

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 29.06.2026 22:07:42

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

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

**Рабочая программа дисциплины
Торгово-экономические отношения России в современных условиях**

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль) программы специалитета

38.05.02.02 Международная торговля и таможенное дело в цифровой экономике

Для набора 2026 года

Квалификация

Специалист таможенного дела

КАФЕДРА Международная торговля и таможенное дело**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Курс Вид занятий	4		Итого	
	уп	рп		
Лекции	4	4	4	4
Практические	4	4	4	4
Итого ауд.	8	8	8	8
Контактная работа	8	8	8	8
Сам. работа	96	96	96	96
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

Программу составил(и): к.э.н., доц., Солёная С.В.; асс., Андриющенко К.Д.

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент С.В. Солёная

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

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: расширить современный механизм управления внешнеэкономической деятельностью; поэтапно исследовать теоретические и практические аспекты построения внешнеэкономических отношений России со странами мировой экономики; выявить и рассмотреть основные проблемы внешней торговли Российской Федерации; изучить нормативно – правовые аспекты регулирования внешней торговли России со странами мирового хозяйства; рассмотреть и тенденции развития интеграционных процессов в СНГ, их роль в развитии хозяйственных связей с Россией; выявить специфику государственного регулирования внешней торговли России со странами мирового хозяйства; изучить показатели таможенной статистики, внешней торговли, характеризующие динамику и структуру внешнеэкономических операций Российской Федерации; дать анализ эффективности внешней торговли России со странами мировой экономики.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ОПК-1. Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности;
ПК-3. Способность применения цифровых технологий и методов искусственного интеллекта в организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности
ПК-6. Способность применения экономических инструментов в организации и осуществлении международной торговли

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
- принципы и подходы к управлению организацией в современных условиях (соотнесено с индикатором ОПК 1.1); - основы таможенного законодательства иностранных государств-потенциальных партнеров (соотнесено с индикатором ОПК 1.1); - таможенно-тарифное регулирование стран-контрагентов, в том числе с применением цифровых технологий (соотнесено с индикатором ПК 3.1); - содержание и назначение экономических инструментов по регулированию внешнеторговой деятельности государств (соотнесено с индикатором ПК 6.1);
Уметь:
- формулировать задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономики (соотнесено с индикатором ОПК 1.2); - выбирать и реализовывать экономические методы решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности (соотнесено с индикатором ОПК 1.2); - применять таможенное законодательства иностранных государств-потенциальных партнеров для целей минимизации издержек, в том числе посредством применения цифровых технологий (соотнесено с индикатором ПК 3.2); - проводить сравнительный анализ торговых политик России и иностранных государств в целях характеристики состояния международной торговли (соотнесено с индикатором ПК 6.2).
Владеть:
- сбора статистических данных и оценки потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД (соотнесено с индикатором ОПК 1.3); - применения законодательства в сфере таможенно-тарифного регулирования (соотнесено с индикатором ОПК 1.3); - анализа по использованию ДТ иностранных государств, в том числе проводимого с использованием цифровых технологий (соотнесено с индикатором ПК 3.3); - анализа эффективности применения экономических инструментов по регулированию внешнеторговой деятельности государств (соотнесено с индикатором ПК 6.3).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Современный механизм управления внешнеэкономической деятельностью

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 "Внешеэкономическая деятельность и ее роль в функционировании национальной экономики. Вхождение России в мирохозяйственный процесс". Становление и развитие понятия внешнеэкономической деятельности. Развитие, наряду с внешней торговли, новых форм более глубоко и многообразного экономического сотрудничества с иностранными партнерами, охватывающих научно – производственную, кредитно– финансовую, социально – культурную и другие сферы. Сохраняющееся значение внешней торговли разнообразными товарами, включая услуги и	Лекционные занятия	4	2	ОПК-1 ПК-3 ПК-6

	<p>работы, как основного показателя итоговых результатов осуществления всех видов внешнеэкономической деятельности. Экономика России в переходный период. Уровень экономического и социального развития.</p> <p>Формирование открытой экономики как составной части реформ, проводимы в Российской Федерации.</p> <p>Цели и этапы реформы внешнеэкономических связей. Состояние и развитие внешнеэкономических связей. Основные направления и формы интеграционного развития на современном этапе.</p>				
1.2	<p>Тема 1.1 "Внешнеэкономическая деятельность и ее роль в функционировании национальной экономики. Вхождение России в мирохозяйственный процесс". 1. Становление и развитие потенциала внешнеэкономической деятельности.</p> <p>2. Организация управления ВЭД в России на уровне государства. Цели и принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.</p> <p>3. Виды и формы ВЭД. Влияние внешнеэкономической деятельности на социально – экономическое формирование страны и ее регионов.</p> <p>4. Реформа внешнеэкономических связей России, ее цели, приоритеты, последствия.</p>	Самостоятельная работа	4	16	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
1.3	<p>Тема 1.2 "Внешнеторговая политика Российской Федерации: цели, задачи и пути реализации. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве, мировой торговле". Основные стратегические цели и задачи России во внешнеэкономической деятельности в 90-е и возможности использования зарубежного опыта. Теория и практика формирования внешнеэкономической политики в России и за рубежом. Либерализация и протекционизм во внешнеэкономической политике. Основные элементы внешнеэкономической политики. Федеральные, региональные аспекты внешнеэкономической политики.</p> <p>Внутренний экономический потенциал РФ. Среднегодовые темпы прироста валового внутреннего продукта на душу населения (ВВП). Международные экономические сопоставления и структура ВВП. Базовые отрасли экономики: энергетика, промышленность, сельское хозяйство, научно-технический потенциал. Отрасли мирового хозяйства. Их структура. Соотношение отраслей в структуре мирового хозяйства. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве важнейших видов сырья, топлива, промышленной и сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Роль и значение РФ в мировой торговле. Транснационализация внешнеэкономических связей. Внешнеэкономические связи и феномен новоиндустриальности.</p>	Лекционные занятия	4	2	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
1.4	<p>Тема 1.2 "Внешнеторговая политика Российской Федерации: цели, задачи и пути реализации. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве, мировой торговле". Основные стратегические цели и задачи России во внешнеэкономической деятельности в 90-е и возможности использования зарубежного опыта. Теория и практика формирования внешнеэкономической политики в России и за рубежом. Либерализация и протекционизм во внешнеэкономической политике. Основные элементы внешнеэкономической политики. Федеральные, региональные аспекты внешнеэкономической политики.</p> <p>Внутренний экономический потенциал РФ. Среднегодовые темпы прироста валового внутреннего продукта на душу населения (ВВП). Международные экономические сопоставления и структура ВВП. Базовые отрасли экономики: энергетика, промышленность, сельское хозяйство, научно-технический потенциал. Отрасли мирового хозяйства. Их структура. Соотношение отраслей в структуре мирового хозяйства. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве важнейших видов сырья, топлива, промышленной и сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Роль и значение РФ в мировой торговле. Транснационализация внешнеэкономических связей. Внешнеэкономические связи и феномен новоиндустриальности.</p>	Практические занятия	4	4	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
1.5	<p>Тема 1.2 "Внешнеторговая политика Российской Федерации: цели, задачи и пути реализации. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве, мировой торговле". 1. Теория и практика формирования внешнеэкономической политики в России и за рубежом. Либерализация и протекционизм во внешнеэкономической политике.</p> <p>2. Цели внешнеэкономической политики РФ. Формирование обновленной структуры импорта. Выявление и целенаправленное освоение перспективы целей российского экспорта.</p> <p>3. Основные задачи России во внешнеэкономической деятельности. Курс на либерализацию внешней торговли и интеграцию российской экономики в мировое хозяйство.</p>	Самостоятельная работа	4	14	ОПК-1 ПК-3 ПК-6

1.6	Тема 1.3 "Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики и решении социально – экономических проблем". 1. Современные тенденции в развитии мировой торговли. Масштабы внешнеторговых операций России. 2. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Содействие развитию внешнеторговой деятельности и ее стимулирование. 3. Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики и решении социально – экономических проблем.	Самостоятельная работа	4	14	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
1.7	Тема 1.4 "Валютно-финансовые аспекты развития внешней торговли". 1. Основные варианты стратегии развития внешней торговли. Место банковского сегмента в обеспечении функционировании внешней торговли. 2. Экспортно-импортные операции в системе перераспределения материальных ресурсов и развития валютного рынка. Валютное регулирование экспортно-импортных отношений. 3. Современные тенденции в мировом импорте и экспорте капитала. 4. Формы, динамика, структура и размеры вывоза капитала из России. 5. Влияние иностранных инвестиций на экономику России. Основные факторы, оказывающие неблагоприятное влияние на инвестиционный капитал России.	Самостоятельная работа	4	14	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
1.8	Тема 1.5 "Потенциал сотрудничества Российской Федерации с международными финансовыми организациями". 1. Современные международные экономические организации. Основные направления их деятельности. 2. Основные цели и направления сотрудничества России с международными финансовыми организациями (МВФ, МБРР, ЕБРР, МФК). 3. Проблемы внешней задолженности РФ.	Самостоятельная работа	4	10	ОПК-1 ПК-3 ПК-6

Раздел 2. Региональные проблемы России в области торгово-экономических отношений

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 "Экономические отношения России с государствами ближнего зарубежья". 1. Объективные предпосылки развития торгово-экономических отношений России с бывшими республиками союза ССР. 2. Современное состояние взаимных экономических связей. Выбор модели экономических взаимосвязи. 3. Перспективы и проблемы торгово-экономических отношений России с зарубежными странами – членами СГН и государства Балтии.	Самостоятельная работа	4	10	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
2.2	Тема 2.2 "Торгово-экономические отношения России с индустриально развитыми странами". 1. Место и роль развитых стран в мировой экономике. Основные направления и характерные черты внешнеэкономической деятельности развитых стран. 2. Экономические отношения между Россией и Западной Европой. Перспективы экономического сотрудничества РФ с Европейским Союзом. 3. Перспективы и проблемы торгово-экономических отношений РФ со странами Северной Америки (НАФТА).	Самостоятельная работа	4	4	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
2.3	Тема 2.3 "Экономические отношения России со странами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ)". 1. Место стран ЦВЕ в мировой экономике, динамика развития и факторы экономического роста. 2. Внешние факторы развития. Участие в международной экономической интеграции. 3. Экономические отношения России со странами ЦВЕ и их перспективы. Торговля России со странами Центральной и Восточной Европы.	Самостоятельная работа	4	6	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
2.4	Тема 2.4 "Успешное развитие торгово-экономических отношений России с зарубежными странами – необходимое условие формирования устойчивой базы для поступления таможенных платежей в федеральный бюджет". 1. Особенности российской модели рыночной экономики. Изменение отраслевой структуры промышленности. 2. Внешние факторы развития. Товарная структура экспорта и импорта в РФ. 4. Успешное развитие ТЭО – необходимое условие формирования устойчивой базы для поступления таможенных платежей в федеральный бюджет.	Самостоятельная работа	4	8	ОПК-1 ПК-3 ПК-6
2.5	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	4	4	ОПК-1

					ПК-3 ПК-6
--	--	--	--	--	--------------

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Басенко А. М., Таранов П. В.	Торгово-экономические отношения России в современных условиях: Учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ "РИНХ", 2001	Библиотека РГЭУ (РИНХ) / 1 экз.
2	Чухнина Г.	Внешнеэкономическая деятельность: студенческая научная работа	Москва: Студенческая наука, 2012	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Бобкова, О. В.	Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций	Москва: Экзамен, 2008	ЭБС «IPR SMART»
4	Маслов, М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	ЭБС «IPR SMART»
5	Кнобель А. Ю., Спартак А. Н., Баева М. А., Зайцев Ю. К., Левашенко А. Д., Лощенкова А. Н., Пономарева О. В., Прока К. А.	Внешнеэкономическая деятельность как источник экономического роста: материалы конференций	Москва: Дело, 2019	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
6		Экономический анализ: теория и практика: журнал	Москва: Финансы и кредит, 2020	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
7	Липатов, В. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	ЭБС «IPR SMART»
8	Евченко, Н. Н.	Внешнеэкономическая деятельность регионов России. Часть 1: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015	ЭБС «IPR SMART»
9	Евченко, Н. Н.	Внешнеэкономическая деятельность регионов России. Часть 2: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Издательство Южного федерального университета, 2015	ЭБС «IPR SMART»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "ГАРАНТ"
ИСС "КонсультантПлюс"
Банк данных "Таможенное законодательство" <https://customs.consultant.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС
Libreoffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

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

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;

- экран / интерактивная доска.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-1: Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности			
Знать: принципы и подходы к управлению организацией в современных условиях; основы таможенного законодательства иностранных государств-потенциальных партнеров	Отвечает на вопросы, демонстрируя знания в части содержания принципов и подходов управления организацией в современных условиях, а также в части основ таможенного законодательства России и иностранных государств	Полнота, логичность, грамотность и содержательность изложения материала; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекций, рекомендованной учебной литературы и нормативно-правовым актам; правильность выполнения тестового задания и решения кейс-задачи	Вопросы к зачету Тестовые задания
Уметь: формулировать задачи и предлагать варианты управленческих решений на основе	Демонстрирует понимание алгоритма разработки управленческих решений на основе проведенного анализа состояния	Соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из	Кейс – задачи Доклады по темам

результатов анализа российской и мировой экономик, выбирать и реализовывать экономические методы решения практических задач с учетом специфики профессиональной деятельности	русской и иностранных экономик	информационных ресурсов Интернет; целенаправленность поиска и отбора информации.	
Владеть: навыками сбора статистических данных и оценки потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД; применять законодательство в сфере таможенно-тарифного регулирования	Демонстрирует навыки сбора статистических данных и оценки потенциала и тенденций развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД; применяет законодательство в сфере таможенно-тарифного регулирования	Самостоятельность, полнота и содержательность выполненного задания, обоснованность обращения к различным базам данных, степень обобщения и систематизации данных, наличие сформулированных выводов; правильность и полнота выполнения тестового задания	Кейс – задачи
ПК-3: Способность применения цифровых технологий и методов искусственного интеллекта в организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности			
Знать: таможенно-тарифное регулирование стран-контрагентов, в том числе с применением цифровых технологий	Отвечает на вопросы, демонстрируя знания в части содержания и характеристики систем таможенно-тарифного регулирования стран-контрагентов	Полнота, логичность, грамотность и содержательность изложения материала; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации	Вопросы к зачету Тестовые задания

		материалам лекций, рекомендованной учебной литературы и нормативно-правовым актам; правильность выполнения тестового задания и решения кейс-задачи	
Уметь: применять таможенное законодательства иностранных государств-потенциальных партнеров для целей минимизации издержек, в том числе посредством применения цифровых технологий	Демонстрирует понимание порядка применения таможенного законодательства иностранных государств-потенциальных партнеров для целей минимизации издержек	Соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; целенаправленность поиска и отбора информации.	Кейс – задачи Доклады по темам
Владеть: навыками анализа по использованию ДТ иностранных государств, в том числе проводимого с использованием цифровых технологий	Демонстрирует навыки анализа по использованию ДТ иностранных государств, в том числе проводимого с использованием цифровых технологий	Самостоятельность, полнота и содержательность выполненного задания, обоснованность обращения к различным базам данных, степень обобщения и систематизации данных, наличие сформулированных выводов; правильность и полнота выполнения тестового задания	Кейс – задачи Доклады по темам

ПК-6: Способность применения экономических инструментов в организации и осуществлении международной торговли			
Знать: Содержание и назначение экономических инструментов по регулированию внешнеторговой деятельности государств	Отвечает на вопросы, демонстрируя знания в части содержания и назначения экономических инструментов по регулированию внешнеторговой деятельности государств	Полнота, логичность, грамотность и содержательность изложения материала; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекций, рекомендованной учебной литературы и нормативно-правовым актам; правильность выполнения тестового задания и решения кейс-задачи	Вопросы к зачету Тестовые задания
Уметь: проводить сравнительный анализ торговых политик России и иностранных государств в целях характеристики состояния международной торговли	Демонстрирует понимание алгоритма проведения сравнительного анализа торговых политик России и иностранных государств в целях характеристики состояния международной торговли	Соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет; целенаправленность поиска и отбора информации.	Кейс – задачи Доклады по темам
Владеть: Навыками анализа эффективности применения экономических инструментов по регулированию внешнеторговой	Демонстрирует навыки проведения анализа эффективности применения экономических инструментов по регулированию внешнеторговой	Самостоятельность, полнота и содержательность выполненного задания, обоснованность обращения к различным базам данных, степень	Кейс – задачи Доклады по темам

деятельности государств	деятельности государств	обобщения и систематизации данных, наличие сформулированных выводов; правильность и полнота выполнения тестового задания	
-------------------------	-------------------------	--	--

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. Предмет, метод, структура и задачи курса.
2. Современный механизм управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД).
3. Реформа внешнеэкономических связей России, ее цели, приоритеты, последствия.
4. Организация управления ВЭД в РФ.
5. Органы регулирования ВЭД в РФ.
6. Организации, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности.
7. Законодательство, регламентирующее ВЭД в России.
8. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.
9. Проблемы и перспективы вхождения России в мировое хозяйство.
10. Экономика России в переходный период. Уровень экономического и социального развития.
11. Формирование открытой экономики, как составной части реформ, проводимых в РФ.
12. Проблемы и перспективы дальнейшей международной экономической интеграции.

13. Единое информационное пространство – необходимая и важная предпосылка интеграционного сотрудничества предприятий и фирм России с зарубежными партнерами.

14. Компетенция РФ и ее субъектов в области внешнеторговой деятельности.

15. Международные организационные структуры в сфере внешнеэкономической деятельности.

16. Внешнеторговая политика РФ: цели, задачи и пути реализации.

17. Теория и практика формирования внешнеторговой политики в России и за рубежом.

18. Основные задачи России во внешнеторговой деятельности.

19. Защита интересов отечественных экспортеров на внешних рынках.

20. Развитие законодательства РФ в сфере внешнеторговой деятельности.

21. Место и роль экономики России в мировом производстве, мировой торговле.

22. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве, мировой торговле.

23. Международные экономические сопоставления и структура ВВП.

24. Отрасли мирового хозяйства. Их структура. Соотношение отраслей в структуре мирового хозяйства.

25. Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве важнейших видов сырья, топлива, промышленной и сельскохозяйственной продукции.

26. Роль и участие РФ в мировой торговле.

27. Транснационализация внешнеэкономических связей. Внешнеэкономические связи и феномен новоиндустриальности.

28. Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики и решении социально-экономических проблем.

29. Теории международной торговли. Практика регулирования внешнеторговых связей.

30. Современные тенденции в развитии мировой торговли.

31. Экспортные возможности и импортные потребности РФ. Экспортная стратегия России.

32. Методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Механизм экспортного и импортного контроля.

33. Конкурентоспособность на мировом рынке.

34. Основные факторы конкурентоспособности товара. Производительность труда – как основной показатель, определяющий товарную конкурентоспособность на мировом рынке.

35. Научно-технический потенциал страны – как фактор обеспечивающий

повышение товарной конкурентоспособности на мировом рынке.

36. Индекс конкурентоспособности стран мира. Место России в «иерархической лестнице» конкурентоспособности среди индустриальных стран мира.

37. Валютно-финансовые аспекты развития внешней торговли.

38. Валютное регулирование экспортно-импортных отношений.

39. Место банковского сегмента в обеспечении функционирования внешней торговли.

40. Современные тенденции в мировом импорте капитала.

41. Динамика и размеры иностранных инвестиций в России. Характеристика основных видов инвестиций. Основные инвесторы капитала в экономику России.

42. Влияние иностранных инвестиций на экономику России. Инвестиционный климат.

43. Учет национальных интересов в регулировании иностранных инвестиций в России и зарубежных стран.

44. Потенциал сотрудничества РФ с международными финансовыми организациями.

45. Современные международные экономические организации. Основные направления их деятельности.

46. Проблемы внешней задолженности. Рейтинг стран по размеру внешнего долга. Внешняя задолженность России.

47. Россия и Всемирная торговая организация (ВТО).

48. Основные цели и структура Всемирной торговой организации.

49. Этапы и ход присоединения России к ВТО: проблемы и перспективы. Присоединение России к ГАТТ (ВТО) – новый этап в освоении Россией мировых рынков.

50. Региональные проблемы России в области торгово-экономических отношений.

51. Экономические отношения России с государствами ближнего зарубежья.

52. Системные реформы. Типы системных реформ в зарубежных странах – членах СНГ и государствах Балтии.

53. Современное состояние взаимных экономических связей стран СНГ. Выбор модели экономической взаимозависимости.

54. Формирование рыночного механизма регулирования внешней торговли стран СНГ.

55. Перспективы и проблемы торгово-экономических отношений России с зарубежными странами – членами СНГ и государствами Балтии.

56. Торгово-экономические отношения России с индустриально – развитыми странами.

57. Основные направления и характерные черты внешнеэкономической деятельности развитых стран. Открытие экономики.
58. Экономические отношения между Россией и Западной Европой.
59. Европейский Союз в системе мирохозяйственных связей. Европейское Экономическое пространство.
60. Таможенное регулирование ЕС импорта из России.
61. Перспективы экономического сотрудничества с ЕС.
62. Россия и США в мировой экономике.
63. Перспективы и проблемы торгово-экономических отношений РФ со странами Северной Америки – НАФТА.
64. Экономические отношения России со странами Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ).
65. Внешние факторы развития ЦВЕ. Участие в международной экономической интеграции. Привлечение иностранных инвестиций. Итоги реформ во внешнеэкономической деятельности.
66. Торгово-экономические отношения РФ с развивающимися странами.
67. Внешнеэкономические связи развивающихся стран.
68. Снижающаяся эффективность сырьевого экспорта. Промышленный экспорт – ключ к развитию.
69. Перспективы участия развивающихся стран в мировой торговле.
70. Иностранный капитал в развивающихся странах. Прямые иностранные инвестиции.
71. Перспективы экономических отношений России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.
72. Торгово-экономические отношения России со странами Латинской Америки и Карибского бассейна.
73. Внешнеэкономические отношения России со странами тропической Африки.
74. Экономические отношения России со странами Северной Африки и Ближнего Востока.
75. Российско-Китайские связи. Динамика и структура взаимной торговли. Взаимное движение капиталов.
76. Экономический потенциал России и его уникальность.
77. Создание рыночной инфраструктуры. Особенности российской модели рыночной экономики.
78. Внешние факторы развития. Показатели открытости экономики.
79. Конкурентные преимущества и слабость России. Конкурентоспособность отдельных ее отраслей экономики.
80. Проблемы международной специализации. Современная модель

международной специализации экономики России.

81. Товарная структура экспорта и импорта РФ.

82. Россия в мировой финансовой системе.

Критерии оценивания:

Зачетное задание состоит из двух теоретических вопросов и одного практико-ориентированного задания из перечня кейс – заданий для текущей аттестации.

- **50-100 баллов** (зачет) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- **0-49 баллов** (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».

Тематика докладов

1. Современный механизм управления внешнеэкономической деятельностью (ВЭД).

2. Реформа внешнеэкономических связей России, ее цели, приоритеты, последствия.

3. Организация управления ВЭД в России на уровне государства.

4. Органы, регулирующие ВЭМ в Российской Федерации.

5. Организации, содействующие развитию внешнеэкономической деятельности.

6. Законодательство, регламентирующее ВЭД в России.

7. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.

8. Проблемы и перспективы вхождения России в мировое хозяйство.

9. Экономика России в переходный период. Уровень экономического и социального развития.

10. Формирование открытой экономики, как составной части реформ, проводимых в Российской Федерации.

11. Проблемы и перспективы дальнейшей международной экономической интеграции.

12. Единое информационное пространство – необходимая и важная предпосылка интеграционного сотрудничества предприятий и фирм России с зарубежными партнерами.

13. Компетенция Российской Федерации и ее субъектов в области внешнеторговой деятельности.

14.Международные организационные структуры в сфере внешнеэкономической деятельности.

15.Внешнеторговая политика РФ: цели, задачи и пути реализации.

16.Теория и практика формирования внешнеторговой политики в России и за рубежом.

17.Основные задачи России во внешнеторговой деятельности.

18.Защита интересов отечественных экспортеров на внешних рынках.

19.Развитие законодательства РФ в сфере внешнеторговой деятельности.

20.Место и роль экономики России в современном мире.

21.Показатели, характеризующие участие России в мировом производстве, мировой торговлею.

22.Международные экономические сопоставления и структура ВВП.

23.Роль и участие Российской Федерации в мировой торговлею

24.Теории международной торговли. Практика регулирования внешнеторговых связей.

25.Современные тенденции в развитии мировой торговли.

26.Экспортные возможности и импортные потребности РФ. Экспортная стратегия России.

27.Валютно-финансовые аспекты развития внешней торговли.

28.Место банковского сегмента в обеспечении функционирования внешней торговли.

29.Современные тенденции в мировом импорте капитала.

30.Влияние иностранных инвестиций на экономику России. Инвестиционный климат.

Критерии оценивания:

12-15 баллов:

наличие четкого плана доклада;

раскрытие в докладе сути проблемы;

самостоятельность в подборе фактического материала и аналитического отношения к нему;

свободное изложение материала и четкие ответы на поставленные вопросы.

8-11 баллов:

умение изложить сжато основные положения доклада;

раскрытие в докладе сути проблемы;

самостоятельность в подборе фактического материала и аналитического отношения к нему;

свободное изложение материала и ответы на поставленные вопросы с несущественными, но быстро исправляемыми докладчиком ошибками.

- **5-7 баллов:**

содержательное выступление, но докладчик затрудняется сжато изложить основные положения доклада;

демонстрация обучающимся недостаточно полных знаний по теме доклада, отсутствие аргументации;

не структурированное изложение материала доклада, при ответе на вопросы допускает ошибки.

- **4 баллов и менее:**

доклад не подготовлен или не соответствует заявленной теме, не раскрывает суть проблемы.

1 доклад – 15 баллов

Максимальное количество баллов - 30

Тесты

1. Главными движущими силами международного торгово-экономического сотрудничества являются:

- а. процесс глобализации
- б. международное разделение труда
- в. международная трудовая миграция
- г. международная специализация

2. Элементами международного торгово-экономического сотрудничества являются:

- а. международная торговля
- б. международные научно-практические конференции
- в. международные консультационные советы
- г. международная инвестиционная деятельность

3. Торгово-экономическое сотрудничество осуществляется на следующих уровнях:

- а. межгосударственном
- б. между физическими лицами
- в. между юридическими лицами
- г. межрегиональный

4. Монополия внешней торговли была введена в Советской России в:

- а. 1922 г.
- б. 1955 г.
- в. 1918 г.
- г. 1981 г.

5. Закон о либерализации внешнеэкономической деятельности был принят:

- а. 1985 г.
- б. 2001 г.
- в. 1999 г.
- г. 1991 г.

6. Основными предпосылками интеграции являются:

- а. близость границ
- б. языковая общность
- в. общие проблемы
- г. конвертируемость национальной валюты

7. Данная форма интеграции характеризуется единым таможенным тарифом в отношении третьих стран без образования общей таможенной территории:

- а. таможенный союз
- б. единый рынок
- в. зона свободной торговли
- г. экономический и валютный союз
- е. политический союз

8. Это форма интеграции, где впервые появляется наднациональный орган:

- а. таможенный союз
- б. единый рынок
- в. зона свободной торговли
- г. экономический и валютный союз
- е. политический союз

9. При этой форме интеграции происходит либерализация процессов движения капитала и миграции рабочей силы между странами-участницами:

- а. таможенный союз
- б. единый рынок

- в. зона свободной торговли
- г. экономический и валютный союз
- е. политический союз

10. Данная форма интеграции предполагает наличие единой валюты:

- а. таможенный союз
- б. единый рынок
- в. зона свободной торговли
- г. экономический и валютный союз
- е. политический союз

11. Замена национальных институтов полностью на наднациональные происходит в следующей форме интеграционного объединения:

- а. таможенный союз
- б. единый рынок
- в. зона свободной торговли
- г. экономический и валютный союз
- е. политический союз

12. Количество стран-участниц в ЕС составляет:

- а. 15
- б. 25
- в. 27
- г. 17

13. В зону евро входят следующие количество стран:

- а. 15
- б. 25
- в. 27
- г. 17

14. Эти страны *не* являются членными ЕС:

- а. Болгария
- б. Эстония
- в. Украина
- г. Россия

15. Эти страны *не* входят в зону евро:

- а. Германия
- б. Дания
- в. Италия
- г. Великобритания

16. Договор об образовании НАФТА была подписан в:

- а. 1980 г.
- б. 1995 г.

в. 1992 г.

г. 1985 г.

17. Участником НАФТА является (ются):

а. Никарагуа

б. Бразилия

в. Аргентина

г. Мексика

18. Меркосур был образован в:

а. 1980 г.

б. 1995 г.

в. 1992 г.

г. 1985 г.

19. Меркосур представляет собой:

а. зону свободной торговли

б. таможенный союз

в. единый рынок

г. политический союз

20. Членами Меркосур являются:

а. Никарагуа

б. Бразилия

в. Аргентина

г. Мексика

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов, которое может набрать студент за выполнение тестовых заданий – 20 (1 балл за правильный ответ).

Кейс-задачи

Задание 1. Издержки протекционизма в США

США часто позиционируют себя как страну, которая является примером экономики с неограниченной свободной торговли, 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 от внешних конкурентов, предлагающих более низкие цены.

Причиной 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 были бы 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, вводя эти пошлины. Они придерживаются мнения, что снижение конкурентоспособности импортных товаров по отношению к американским за счет повышения ставок импортных пошлин позволили местным производителям необоснованно повышать цены, несмотря на то, что им не было нужно конкурировать с более дешевыми импортными товарами.

Незначительно ослабляя конкуренцию, вводимые пошлины уничтожили стимул для фирм работать более эффективно, замедляя, таким образом, тенденции экономического прогресса. Более того, авторы исследования отмечают, что если бы пошлины не были введены, определенная часть от суммы в 32 млрд долл., освобождающихся ежегодно, была бы потрачена на другие товары и услуги. Рост этих отраслей вызвал бы создание и рост новых рабочих мест, компенсируя потерю 200 000 рабочих мест в защищаемых отраслях.

Задание:

1. Используя данные рассмотренной выше ситуации, обоснуйте:

- точку зрения владельцев и работников компаний в защищаемых отраслях;
- позицию американского правительства;

2. Приведите основные аргументы, подтверждающие, что во внешнеторговой политике США придерживаются принципов:

- «свободной торговли»;
- политики протекционизма.

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

Задание 2. Компания «Тойота»: способы проникновения на зарубежные рынки

Во многих отношениях компания «Тойота» стала жертвой своих собственных успехов. До 60-х гг. 20 века компания «Тойота» оставалась неизвестным автомобильным производителем. В 1950 г. компания «Тойота» выпустила всего лишь 11 700 транспортных средств. В 1970 г. производство увеличилось до 1,6 млн машин, а в 1990 г. объемы производства достигли 4,12 млн. С течением времени компания «Тойота» стала третьим по значимости производителем автомобилей и самым большим экспортером машин в мире. По мнению многих аналитиков, резкий подъем компании «Тойота» связан с высоким уровнем производства и новейшими моделями машин мирового класса, что превратило ее не только в самую продуктивную автомобильную компанию мира, но и в корпорацию, которая постоянно производила высококачественные автомобили, имеющие современный дизайн.

Большую часть времени своего функционирования компания «Тойота» экспортировала автомобили на мировые рынки собственных заводов в Японии, однако к началу 80-х гг. 20 века политическое давление и обязанности местных производителей играть по правилам заставили изначально нерасположенную к этому компанию «Тойота» пересмотреть свою стратегию экспорта. В 1981 г. компания «Тойота» приняла «добровольные» ограничения по экспорту с США, следствием чего было отсутствие роста объемов экспорта с 1981 по 1984 г. В результате компания «Тойота» приняла решение 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). СП NUMMI, расположенное во Фремонте (Калифорния) начало выпускать автомобили «Chevrolet Niva» для GM в декабре 1984 г. Максимальная производительность этого завода была 250 тыс. машин в год. Для компании «Тойота» совместное предприятие NUMMI предоставило возможность узнать, сможет ли компания «Тойота» выпускать качественные автомобили в США, используя американских рабочих и поставщиков. Компания «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 компании «Тойота» в Японии — «Такаоке».

Опираясь на достигнутый успех с NUMMI, компания «Тойота» в декабре 1985 г. объявила, что она построит завод по производству автомобилей в Джорджтауне (штат Кентукки). Завод, начавший свое функционирование в мае 1988 г., официально имел мощность производства до 200 тыс. автомобилей модели «Camry» в год, однако к началу 1990 г. завод выпускал 220 тыс. автомобилей модели «Camry» в год. Этот успех сопровождался заявлением компании «Тойота» о реализации проекта по строительству второго завода в Джорджтауне, который также должен производить 200 тыс. автомобилей в год. Два завода и NUMMI в общем дали компании «Тойота» возможность производить 660 тыс. автомобилей в год в Северной Америке.

Помимо заводов в Америке, компания «Тойота» начала строить заводы в Европе в условиях протекционистского давления. Компания «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, компания «Тойота» присоединилась к другим японским автомобильным компаниям, согласившимся удерживать свою долю на европейском авторынке до 11 %, по крайней мере, до 2000 г.

Основной проблемой было формирование сети поставщиков за рубежом, которую можно было бы сравнить с сетью компании «Тойота» в Японии.

На встрече с североамериканской ассоциацией поставщиков компании «Тойота» 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 компании «Тойота» также отметили, что запасные части, произведенные в Северной Америке и Европе имели тенденцию быть значительно дороже подобных запчастей, производимых в Японии. Из-за этих проблем компания «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 причиной разногласий 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 компании «Тойота», собираемых в США и Европе, производилось на местном уровне, по сравнению с 40 % в 1990 г. Чтобы достичь этого, компания «Тойота» организовала интенсивное обучение поставщиков, как в Европе, так и в США, направленное на ознакомление местных поставщиков с японскими методами производства.

Задание:

1. Какие из известных Вам способов и видов проникновения на зарубежные рынки использовала компания «Тойота»?

2. Выделите основные проблемы, с которыми сталкивалась компания «Тойота» при работе на зарубежных рынках, с точки зрения менеджмента.

3. Каким образом руководство компании «Тойота» пыталось их разрешить? Что, по Вашему мнению, можно было еще предпринять для решения названных проблем?

Задание 3. Анатомия неудавшегося союза

В июне 1984 г. «General Motors» и «Daewoo Group» в Южной Корее подписали договор, по которому каждая компания должна была вложить по 100 млн долл. в совместное предприятие (50/50 %) на территории Южной Кореи под названием «Daewoo Motor Company». Предполагалось, что новая компания будет выпускать автомобиль среднего класса «Pontiac Le Mans», на основе популярной немецкой машины «Opel Cadett» («Opel» является дочерней компанией GM, полностью находящейся в собственности Германии). Большая часть ежедневного управления совместным предприятием должна была осуществляться менеджерами «Daewoo», при ограниченном предоставлении технической и управленческой помощи со стороны менеджмента GM. В то время многие оценивали этот союз как очень умный ход со стороны обеих компаний. GM сомневалась в том, что производство небольших машин может быть прибыльным в США, где трудозатраты очень высоки, и поэтому находила много преимуществ в этом сочетании немецкой технологии и корейской рабочей силы. В то время Роджер Смит, президент GM, заявил корейским журналистам, что североамериканское представительство GM, вероятнее всего, будет импортировать от 80 тыс. до 100 тыс. машин в год, произведенных в «Daewoo Motor». «Daewoo Group» сможет познакомиться с превосходящими ее техническими навыками GM и получит доступ к самому большому авторынку мира — США.

Спустя 8 лет, в течение которых союз нес финансовые потери, совместное предприятие потерпело крах при взаимных обвинениях со стороны «General Motors» и «Daewoo». С точки зрения GM, дела пошли не так в 1987 г., как раз тогда, когда первый «Le Mans» скатился с поточной линии «Daewoo».

Южная Корея проповедовала демократию, и поэтому по всей стране рабочие требовали повышения заработной платы. «Daewoo Motor» пострадало от серии ожесточенных забастовок, которые неоднократно останавливали производство «Le Mans». Чтобы успокоить рабочих, «Daewoo Motor» увеличило зарплату более чем в два раза. Внезапно производить «Opel» в Германии стало дешевле, чем в Южной Корее. (Зарплата в Германии была выше, уровень производительности также сильно отличался, что требовало меньших затрат на рабочую силу).

Кроме того, проблемы вызывало качество машин, выпускаемых с поточной линии «Daewoo». Часто на «Le Mans» ломалась электрическая система, а система тормозов выходила из строя уже после нескольких тысяч миль. Вскоре «Le Mans» приобрели репутацию низкокачественных машин, и уровень продаж в США резко упал с 37 тыс. автомобилей в 1991 г. до 86 % от самых высоких продаж 1988 г. В результате такой дурной славы доля «Daewoo» на быстро растущем автомобильном рынке в Южной Корее также снизилась с 21,4 % в 1987 г. до 12,3 % в 1991 г.

Если «General Motors» была недовольна действиями «Daewoo», то разочарованию «Daewoo» в GM не было предела. Президент «Daewoo Group» Ким Ву Чунг заявил публично, что менеджеры GM были высокомерны и обращались с ним подло. Господин Чунг был зол на то, что GM пыталась запретить ему расширить рынок для машин «Daewoo». В конце 1988 г. в результате переговоров господин Чунг заключил сделку о продаже 7 тыс. автомобилей «Daewoo Motor» в Восточной Европе. Руководство GM сразу же попыталось забаллотировать сделку, указывая на то, что Европа является территорией немецкой дочерней компании GM «Opel».

В конечном счете «Daewoo» согласилась ограничить продажу до 3 тыс. машин и более никогда не продавать их на территории Восточной Европы. Еще более испортил отношения тот факт, что, когда «Daewoo» разработала новую машину «Седан» и предложила GM продавать ее в США, GM не согласилась с этим предложением. Также менеджмент «Daewoo» утверждал, что низкие продажи «Le Mans» в США были связаны не с проблемами качества, а недостаточными усилиями GM в сфере маркетинга.

Сложности достигли апогея в 1991 г., когда «Daewoo» предложила GM согласиться расширить производственные мощности совместного предприятия. По этому плану каждый партнер должен был вложить еще 100 млн долл., чтобы «Daewoo Motor» увеличило свой выпуск в два раза. Руководство GM отказалось от этого предложения по причине того, что увеличившиеся объемы не помогут компании до тех пор, пока совместное предприятие не улучшит качество продукции. В конце 1991 г. руководство GM выдвинуло резкое предложение «Daewoo» — либо GM выкупит долю «Daewoo», либо, наоборот, «Daewoo» выкупит долю GM в совместном предприятии. К удивлению GM, «Daewoo» согласилась выкупить долю GM. Разъединение было завершено в ноябре 1992 г. «Daewoo» должна была

выплатить GM 170 млн долл. в течение трех лет за ее долю в 50 % в компании «Daewoo Motor».

Задание:

1. Назовите основные причины и цели создания альянса GM и «Daewoo Group».
2. Обоснуйте выдвигаемые обеими сторонами взаимные претензии, возникшие в процессе функционирования альянса.
3. Каковы, по Вашему мнению, могли быть возможные варианты разрешения конфликта?

Задание 4. Подтверждение страны происхождения экспортируемого товара

Небольшая Московская компания, занимающаяся производством велосипедов, разработала линейку продукции для больших городов, со складывающейся велосипедной рамой, что позволяло потребители решать проблемы с парковкой велосипедов и маневренностью при проезде общественным транспортом. Был заключен экспортный контракт с американским контрагентом на поставку партии велосипедов (код ТН ВЭД 8712003000) в Нью-Йорк.

В связи с санкционным режимом иностранный контрагент зафиксировал в контракте необходимость предоставления сертификата страны происхождения. При этом партия была произведена частично из комплектующих ведущих европейских производителей, таможенная стоимость по которым в каждом изделии составила: – шины – 50 долл. США (ТН ВЭД 4011500009), седло (ТН ВЭД 8714950000) – 25 долл. США, комплектующие и запчасти (ТН ВЭД 8714991000) – 100 долл. США. Рама на сумму 85 долл. США производится самим российским экспортером. Также прямые расходы на обработку составили 95 долл. США. Цена одной единицы продукции для американского контрагента составила 400 долл. США.

Задание:

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

Задание 5. Брак по экспорту

Российская организация продает товар – пластиковую пленку, используемую в теплицах и парниках. Товар имеет разные свойства, которые оговорены контрактом и спецификацией к нему. Требованиями продавца установлены определенные параметры, характеристики и требования к качеству товара. Пленка поставляется в рулонах, для удобства идентификации каждый рулон снабжен подробной

информацией о производителе, содержит название (вид пленки), подробные характеристики товара, артикул и тип товара.

В сопроводительной документации покупателя также указана подробная информация о товаре, с детализацией по количеству рулонов и артикульному ряду.

По условиям контракта покупатель, после получения товара имеет право на проверку качества товара, а также возврат товара в течение гарантийного срока, в случае несоответствия установленным требованиям.

Расходы по возврату (замене) товара, связанные с таможенной очисткой и транспортировкой должна нести сторона, не исполнившая контрактные обязательства. По условиям контракта предусмотрена 100% предоплата товара, путем перечисления денежных средств на счет Продавца.

Гарантийный срок – 12 месяцев.

Товар был задекларирован, помещен под таможенную процедуру «Экспорта», в 31 графе декларации на товары было подробно описано количество товара, характеристики, в том числе артикул, торговая марка, название производителя.

Покупателем были закуплены различные виды пластиковой пленки, в процессе использования, по некоторым из которых, было обнаружено отклонение от параметров, оговоренных в сертификатах завода изготовителя. В процессе установления причин брака, было выявлена неправильная маркировка части товара, кроме того - по ряду рулонов, в результате неправильной упаковки произошло «слипание» слоев пленки, что сделало невозможным ее использование. По условиям контракта, Покупатель осуществил оплату товара, до его поставки, путем перечисления денежных средств на счет Продавца.

Задание:

1. Можно ли ввезти товар обратно в РФ, вернув его продавцу или для устранения причин брака? Если возможно, то какая таможенная процедура должна быть в этом случае использована и на каких условиях?

2. Нужно ли будет уплачивать таможенные платежи в отношении ввозимого товара? Возможен ли возврат таможенных платежей?

3. Предусмотрены ли законодательством о таможенном регулировании, какие - то сроки, позволяющие осуществить замену брака и /или возврат уплаченных таможенных платежей?

Задание 6. Экспортная деятельность компании «Юнисис Корпорейшин»

Компания «Юнисис Корпорейшин» с капиталом в 8,7 млрд. долларов была создана на основе слияния 2-х компьютерных компаний. В настоящее время компания собирается пересмотреть свою политику в отношении экспортных операций в Европейских странах.

«Юнисис» производит и продает компьютерную продукцию, от персональных компьютеров до сложных компьютерных систем. 70% всего компьютерного оборудования, продаваемого в Европейских странах, производится в США, Канаде, Бразилии и в странах Дальнего Востока.

Внедряя новую политику, компания начала с пересмотра своего положения на теперь уже едином европейском рынке. Анализ процессов организации и осуществления экспортных операций показал, что «Юнисис» практически не контролирует процесс доставки товаров потребителям. В тоже время имеются варианты совершенствования деятельности.

Первое – это создание интегрированной электронной системы по управлению доставкой товаров на основе системы ЭДИ (Electronic Data Interchange), применяемой для планирования, контроля за движением, выставления счетов и мониторинга поступающих средств за отгруженную продукцию.

Второе - это необходимость создания компьютеризированной системы прогнозирования уровней производства для планирования производства, расчета спроса и учета поставок комплектующих изделий. Система должна также помочь с управлением запасами.

Третье - «Юнисис» собирается централизовать управление запасами, а для этого можно сократить количество складских помещений. Было определено, что компании достаточно иметь пять основных центральных складов (distribution centers) и 14 небольших перевалочных баз. Таким образом, сократится 72% складской площади и на 76% - количество запасов, что сильно удешевит издержки содержания запасов.

И последнее, четвертое - компания решила сократить количество транспортных компаний, задействованных в обеспечении доставки товаров «Юнисис», при этом упор должен быть сделан на автотранспорт.

Задание:

1. Прокомментируйте действия «Юнисис» по совершенствованию своих экспортных операций в условиях объединенной Европы.
2. Какие факторы окружающей среды окажут наиболее серьезное влияние на экспортную деятельность «Юнисис» в условиях объединенной Европы.

Задание 7. Экспорт английских иголок: быть или не быть?

Английская компания является регулярным поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии. Общие объемы поставок быстроизнашивающегося оборудования составляют примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на

швейные предприятия, расположенные в Санкт-Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове, Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл. Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Санкт-Петербурга и далее направляются небольшими партиями весом 2—3 и до 5 т в указанные 5 городов России. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5—5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Санкт-Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки (из средней части Англии (район г. Лидс) через Санкт-Петербург в различные города России) и перебоев в работе транспорта в связи с мелкопартионностью поставок из Санкт-Петербурга в различные города. В свою очередь, пересылка мелкими партиями требует больших транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями. На совещании совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий-партнеров: в России имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных типов и видов, испытываемом большинством швейных предприятий, расположенных в основном в европейской части страны, в связи с перебоями в поставках этого быстроизнашивающегося оборудования со стороны российских поставщиков.

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что они вполне взаимозаменяемы, а это означает, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, могут использовать иглы английского производства, по крайней мере частично.

На совещании совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого были бы концентрация поставок и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами и другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения, а также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого быстроизнашивающегося оборудования.

Из публикаций английской прессы, подтвержденной информацией из Британского посольства в Москве, известно, что в соответствии с последними законодательными и нормативными актами российские предприятия, имеющие валюту на своих счетах, получили право прямых закупок необходимого оборудования у иностранных компаний.

Задание:

1. В соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения совета директоров английской компании исходя из: перспективности российского рынка для компании; наличия соответствующей нормативной и законодательной базы; благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса (business enviroment).

2. Как вы считаете, в каком регионе должно располагаться отделение английской компании? Месторасположение определить с учетом следующих условий:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции; возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса; наличия квалифицированной рабочей силы; наличия развитой инфраструктуры.

3. Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности; ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному. В последнем случае: приобретать ли собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий?

Задание 8. Установление контактов

ГК “Гранд Тойз” является эксклюзивным представителем крупнейшей в мире компании Mattell по производству игрушек и представляет ее интересы на территории Российской Федерации. Ассортимент компании включает игрушки, товары для новорожденных, одежда для мальчиков и девочек, развивающие книжки и многое другое.

При производстве товаров компании Mattell используются только самые современные, безопасные материалы. Вся продукция сертифицирована согласно требованиям международных стандартов качества. При производстве продукции компания Mattell полагается на следующие принципы:

- безопасность - в производстве товаров применяются экологически чистые и безопасные для здоровья детей материалы;
- стиль - разнообразие форм, оригинальных вышивок и цветовых гамм;
- надежность - производство продукции контролируется на всех стадиях;
- доступность - конкурентоспособные цены при высоком качестве товаров.

Mattell работает только на условии предоплаты (предоплата 70%, доплата в размере 30% осуществляется перед отгрузкой товара со склада). Срок выполнения заказа - 45 рабочих дней, начиная со дня оплаты и при условии наличия товара на складе фабрики-производителя. В случае, если необходимые позиции отсутствуют на складе фабрики, в течение 7 рабочих дней компания гарантирует предоставление информации относительно даты их появления на складе фабрики.

У компании имеются возможности устанавливать отношения делового сотрудничества, как с применением инструментов электронной коммерции, так и посредством деловой переписки.

В настоящее время компания Mattell расширяет рынки сбыта и заинтересована в расширении круга своих партнеров в разных регионах Российской Федерации .

Задание:

1. Определите какие компании могут быть потенциальными партнерами;
2. С помощью какого коммерческого документа Компания Mattell может установить контакты с потенциальными партнерами. Составьте этот документ;
3. Какие еще возможности установления контактов вы можете предложить Компании Mattell

Критерии оценивания:

9-10 баллов – задание выполнено самостоятельно, в полном объеме, найдена, обобщена и систематизирована необходимая информация

7-8 баллов – задание выполнено самостоятельно, в полном объеме, однако допущены незначительные ошибки, исправленные при указании на них

4-6 баллов – задание выполнено самостоятельно, в полном объеме, однако допущены ошибки, исправленные с затруднениями при указании на них

0-3 балла – выставляется студенту, если задание выполнено не самостоятельно, не в полном объеме, допущены существенные ошибки

1 задание оценивается в 10 баллов

Максимальное количество баллов – 50 баллов

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 в письменном виде. Количество вопросов в зачетном задании 3 (2 теоретических вопроса и 1 практическое задание).

Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. 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 общетеоретические основы торгово-экономических отношений стран; международные организации; проблемы и перспективы вхождения России в мировое хозяйство; проблемы и перспективы международной экономической интеграции.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки определения основных задач России во внешнеэкономической деятельности; показателей, характеризующих участие России в мировом производстве важнейших видов сырья, топлива, промышленной и сельскохозяйственной продукции.

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 доклад по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя. Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий посредством тестирования, решения практических заданий. 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.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности: проекторное и мультимедийное оборудование для подготовки и проведения лекционных и практических занятий.