научные доклады, рефераты, монографии, выставки по профилю специальности, научно-практические конференции и т.д.);
  - свободно владеет материалом, показывая связанность и последовательность в изложении, привлекает при изложении сущности вопросов знания промежуточных учебных дисциплин;
- кратко, четко и по существу отвечает на вопросы, задаваемые членами комиссии

Оценка **«хорошо»** (67-83 балла) ставится, если студент:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает при этом единичные ошибки и неточности, которые сам же уточняет или исправляет после замечаний преподавателя или членов комиссии;

Оценка **«удовлетворительно»** (50-66 баллов) ставится, если студент:

- допускает неточности в формулировке правил, терминов, формулировок, законов;
- излагает материал недостаточно связано и последовательно.

Оценка **«неудовлетворительно»** (0-49 баллов) ставится, если студент:

- обнаруживает незнание большей части материала соответствующих вопросов экзаменационного билета, допускает в формулировках определений, понятий и правил неточности и ошибки, искажающие их смысл;
- беспорядочно и неуверенно излагает содержание материала, сопровождая изложение материала частыми заминками и прерыванием;
- обнаруживает полное незнание или непонимание материала.

## **Тесты**

*1. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) представляет собой*

- а). совокупность методов и средств торгово-экономического, научно-технического сотрудничества, валютно-финансовых и кредитных отношений с зарубежными странами
- б). организационно – увязанные экспортно-импортные операции
- в). разработку стратегии и принципов деятельности предприятия на внешнем рынке, формирование экспортного ассортимента товара, а также определение темпов обновления экспортной продукции, цен уровня качества, гарантий и сервисного обслуживания.

*2. К числу основных видов таможенных платежей при перемещении товаров через границу относят следующие:*

- а). Таможенные пошлины, акцизы, налог на добавленную стоимость, сборы за таможенное оформление, сборы за хранение товаров
- б). Таможенные пошлины, сборы за таможенное оформление, акцизы, налог на добавленную стоимость
- в). Таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость, сборы за таможенное оформление

3. Испания решает установить контроль внешней торговли с тем, чтобы снизить дефицит платежного баланса. Одним из результатов этого решения будет:

- а). снижение испанского экспорта товаров и услуг, увеличение импорта товаров и услуг
- б). снижение испанского импорта товаров и услуг, увеличение экспорта товаров и услуг
- в). увеличение испанского импорта и экспорта товаров и услуг

4. Фактор, обеспечивающий успешное развитие внешнеэкономических отношений:

- а) государственная поддержка предпринимательских структур
- б) полная самостоятельность предприятий
- в) конкуренция на зарубежных и отечественных рынках
- г) таможенные барьеры

5. Признаками международной сделки являются:

- а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
- б) совершение сделки между иностранными партнерами, предприятия которых находятся в одной стране
- в) совершение платежа в иностранной валюте

6. К основной внешнеэкономической операции относится:

- а) страхование грузов
- б) экспедиторские операции
- в) лизинг
- г) международные расчеты

7. Как называют налог на импортную продукцию?

- а) квота
- б) лицензия
- в) пошлина

8. Контингентирование - это:

- а) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей
- б) разрешение на право вывоза или ввоза товаров
- в) контроль за количественными и стоимостными квотами
- г) санитарно-ветеринарные нормы

9. К вспомогательным операциям относится:

- а) бартер
- б) перевозка грузов
- в) аренда оборудования
- г) импорт

9. Средство, не оказывающее стимулирующее воздействие на увеличение экспорта:

- а) кредитование
- б) квотирование
- в) субсидирование

г) страхование

*10. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:*

- а) неравномерный уровень развития различных стран мира
- б) однотипность социально-экономических отношений
- в) равномерная обеспеченность ресурсами
- г) равномерная обеспеченность ресурсами

*11. Как называется ограничение экспортных и/или импортных поставок определенным количеством товаров или их суммарной стоимостью на установленный период времени:*

- а) лицензирование;
- б) квотирование;
- в) специальные пошлины.

12. Признаками международной коммерческой сделки являются:

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

*13. Протекционизм – это:*

- А. теория и практика регулирования внешней торговли, обеспечивающая экономическую независимость страны-экспортера ;
- Б. теория и практика регулирования внешней торговли, способствующая эффективному распределению ресурсов в мировом хозяйстве, стимулирующая конкуренцию между производителями различных стран;
- В. теория и практика регулирования внешней торговли, защищающая субъектов отечественной экономики от иностранной конкуренции

*14. К основным формам внешнеэкономических связей относят:*

- А. торговля; совместное предпринимательство; оказание услуг; сотрудничество, содействие
- Б. купля-продажа продукции интеллектуального труда, кооперация производства, научный, культурный обмен, техническое, экономическое сотрудничество
- В. торговый обмен продукцией для промышленного и общественного потребления, научное, техническое, экономическое сотрудничество, культурный обмен, спортивные мероприятия

*15. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин - это способ расчета:*

- а) расчетный
- б) в денежных величинах за физическую единицу товара
- в) комбинированный
- г) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров

*16. Как отразится на внешней торговле страны рост курса ее национальной валюты:*

- А. возрастут экспорт и импорт;
- Б. возрастет экспорт, сократится импорт
- В. сократится экспорт, возрастет импорт

*17. Когда будет выигрыш от международной торговли?*

- а) когда страна обладает сравнительным преимуществом в производстве товара;

- б) когда мировая цена на экспортируемый товар будет ниже внутренней;
- в) когда мировая цена и внутренняя цена на экспортируемый товар будут равны;
- г) когда страна-экспортер имеет больше природных ресурсов;
- д) когда мировая цена на экспортируемый товар будет выше внутренней цены.

*18. Почему отрасли, конкурирующие с импортом, выступают против свободной внешней торговли?*

- а) им придется повышать мировые цены на импортируемый товар;
- б) они повышают объем продаж тем потребителям, которые предпочитают импортную продукцию;
- в) им придется понизить эффективность производства, чтобы оставаться конкурентоспособными;
- г) им придется продавать свою продукцию по более низким ценам, так как конкуренция обострится;

#### **Критерии оценивания:**

Оценка тестовых заданий производится в соответствии с утвержденными критериями: за каждый правильный ответ с 1 по 18 вопросы - по 1 баллу.

Максимальная сумма баллов по тестам: 18 баллов

### **Кейс-задачи**

#### **Кейс 1. Издержки протекционизма в США**

США часто представляют себя как страну, которая является приверженцем неограниченной свободной торговли. В переговорах с торговыми партнерами, такими, как Китай, Европейский союз и Япония, можно часто слышать, заверения американских торговых представителей о том, что экономика США является открытой, с незначительным количеством таможенных пошлин. Несмотря на то что таможенные пошлины на товары, ввозимые в США, действительно меньше по сравнению с другими индустриальными странами, они все равно имеют место. Ряд исследований показали, что в течение 80-х гг. пошлины обошлись покупателям США на сумму в размере около 2 млрд долл. в год.

Исследование, проведенное Гари Хуфбауэром и Ким Эллиотом в Институте международной экономики, было посвящено влиянию таможенных пошлин на экономическую деятельность в 21 сфере промышленности с ежегодным объемом продаж в 1 млрд долл. или более, которые США тщательно защищали от внешней конкуренции. Среди этих индустрий оказались индустрия одежды, керамической плитки, сумок и производство сахара. В этих отраслях первоначально таможенные пошлины были введены, чтобы оградить американские фирмы и их работников от внешних конкурентов, предлагающих более низкие цены.

Обычным доводом для введения пошлин было то, что фирмы США без такой поддержки разорятся, что вызовет значительное увеличение безработицы. Таким образом, пошлины представлялись как имеющие положительное влияние на экономику США, не говоря уже о Казначействе США, которое извлекало пользу от соответствующих доходов.

Исследование, однако, показало, что в то время, как эти пошлины позволили сохранить 200 000 рабочих мест в защищаемых сферах промышленности, которые бы были потеряны в случае внешней конкуренции, они стоили американским покупателям около 32 млрд долл. в год в форме более высоких цен. Даже после того, как доходы от этих пошлин вошли в казну США, общая сумма, уплаченная нацией, все равно составила 10,2 млрд долл. в год, или более чем 50 000 долл. на 1 сохраненное рабочее место.

Экономисты, проводившие эти исследования, доказали, что цифры преуменьшили действительные расходы, которые несет страна, введя эти пошлины. Они придерживаются мнения, что, делая импортные товары менее конкурентоспособными по отношению к

американским товарам, пошлины позволили местным производителям ставить более высокие цены, чем они должны были быть, так как им не было нужды конкурировать с более дешевыми импортными товарами.

Ослабляя конкуренцию, даже слегка, эти пошлины уничтожили стимул для фирм становиться более эффективными, замедляя, таким образом, экономический прогресс. Более того, авторы исследования отмечают, что если бы пошлины не были бы введены, определенная часть от суммы в 32 млрд долл., освобождающихся ежегодно, была бы потрачена на другие товары и услуги. Рост этих отраслей вызвал бы появление новых рабочих мест, компенсируя потерю 200 000 рабочих мест в защищаемых отраслях.

#### **Задания:**

1. Используя данные рассмотренной выше ситуации, обоснуйте:

- а) точку зрения владельцев и работников компаний в защищаемых отраслях;
- б) позицию американского правительства;
- в) позицию ученых.

Выберите правильный вариант ответа и приведите основные аргументы, подтверждающие, что во внешнеэкономической политике США придерживаются принципов:

- а) «свободной торговли»;
- б) политики протекционизма.

3. Какой может быть роль ВТО в решении данных вопросов?

## **Кейс 2 Компания «Тойота»: способы проникновения на зарубежные рынки**

Во многих отношениях «Тойота» стала жертвой своих собственных успехов. До 60-х гг. «Тойота» оставалась неизвестной автомобильной компанией. В 1950 г. «Тойота» выпустила всего лишь 11 700 транспортных средств. В 1970 г. производство увеличилось до 1,6 млн машин, а в 1990 г. цифра достигла 4,12 млн. С течением времени «Тойота» стала третьей по значимости автомобильной компанией и самым большим экспортером машин в мире. По мнению многих аналитиков, резкий подъем «Тойоты» связан с высоким уровнем производства и моделями машин мирового класса, все это превратило ее не только в самую продуктивную автомобильную компанию мира, но и в корпорацию, которая постоянно производила высококачественные автомобили, имеющие лучший дизайн.

Большую часть своего существования «Тойота» экспортировала автомобили на мировые рынки со своих заводов в Японии, однако к началу 80-х гг. политическое давление и разговоры о местных правилах заставили изначально нерасположенную к этому компанию «Тойота» пересмотреть свою стратегию экспорта. В 1981 г. «Тойота» уже согласилась на «добровольные» ограничения по экспорту с США, следствием этого было отсутствие роста экспорта с 1981 по 1984 г. В результате «Тойота» задумалась об открытии своих заводов по производству машин за рубежом.

Первый завод появился как совместное предприятие с «General Motors» (50/50 %) в 1983 г. под названием «New United Motor Manufacturing Inc.» (NUMMI). NUMMI, расположенная во Фремонте (Калифорния) начала выпускать автомобили «Chevrolet Nova» для GM в декабре 1984 г. Максимальная производительность этого завода была 250 тыс. машин в год. Для «Тойоты» совместное предприятие предоставило возможность узнать, сможет ли она выпускать качественные машины в США, используя американских рабочих и поставщиков. «Тойота» также приобрела опыт в общении с американским профсоюзом, поэтому избежала «добровольных» ограничений по импорту.

К осени 1986 г. завод работал на полную мощность, и по первым показателям можно было судить, что завод приближался к уровню производительности и качества, близкому к тем, которые достигались на главном заводе «Тойоты» в Японии — «Такаоке».

Воодушевленная своим успехом с NUMMI, «Тойота» в декабре 1985 г. объявила, что она построит завод по производству автомобилей в Джорджтауне (Кентукки). Завод, начавший свою функционирование в мае 1988 г., официально имел мощность производства

до 200 тыс. «Camrys» в год, однако к началу 1990 г. завод выпускал 220 тыс. машин в год. Этот успех сопровождался заявлением «Тойоты» о постройке второго завода в Джорджтауне, который также должен производить 200 тыс. автомобилей в год. Два завода и NUMMI в общем дали «Тойоте» возможность производить 660 тыс. автомобилей в год в Северной Америке.

Помимо заводов в Америке, «Тойота» начала строить заводы в Европе в ответ на растущее протекционистское давление там. «Тойота» также предвидела уменьшение торговых барьеров в 1992 г. среди государств-членов Европейского союза. В 1989 г. было объявлено, что компания будет строить завод в Англии, который к 1997 г. произведет 200 тыс. машин в год. Подразумевалось, что после 1992 г. большая часть продукции завода будет экспортироваться в остальные страны Евросоюза. Это решение побудило премьер-министра Франции охарактеризовать Англию как «японского авианосца, находящегося на острове в ожидании атаки». Опасаясь того, что Евросоюз ограничит ее экспансию, «Тойота» присоединилась к другим японским автомобильным компаниям, согласившимся удерживать свою долю на европейском авторынке до 11 %, по крайней мере, до 2000 г.

Дела не всегда шли гладко. Основной проблемой было выстраивание сети поставщиков за рубежом, которую можно было бы сравнить с сетью «Тойоты» в Японии.

На встрече с североамериканской ассоциацией поставщиков «Тойоты» в 1990 г. руководство компании довело до их сведения, что процент брака на запчасти, произведенных 75 североамериканскими и европейскими поставщиками был в сто раз больше по сравнению с уровнем брака запчастей, которые поставляют 147 японских поставщиков. Руководители «Тойоты» также отметили, что запчасти, произведенные в Северной Америке и Европе имели тенденцию быть значительно дороже подобных запчастей, производимых в Японии. Из-за этих проблем «Тойота» импортировала многие запчасти из Японии для сборки автомобилей в Северной Америке и Европе. Однако увеличение импорта запчастей из Японии только усилило торговое напряжение между США и Японией. Большой объем импорта такого рода явился камнем преткновения в торговых переговорах между США и Японией. Чтобы выйти из этой ситуации, «Тойота» увеличила количество машин, собираемых в Северной Америке и Европе. К 1996 г. 70 % машин «Тойоты», собираемых в США и Европе, производилось на местном уровне, по сравнению с 40 % в 1990 г. Чтобы достичь этого, «Тойота» организовала интенсивное обучение поставщиков, как в Европе, так и в США, направленное на ознакомление местных поставщиков с японскими методами производства.

#### **Задания:**

1. Обоснуйте, какие из известных Вам способов и видов проникновения на зарубежные рынки использовала компания «Тойота».

2. Выделите основные проблемы, с которыми сталкивалась компания при работе на зарубежных рынках, с точки зрения менеджмента. Каким образом руководство компании пыталось их разрешить? Что, по Вашему мнению, можно было еще предпринять для решения названных проблем?

#### **Критерии оценки:**

- 12-21 балл выставляется студенту, если отмечается соответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность

- 0-11 баллов выставляется студенту, если отмечается несоответствие решения сформулированным в кейсе вопросам; предлагаемое решение не обоснованно, отсутствуют альтернативные варианты, проблема рассмотрена не комплексно.

Максимальное количество баллов за решение одной кейс-задачи – 21 балл. Каждый из обучающихся может ответить на 2 кейс-задачи из предложенных, получив до 42 баллов в сумме.



## Вопросы для собеседования

### Раздел 1 «Концептуальные основы внешнеэкономической деятельности»

1. Условия, оказывающие влияния на проведение внешнеторговой сделки
2. Гармонизированная система описания и кодирования товара
3. Жизненный цикл товара на внешнем рынке
4. Конкурентоспособность экспортного товара
5. Интеграция России в систему международных экономических отношений
6. Услуги в международной торговле
7. Внешнеторговые связи России

### Раздел 2 «Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий»

1. Документальное оформление подготовки внешнеторговых контрактов
2. Содержание внешнеторгового контракта
3. Организация доставки товара и управление ею во внешнеторговых связях
4. Анализ экспортного потенциала предприятия
5. Логистический аспект внешнеторговых сделок
6. Кредитование во внешнеэкономической деятельности

#### Критерии оценки:

**9-10 баллов** выставляется, если студент:

- обстоятельно, с достаточной полнотой излагает сущность вопросов;
- дает правильные формулировки, точные определения понятий, законов и терминов;
- обнаруживает полное понимание материала и может обосновать свой ответ. Может привести примеры, не только данные в учебнике, лекциях, но и подмеченные студентом на экскурсиях и во время прохождения практики, а также демонстрирует знания, полученные из других источников информации (специальные журналы, научные доклады, рефераты, монографии, выставки по профилю специальности, научно-практические конференции и т.д.);
- свободно владеет материалом, показывая связанность и последовательность в изложении, привлекает при изложении сущности вопросов знания промежуточных учебных дисциплин;
- кратко, четко и по существу отвечает на вопросы, задаваемые членами комиссии

**7-8 баллов** ставится, если студент:

- дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает при этом единичные ошибки и неточности, которые сам же уточняет или исправляет после замечаний преподавателя;

**5-6 баллов** ставится, если студент:

- допускает неточности в формулировке правил, терминов, формулировок, законов;
- излагает материал недостаточно связно и последовательно.

**0-4 балла** ставится, если студент:

- обнаруживает незнание большей части материала соответствующих вопросов, допускает в формулировках определений, понятий и правил неточности и ошибки, искажающие их смысл;
- беспорядочно и неуверенно излагает содержание материала, сопровождая изложение материала частыми заминками и прерыванием;
- обнаруживает полное незнание или непонимание материала.

## Темы рефератов

1. Внешнеэкономический комплекс страны и формы его функционирования
2. Факторы развития ВЭД
3. Стратегия внешнеэкономической интеграции России
4. Конкурентоспособность российской продукции на европейских рынках
5. ВТО: структура и функции
6. Преимущества и недостатки участия в ВТО России
7. Основные функции Правительства РФ в сфере регулирования ВЭД
8. Задачи и функции ВТО в сфере регулирования ВЭД
9. Функции Федеральной таможенной службы в сфере регулирования ВЭД
10. Функции внешнеэкономических служб предприятия
11. Способы выхода на внешний рынок
12. Финансовые результаты и контроль ВЭД
13. Валютно-финансовые отношения предприятий с зарубежными партнерами
14. Формы расчетов в контрактах купли-продажи
15. ИНКОТЕРМС-2010 и его значение для заключения внешнеторговых контрактов
16. Основные виды скидок с цены во внешнеторговых контрактах
17. Организация страхования внешнеэкономической деятельности
18. Особенности документационного оформления торгово-посреднических операций

### **Критерии оценивания:**

#### **10 баллов**

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использовано не менее трех литературных источников (1 балл);
- соблюдены требования к оформлению работы (1 балл).

#### **8 баллов**

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использовано не менее трех литературных источников (1 балл);
- соблюдены требования к оформлению работы (1 балл);
- не сделаны выводы по исследуемой проблеме;

#### **6 баллов**

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- соблюдены требования к оформлению работы (2 балла);
- не обозначена авторская позиция;
- не использовано не менее трех литературных источников;
- не сделаны выводы по исследуемой проблеме.

### **Менее 6 баллов**

Выставляется при соблюдении следующих требований:

- представлена информация по результатам проведенных исследований и разработанных мероприятий в интерактивном виде (до 2 баллов);
- объем презентации должен соответствовать структуре реферата (до 2 баллов);
- соблюдены требования к структуре презентации (до 2 баллов).

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 1 балл.

Максимальное количество баллов за один реферат – 10 баллов, максимальное количество возможных баллов (30 баллов) за данный вид работ, обучающийся может получить при соответствующей подготовке 3 тем рефератов из предложенного списка.

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

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в устном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

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 экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. 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 теоретические аспекты внешнеэкономической деятельности, 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 сбора, анализа и обработки информации для работы предприятия на внешнем рынке, составления внешнеторгового контракта и проведения оценки эффективности экспортно-импортных операций.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

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 лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в ходе занятий методом 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.

Студент должен готовиться к предстоящему лабораторному занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

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 рекомендации по написанию, требования к оформлению реферата**

Реферат – письменный доклад по определенной теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты пишутся обычно стандартным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде: «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т.п. К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определенная объективность изложения материала.

Реферат не копирует дословно содержание первоисточника, а представляет собой новый вторичный текст, создаваемый в результате систематизации и обобщения материала первоисточника, его аналитико- синтетической переработки. Будучи вторичным текстом, реферат составляется в соответствии со всеми требованиями, предъявляемыми к связанному высказыванию: так ему присущи следующие категории: оптимальное соотношение и завершенность (смысловая и жанрово-композиционная). Для реферата отбирается информация, объективно-ценная для всех читающих, а не только для одного автора. Автор реферата не может пользоваться только ему понятными значками, пометами, сокращениями. Работа, проводимая автором для подготовки реферата должна обязательно включать самостоятельное мини-исследование, осуществляемое студентом на материале или художественных текстов по литературе, или архивных первоисточников по истории и т.п. Организация и описание исследования представляет собой очень сложный вид интеллектуальной деятельности, требующий культуры научного мышления, знания методики проведения исследования, навыков оформления научного труда и т.д. Мини-исследование раскрывается в реферате после глубокого, полного обзора научной литературы по проблеме исследования. В зависимости от количества реферируемых источников выделяют следующие виды рефератов:

- монографические – рефераты, написанные на основе одного источника;
- обзорные – рефераты, созданные на основе нескольких исходных текстов, объединенных общей темой и сходными проблемами исследования

### **Инструкция и/или методические рекомендации по выполнению кейс-задачи**

Для подготовки к решению кейсов рекомендуется использовать материалы лекционного курса и литературы, рекомендованной рабочей программой данной дисциплины.

Для успешного решения кейса необходимо:

1. Определить проблемы.
2. Найти фактов по данной проблеме.
3. Рассмотреть альтернативные решения.
4. Выбрать обоснованное решение.

При проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

В процессе поэтапной работы с кейсом в аудитории обычно выделяют следующие этапы:

1. Этап введения в кейс. Кейсы могут быть розданы каждому обучающемуся за день до занятий или на самом занятии. В последнем случае на ознакомление выделяется 5-7 мин в зависимости от сложности кейса.
2. Анализ ситуации (индивидуально или в малых группах). После деления на микрогруппы (3-5 чел) дается определенное время для решения проблемы, подготовки и выступления (не более 20-25 мин). Жесткое требование — укладываться в установленные сроки. Участники выявляют проблему, вырабатывают, оценивают и выбирают оптимальное решение, готовятся к презентации.
3. Этап презентации решений по кейсам. Представляют решение кейса от каждой малой группы 1 — 2 участника (спикера). Время — до 5 мин. Каждая группа делает доклад о полученных результатах и рефлексивный доклад о ходе групповой работы. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.
4. Этап общей дискуссии. Доклады обсуждаются всеми подгруппами.
5. Этап подведения итогов.. Заключение по полученным каждой подгруппой результатам делает преподаватель после завершения обсуждения всех докладов. Продолжительность — 5-10 мин