

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 18.11.2024 13:42:57

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
Организация и техника внешнеэкономической деятельности

Направление 38.03.02 Менеджмент
Направленность 38.03.02.05 "Международный менеджмент"

Для набора 2024 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Общий и стратегический менеджмент**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	6 (3.2)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	48	48	48	48
Практические	48	48	48	48
Итого ауд.	96	96	96	96
Контактная работа	96	96	96	96
Сам. работа	48	48	48	48
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	180	180	180	180

ОСНОВАНИЕ

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

Программу составил(и): к.т.н., доцент, Караблин О.В.

Зав. кафедрой: к.э.н., доц. Гончарова С.Н.

Методический совет направления: д.э.н., профессор Суржиков М.А.

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	сформировать у студентов комплексное представление о технологии организации, подготовки и проведении внешнеэкономической сделки
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-2: Способен обоснованно выбирать и эффективно использовать инструменты и методы разработки и реализации управленческих решений в различных направлениях деятельности организации

ПК-1: Способен организовывать и проводить профессиональные консультации в сфере кросс-функциональных процессов организации

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- механизмы реализации внешнеэкономических сделок (соотнесено с индикатором ПК-2.1);
- принципы госрегулирования ВЭД; основные международные особенности ведения бизнеса (соотнесено с индикатором ПК-1.1);

Уметь:

- анализировать международный и страновой рынок; быстро адаптироваться к изменениям на рынке (соотнесено с индикатором ПК-2.2);
- оценивать последствия принимаемых решений по ВЭД (соотнесено с индикатором ПК-1.2);

Владеть:

- приемами подготовки и принятия решений при реализации ВЭД (соотнесено с индикатором ПК-2.3);
- экономическими основами реализации ВЭД; информационным и правовым сопровождением процесса заключения ВЭ сделки (соотнесено с индикатором ПК-1.3);.

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основы внешне-экономической деятельности

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
1.1	Внешнеэкономическая деятельность и ее роль в национальной экономике. Понятие ВЭД. Классификация направлений ВЭД. Особенности ВЭД / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.2	Роль внешнеэкономической деятельности в национальной экономике. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Особенности ВЭД / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.3	Содержание и сущность международных экономических операций. Понятие международной экономической операции, её разновидности / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.4	Россия и Всемирная торговая организация (ВТО). Задачи и функции Торгово-промышленной палаты РФ по развитию ВЭД. Современные проблемы ВЭД / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.5	Коммерческие формы передачи технологии во ВЭД. Совместные предприятия, их особенности. Ограничения по передаче технологий / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.6	Органы регулирования и содействия ВЭД и их функции. Разнообразие форм и методов регулирования ВЭД. Государственные и региональные структуры по регулированию ВЭД / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.7	Основные виды международных торговых сделок. Современная классификация международных торговых сделок. Взаиморасчеты на международном уровне / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.8	Принципы регламентации международной торговли. Значения различных групп принципов и особенности их реализации в зависимости от страновой принадлежности / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4,

					Л2.5
1.9	Международное регулирование мировой торговли. ГАТТ / ВТО. История создания. Правила и особенности функционирования. Современные проблемы / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.10	Внешняя торговля и внешнеторговые операции Вопросы для обсуждения 1. Внешняя торговля: основные понятия и показатели. 2. Экономический рост и внешняя торговля. Экспортотемкость экономического роста. 3. Внешнеторговые операции: признаки и классификация. Критерии классификации. Классификационные группы (виды) операций внешней торговли. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.11	Внешнеторговые операции по направлениям торговли Вопросы для обсуждения 1. Экспорт как внешнеторговая операция. Экспорт и вывоз товаров. 2. Импорт как операция на мировом рынке. Особенности импорта как внешнеторговой сделки. Импорт и ввоз товаров. 3. Резкспорт как внешнеторговая операция. Объекты и причины резкспорта. Резкспорт как таможенный режим. Схемы резкспортной сделки. 4. Реимпорт как особая операция на мировом рынке. Реимпорт как таможенный режим. Виды и схемы реимпортных сделок. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.12	Внешнеторговые операции по степени готовности товара Вопросы для обсуждения 1. Внешнеторговые операции с готовой продукцией. Готовая продукция как предмет сделки, расширение ее содержания. Предпродажный и послепродажный сервис. Особенности контракта с готовой продукцией. 2. Разрозненное оборудование как предмет сделки. Особенности сделок с разрозненным оборудованием. Сборочные операции и экспорт разрозненного оборудования. Особенности контракта. 3. Комплектное оборудование как предмет внешнеторговой сделки. Комплектация оборудования и инжиниринговые фирмы. Особенности контракта Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.13	Внешнеторговые операции по видам товаров и услуг Вопросы для обсуждения 1. Операции с сырьем на мировом рынке. Сырье как предмет экспортноимпортной сделки. Специфика сырьевого контракта. 2. Внешнеторговые операции с продовольственными товарами. Организация сделок. Торговые посредники. Внутрифирменная торговля продовольствием. 3. Внешнеторговые операции с потребительскими товарами. Предметы потребления как предмет сделки (особенности и виды). Логистические схемы торговли. / Пр /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.14	Внешнеторговые операции по видам товаров и услуг Вопросы для обсуждения 1. Внешняя торговля товарными знаками. Товарный знак как предмет сделки. Франчайзинг, его специфика, задачи и эффективность. 2. Внешнеторговые операции с машинотехнической продукцией. Особенности торговли продукцией машиностроения Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.15	Организационные формы внешней торговли Вопросы для обсуждения	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1,

	<p>1. Бартерные операции на мировом рынке. Особенности и причины бартерных сделок. Стоимостная оценка бартерного товара. Особенности бартерного контракта.</p> <p>2. Встречные закупки на мировом рынке («Бай-бек»). Позиция экспортера и позиция импортера. Выгодность сделки и дополнительные расходы экспортера. Валютно-товарный характер сделки. Надбавки к ценам экспортера, их дифференциация.</p> <p>3. Операции с давальческим сырьем на мировом рынке. Причины и особенности толлинговых сделок. Безвалютность толлинга и оплата дачальческого сырья. Затраты участников толлинговой сделки. Распределение готовой продукции между продавцом сырья и перерабатывающим предприятием.</p> <p>4. Выкуп устаревшей продукции: содержание и особенности. Позиции экспортера и импортера. Дополнительные затраты и доходы экспортера. Техника сделки и особенности контракта. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /</p>				Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.16	<p>Организационные формы внешней торговли</p> <p>Вопросы для обсуждения</p> <p>1. Компенсационные сделки в мировой торговле. Сложность и длительность операции. Особенности оплаты экспортной продукции. Неконвертируемое сальдо.</p> <p>2. Производственная кооперация на мировом рынке. Причины и формы международной кооперации. Преимущества кооперационных сделок. Особенности кооперационного контракта.</p> <p>3. Соглашение о разделе продукции (СРП) в мировой торговле («продакшн-шеринг»). Правовая база СРП. Объекты сделок. Особенности и порядок оплаты контракта. Роялти как особый платеж (специфика, плательщик, экономическое содержание). / Пр /</p>	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.17	<p>Внешнеторговые операции с научно-технической продукцией</p> <p>Вопросы для обсуждения</p> <p>1. Патент, его содержание и особенности как предмета сделки. Патент и патентная лицензия. Сделки с патентом, отчуждение объекта патентной защиты.</p> <p>2. Торговля с патентными лицензиями на мировом рынке. Виды патентных лицензий. Лицензионная торговля и рынок патентных лицензий.</p> <p>3. Лицензионные платежи, их виды и особенности. Роялти: специфика, методы определения. Паушальный платеж. Смешанные (комбинированные) платежи.</p> <p>Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /</p>	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.18	<p>Внешнеторговые операции с научно-технической продукцией</p> <p>Вопросы для обсуждения</p> <p>1. НОУ-ХАУ: содержание, специфика, разновидности. НОУ-ХАУ как предмет экспортно-импортной сделки. Особенности контракта. Особенности передачи НОУ-ХАУ импортеру.</p> <p>2. Инжиниринг как предмет сделки на мировом рынке. Инжиниринг как комплекс услуг. Причины и задачи импорта инжиниринговых услуг. Структура инжиниринга, формы услуг. Особенности контракта.</p> <p>Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /</p>	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.19	Содержание и сущность международных экономических операций / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.20	Коммерческие формы передачи технологии во ВЭД / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1,

					Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.21	Основные виды международных торговых сделок / Ср /	6	6	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.22	Порядок подписания и способы оформления внешнеторговых сделок / Ср /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.23	Типовая коммерческая сделка в международной, деловой практике / Ср /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.24	Внешнеторговый контракт и методология его составления / Ср /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.25	Факторы определяющие структуру контракта / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.26	Содержание контракта купли-продажи / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
1.27	Правовые аспекты договора купли-продажи товаров / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

Раздел 2. Практика международных сделок

№	Наименование темы / Вид занятия	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
2.1	Основные виды международных торговых сделок. Разновидности международных торговых сделок. Страновые ограничения и особенности практики применения / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.2	Международные встречные операции. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Особенности реализации и распределение ответственности / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.3	Организационные формы торгово-посреднических фирм. Разновидности организационных форм. Особенности применения / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.4	Деловое общение и деловой протокол в процессе осуществления ВЭД. Приемы и методы организации различных форм международных встреч, конференций, форумов. Практические особенности проведения международных переговоров / Лек /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.5	Организация внешнеторговых переговоров. Особенности делового национального общения. Инструменты сопровождения внешнеторговых переговоров / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.6	Порядок подписания и способы оформления внешнеторговых сделок. Распределение должностных обязанностей и ответственности в организации. Технологические особенности / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.7	Порядок подписания и способы оформления внешнеторговых сделок. Этапность разработки и документальное сопровождение. Компьютерные ресурсы в разработке сделки / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.8	Содержание контракта купли-продажи. Структура и особенности содержания разделов контракта. Логистические особенности, отраженные в контракте купли - продажи / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

					Л2.5
2.9	Внешнеторговый контракт и методология его составления. Проблемы предприятия-производителя. Отражение роли посредника в контракте / Лек /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.10	Методы внешней торговли Вопросы для обсуждения Первое занятие 1. Прямой метод торговли, его особенности и преимущества. Прямые сделки и сфера их применения. Цели прямых сделок. Прямые сделки и безканальная система сбыта. 2. Косвенные методы торговли, их специфика и необходимость. Международные посредники и многоканальные системы сбыта. Условия, преимущества и недостатки косвенных методов торговли. Способы оплаты услуг посредников. 3. Консигнационная торговля на мировом рынке. Консигнация, ее содержание и схема. Преимущества консигнационной торговли на рынке страны-импортера. Виды консигнации. Частично возвратная и безвозвратная консигнация Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.11	Методы внешней торговли Вопросы для обсуждения 1. Компенсационная торговля на мировом рынке. Комитент и комиссионер. Договор комиссии. Комиссионное вознаграждение, его ставки. Схема комиссионной сделки. 2. Торговые фирмы и торговые дома на мировом рынке. Их специфика как посредника. Виды внешнеторговых фирм (торговых домов). Конкурентные преимущества торговых домов. 3. Агентские соглашения. Торговый агент и заказчик (принципиал). Два способа классификации торговых агентов. Виды агентов. Виды агентских контрактов. Агентское вознаграждение. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.12	Методы внешней торговли Вопросы для обсуждения 1. Брокерские операции на международных рынках. Особенности брокера как торгового посредника. Функции брокера. Брокерское вознаграждение (брокеридж). 2. Международные торговые биржи. Биржевые товары. Биржевой лот. Биржевые торги. Биржевые посредники. Биржевые сделки. 3. Международные аукционы. Аукционные торги, их подготовка и организация. Открытые и закрытые аукционы. Стадии аукциона. Английский и голландский аукцион. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.13	Методы внешней торговли Вопросы для обсуждения 1. Международные торги как операции состязательного типа. Конкурентные торги (международный тендер). Объекты международных торгов. Техника международных торгов. Государство и международные торги. 2. Финансовый лизинг. Виды аренды (рентинг, хайринг, лизинг). Объекты аренды. Арендатор и арендатель. Арендная плата. Международный лизинг. Международные лизинговые сделки. Техника лизинговой сделки. Виды лизинга. / Пр /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.14	Транспортное обеспечение ВЭД. Вопросы для обсуждения 1. Международные транспортные операции: интерпретация, основные признаки идентификации и классификация. 2. Международные транспортные организации. 3. Правовое регулирование функционирования международных	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

	транспортных организаций Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /				
2.15	Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности. Вопросы для обсуждения 1. Организация платежно-расчетных отношений во внешней торговле. 2. Уполномоченные банки. Корреспондентские отношения банков. Счета «ностро» и «лоро». 3. Система СВИФТ. Интерактивные платежные системы. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.16	Страхование во внешнеэкономической деятельности. Вопросы для обсуждения 1. Виды рисков во внешнеэкономической деятельности: валютный риск, риск неплатежа, транспортный риск, риск невозвращения кредита. 2. Страхование валютных рисков. Валютные оговорки в контракте. Страхование с использованием инструментов срочного валютного рынка. Страхование в страховых компаниях. Страхование с помощью перевода и разделения риска. 3. Транспортное страхование грузов. Пределы имущественной ответственности транспортных компаний при международных перевозках. 4. Принципы транспортного страхования. Виды договоров и порядок их заключения. Разовые и многократные договора. Таксированные и нетаксированные договора. Преимущества и недостатки для экспортера и импортера. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	4	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.17	Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности. Вопросы для обсуждения 1. Содержание внешней торговли. Цели государственного регулирования внешней торговли. 2. Правовая основа государственного регулирования внешней торговли 3. Методы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования. Подготовка и презентация производится с помощью Libre Office. / Пр /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.18	Товарные знаки. Знаки обслуживания. Права интеллектуальной собственности. Франчайзинг. Франшиза. Франчайзер. Лицензиар (экспортер). Схема сделки. Контрафактные товары / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.19	Устаревшая продукция (техника импортера). Выкуп устаревшей продукции. Объем выкупа. Дополнительные затраты и доходы экспортера. / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.20	Роялти. Ставка роялти. Сумма роялти. Паушальный платеж. Комбинированный платеж. НОУ-ХАУ. Беспатентная лицензия. Передача НОУ-ХАУ. Инжиниринг. / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.21	Консигнационная торговля на мировом рынке. Консигнация, ее содержание и схема. Преимущества консигнационной торговли на рынке страны-импортера. Виды консигнации. Частично возвратная и безвозвратная консигнация. / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.22	Виды агентов. Виды агентских контрактов. Агентское вознаграждение. / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.23	Английский и голландский аукцион. Сущность, особенности. Преимущества и недостатки.	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4,

	/ Ср /				Л2.5
2.24	Торговые брокеры. Биржевые брокеры. Брокеридж. Торговые биржи. Биржевые торги. Биржевые товары. Международные торги. Конкуренционные торги. Тендеры. / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.25	Аренда. Арендатор и арендодатель. Арендная плата. Рентинг. Хайринг. Лизинг. Выгоды лизинга. Финансовый и оперативный лизинг. Прямой и косвенный лизинг / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.26	Краткая характеристика базисных условий поставки товаров согласно «Инкотермс-2010» / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.27	Сравнительная характеристика таможенных процедур согласно Таможенному кодексу Евразийского экономического союза (ТК ЕАЭС) / Ср /	6	2	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5
2.28	/ Экзамен /	6	36	ПК-2, ПК-1	Л1.1, Л1.2, Л1.3, Л1.4, Л1.5, Л2.1, Л2.2, Л2.3, Л2.4, Л2.5

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

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

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Афанасьева И. И., Евтодиева Т. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: практикум	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2016	64
Л1.2	Хмелев И. Б.	Мировая экономика: учебно-методический комплекс	Москва: Евразийский открытый институт, 2009	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90399 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Евченко Н. Н.	Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учебное пособие	Ростов-на-Дону: Южный федеральный университет, 2015	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461890 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Беяева, Ж. С.	Корпоративная социальная ответственность: учебное пособие	Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2013	https://www.iprbookshop.ru/65936.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.5	Стровский, Л. Е., Казанцев, С. К., Неткачев, А. Б., Гордеев, Г. Д., Шаблова, Е. Г., Пономарева, Е. С., Дистергефт, Ю. И., Хмельницкая, З. Б., Ковалева, В. Е., Паршина, Е. А., Захаров, С. Ю., Беляева, Ж. С., Тургель, И. Д., Кузнецова, Е. Ю., Журавская, М. А., Фролова, Е. Д., Пичурин, И. И., Паршин, С. А., Стровского, Л. Е.	Внешекономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	https://www.iprbookshop.ru/81751.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Басенко А. М., Таранов П. В., Рощина Л. Н.	Внешекономическая деятельность и ее роль в функционировании национальной экономики (таможенный аспект): учеб. пособие	Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ (РИНХ), 2017	58
Л2.2	Науменко Д. В.	Стратегическое планирование ВЭД: студенческая научная работа	Москва: Лаборатория книги, 2012	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142863 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Орехов С. А., Тихомирова Н. В., Селезнёв В. А.	Корпоративный менеджмент: учебное пособие	Москва: Дашков и К°, 2017	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452584 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Персикова, Т. Н.	Корпоративная культура: учебник	Москва: Логос, 2015	https://www.iprbookshop.ru/70694.html неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5		Экономические отношения: международный научно-практический журнал: журнал	Москва: Креативная экономика, 2019	https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=561409 неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант"

База статистических данных Росстата <http://www.gks.ru/>

5.4. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

Libre Office

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

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

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

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

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Организация и техника ВЭД

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

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ПК-2: Способен обоснованно выбирать и эффективно использовать инструменты и методы разработки и реализации управленческих решений в различных направлениях деятельности организации			
З: - механизмы реализации внешнеэкономических сделок;	Уровень знаний после изучения соответствующих тем, с помощью конспекта и литературы	Правильность, полнота и содержательность ответа Умение отстаивать свою позицию	Вопросы к экзамену (1-40) Тест 1-2
У: анализировать международный и страновой рынок; быстро адаптироваться к изменениям на рынке	Качество выполнения ситуационных, практических и лабораторных заданий после изучения соответствующих тем	Структура, логика и содержательность ответа Умение пользоваться теоретическими знаниями	Расчетная задача (1-10) Ситуационная задача (кейс № 1)
В: - приемами подготовки и принятия решений при реализации ВЭД	Степень владения теоретическим и практическим материалом для решения профессиональных задач	Структура, логика и содержательность ответа Владение теоретическими знаниями и практическими навыками	Расчетная задача (11-20) Ситуационная задача (кейс № 2)
ПК-1: Способен организовывать и проводить профессиональные консультации в сфере кросс-функциональных процессов организации			
З: - принципы госрегулирования ВЭД; основные международные особенности ведения бизнеса	Уровень знаний после изучения соответствующих тем, с помощью конспекта и литературы	Правильность, полнота и содержательность ответа Умение отстаивать свою позицию	Вопросы к экзамену (1-40) Тест 3-4

У: оценивать последствия принимаемых решений по ВЭД	Качество выполнения ситуационных, практических и лабораторных заданий после изучения соответствующих тем	Структура, логика и содержательность ответа Умение пользоваться теоретическими знаниями	Расчетная задача (1-10) Ситуационная задача (кейс № 3)
В: - экономическими основами реализации ВЭД; информационным и правовым сопровождением процесса заключения ВЭ сделки	Степень владения теоретическим и практическим материалом для решения профессиональных задач	Структура, логика и содержательность ответа Владение теоретическими знаниями и практическими навыками	Расчетная задача (11-20) Ситуационная задача (кейс № 4)

2.2 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 для экзамена

по дисциплине: Организация и техника ВЭД

1. Современное состояние внешнеэкономических связей России.
2. Россия на мировом рынке: товарная структура и направления торговли.

3. Экономический смысл внешнеэкономической деятельности и объективная основа ее осуществления.
4. Влияние ВЭД на социально-экономическое развитие РФ.
5. Внешнеэкономические связи, их основные формы.
6. Внешнеэкономическая деятельность. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.
7. Государственное регулирование ВЭД в Российской Федерации.
8. Законодательство, регулирующее внешнеэкономическую деятельность в Российской Федерации.
9. Органы регулирования и содействия ВЭД и их функции.
10. Российские и международные организации, содействующие развитию ВЭД.
11. Методы государственного регулирования ВЭД.
12. Международное регулирование мировой торговли. ГАТТ / ВТО.
13. Россия и Всемирная торговая организация (ВТО).
14. Свободные экономические зоны. Формы и принципы их организации
15. Организация управления ВЭД на уровне предприятия.
16. Основные задачи и функции внешнеэкономической деятельности предприятий.
17. Планирование рыночной стратегии предприятия в сфере ВЭД.
18. Стратегии входа предприятия на зарубежные рынки.
19. Мотивация ВЭД предприятия. Экономические интересы предприятий торговли в развитии ВЭД.
20. Маркетинговые исследования рынка для внешнеэкономической деятельности.
21. Экспортно-импортные операции: регулирование и статистический учет.
22. Внешнеторговые цены. Основные принципы принятия ценовых решений.
23. Внешнеторговая фирма (ВТФ): задачи, функции, организационная структура.
24. Отдел внешнеэкономических связей (ОВЭС) на торговых предприятиях, его структура и функции.
25. Информационное обеспечение ВЭД.
26. Задачи и функции Торгово-промышленной палаты РФ по развитию ВЭД.
27. Международная торговая сделка.
28. Международные встречные операции.
29. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
30. Организационные формы торгово-посреднических фирм.
31. Особенности организации торгово-посреднического звена в ВЭД в России.
32. Транспортное обеспечение внешней торговли.
33. Деловое общение и деловой протокол в процессе осуществления ВЭД.
34. Организация внешнеторговых переговоров.

35. Особенности делового национального общения.
36. Современные требования к менеджеру в сфере внешнеэкономических связей.
37. Основные функции менеджера в процессе управления внешнеэкономической деятельностью.
38. Содержание труда менеджера в сфере внешнеэкономической деятельности.
39. Особенности труда менеджера в сфере внешнеэкономических связей.
40. Интернет во внешнеэкономической деятельности.

Критерии оценивания:

- билет для экзамена содержит два вопроса и расчетную задачу;
- билет оценивается по 100-бальной шкале: за правильный и полный ответ на каждый вопрос по 30 баллов, за правильно решенную ситуационную задачу – 40 баллов;
- оценка за ответ на вопрос снижается на:
 - 15 баллов – если ответ не полный и на дополнительные вопросы студент не отвечает;
 - 10 баллов – если ответ не полный, но на дополнительные вопросы дает ответы на половину вопросов;
 - 5 баллов – если ответ не полный, но на все дополнительные вопросы отвечает
 - 3 балла – если студент в ходе ответа самостоятельно исправился и ответил правильно;
- оценка за задачу снижается на:
 - 20 баллов, если представлено решение, но студент не может аргументировать и пояснить ход решения
 - 10 баллов если решение представлено, но только после дополнительных вопросов студент правильно аргументировал решение;
 - 5 баллов если в ходе изложения решения, студент самостоятельно исправился;
- оценка «отлично» выставляется студенту, если он в сумме при ответах на вопросы и решении задачи набрал от 84 до 100 баллов;
- оценка «хорошо», если в сумме при ответах на вопросы и решении задачи студент набрал от 67 до 83 баллов;
- оценка «удовлетворительно», если в сумме при ответах на вопросы и решении задачи студент набрал от 50 до 66 баллов;
- оценка «неудовлетворительно» при набранных 49 и менее баллах.

Тесты письменные

по дисциплине: Организация и техника ВЭД

1.Банк тестов по темам:

Тест 1

1. Международные экономические отношения – это

- А) форма взаимодействия между субъектами разных стран по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ;
- Б) взаимодействие между резидентами разных стран;
- В) сотрудничество нескольких государств в экономической и военно-технической сфере;
- Г) экспорт и импорт товаров и услуг

2. Если страна А имеет численность населения, равную 150 млн. чел. и площадь 17 млн. кв. км, а страна Б – соответственно 55 млн. чел. и 500 тыс. кв. км, то:

- А) экспортная квота страны А будет, как правило больше чем экспортная квота страны Б;
- Б) экспортная квота страны А будет, как правило меньше чем экспортная квота страны Б;
- В) это не позволяет сделать однозначного вывода относительно того, чья экспортная квота больше;
- Г) экспортные квоты стран могут быть равны

3. 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.

4. Базисные условия С IF предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:

- А) на продавце товара;
- Б) на покупателе товара;
- В) в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем;
- Г) и на покупателе и на продавце

5. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

- а) контракт;
- б) переписка контрагентов;
- в) предложение экспортера и ответ покупателя;
- г) предложение экспортера и акцепт покупателя;

6. Предложением продавца, направленным конкретному покупателю и содержащим срок для ответа, называется:

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) твердая оферта;
- г) свободная оферта.

7. Вывоз товаров ранее ввезенных из-за границы называется:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

8. Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:

- а) на следующий день после заключения контракта;
- б) в течение недели;
- в) после извещения покупателя о готовности принять товар;
- г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.

9. Какая оговорка по качеству не используется во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие описанию;
- в) соответствие образцу;
- г) высший сорт;

10. Базисные условия поставки в контракте определяют:

- а) порядок перевозки товара;
- б) степень риска сделки;
- в) ответственность сторон за исполнение контракта;
- г) момент перехода риска гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

11. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:

- а) переменная цена;
- б) цена с последующей фиксацией;
- в) альтернативная цена;
- г) кумулятивная цена.

12. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика;
- б) в специализированном арбитраже;
- в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
- г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

13. Какие обстоятельства не могут считаться форс-мажорными:

- а) любые стихийные бедствия;
- б) правительственные меры регулирования международной торговли;
- в) болезнь лиц, ответственных за исполнение контракта.
- г) война;

14. Понятие "договорная территория" в посредническом соглашении представляет собой:

- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
- б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
- в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию;
- г) территорию на которой, заключено посредническое соглашение

15. Оговорка об "исключительном праве" в посредническом соглашении означает, что:

- а) посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
- б) экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
- в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- г) посреднику предоставляется исключительное право выбирать территорию реализации продукции экспортера

16 По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю — находятся:

- а) на складе экспортера в стране экспорта;
- б) на складе посредника в стране импорта;
- в) на складе экспортера в стране импорта;
- г) на складе посредника в третьей стране.

17 Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:

- а) уничтожаются ;
- б) покупаются консигнатором либо возвращаются экспортеру;
- в) списываются ;
- г) могут быть использованы по любому другому назначению;

18 В международной торговле понятие платежа наличными предполагает что:

- а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;
- б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;
- в) товар оплачивается полностью в период от его готовности для экспорта до перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя;
- г) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

19 В сделке финансового лизинга участвуют:

- а) арендатор и поставщик арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
- г) арендатор, лизинговая компания и поставщик арендуемого оборудования.

20 Меры, направленные на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции-

- А)Протекционистские меры;
- Б)Меры либерализации;
- В)Специальные меры;
- Г)Смешанные меры

Тест 2

1 Экспорт товара эффективен, если

- а) абсолютный эффект и относительный эффекты больше нуля, абсолютная и относительная эффективность больше единицы;
- б) абсолютный эффект и относительный эффекты больше нуля, абсолютная и относительная эффективность меньше единицы;
- в) абсолютный эффект и относительный эффекты больше единицы, абсолютная и относительная эффективность больше единицы;
- г) абсолютный эффект и абсолютная эффективность больше нуля, относительный эффект и относительная эффективность больше единицы;

2 Абсолютная эффективность экспорта рассчитывается как:

- А) отношение выручки от экспорта к затратам по экспорту;
- Б) отношение затрат по экспорту к выручке от экспорта;
- В) разница между суммой выручки от экспорта и суммой затрат;

Г) отношение выручки от экспорта к производственной себестоимости экспортируемого товара

3 Импорт оборудования эффективен, если

А) абсолютный эффект и относительный эффекты больше нуля, абсолютная и относительная эффективность больше единицы;

Б) цена потребления импортного оборудования ниже чем отечественного;

В) себестоимость продукции при использовании импортного оборудования ниже себестоимости при использовании отечественного оборудования;

Г) цена приобретения импортного оборудования ниже цены приобретения отечественного оборудования

4 Импорт товаров для последующей реализации эффективен, если:

а) абсолютный эффект и относительный эффекты больше нуля, абсолютная и относительная эффективность больше единицы;

б) абсолютный эффект и относительный эффекты больше нуля, абсолютная и относительная эффективность меньше единицы;

в) абсолютный эффект и относительный эффекты больше единицы, абсолютная и относительная эффективность больше единицы;

г) абсолютный эффект и абсолютная эффективность больше нуля, относительный эффект и относительная эффективность больше единицы;

5 Относительный эффект рассчитывается как:

А) разница между возможной прибылью от экспорта и возможной прибылью от реализации товаров на внутреннем рынке

Б) отношение прибыли от экспорта к прибыли от реализации на внутреннем рынке;

В) разница между суммой выручки от экспорта и суммой затрат;

Г) отношение выручки от экспорта к производственной себестоимости экспортируемого товара

6 Экспорт с привлечением посредника эффективен, если

А) выручка от экспорта при привлечении посредника выше чем без него;

Б) Абсолютная эффективность при привлечении посредника выше чем при экспорте без посредника;

В) Посредник может обеспечить продажи по более высоким ценам;

Г) Посредник может обеспечить больший объем продаж

7 Формами передачи технологий на коммерческой основе являются:

А) Лицензия

Б) Публикация научных статей;

В) Передача информации о патентоспособном изобретении;

Г) Международные семинары и конференции

8 Экономическая целесообразность экспорта технологий объясняется тем, что:

А) передача технологий за рубеж – это форма борьбы за товарный рынок;

Б) это- способ обойти экспортные барьеры;

В) это- средство экономии затрат на НИОКР;

Г) Все ответы верны

9 Предприятие экспортирует товар А, производственная себестоимость единицы – 500 рублей, затраты связанные с экспортом составляют 2 евро на единицу, экспортная контрактная цена 30 евро, цена реализации на внутреннем рынке – 650 рублей. Курс евро – 35 рублей. Выберите верные показатели экономической эффективности экспорта:

А) Абсолютный эффект от экспорта =480 руб на ед., абсолютная эффективность =3; относительный эффект =330 руб;

Б) Абсолютный эффект от экспорта =480 руб на ед., абсолютная эффективность =1,84; относительный эффект =330 руб;

В) Абсолютный эффект от экспорта = 1050 руб на ед., абсолютная эффективность = 2; относительный эффект = 500 руб;

Г) Абсолютный эффект от экспорта = 1050 руб на ед., абсолютная эффективность = 2; относительный эффект =300 руб;

10 НДС уплачивается при:

А) Импорте товаров;

Б) При экспорте товаров;

В) При экспорте и при импорте товаров;

Г) все ответы неверные, НДС не уплачивается участниками ВЭД

11. Какие квоты имеют наиболее либеральный характер ?

а) не распределенные

б) распределенные между иностранными экспортерами

в) тарифные

12. Количественные ограничения экспорта и импорта являются

а) постоянно действующей мерой

б) мерой, применяемой в исключительных случаях

в) полностью изжившей себя мерой

13. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования экспорта?

а) дефицит соответствующих товаров на внутреннем рынке

б) снижение цен на соответствующий товар на мировом рынке

в) снижение спроса на соответствующий товар на иностранных рынках

14. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования импорта?

а) защита отечественных производителей от конкуренции

б) причинение ущерба российской экономике

в) продажа импортируемого товара по цене ниже нормальной

15. Какое из данных мероприятий проводится в целях распределения квоты между российскими участниками внешнеторговой деятельности?

а) торги

б) ярмарка

в) аукцион

16. Какая из данных мер неотделима от квотирования ?

а) лицензирование

б) уплата компенсационной пошлины

в) введение государственной монополии на торговлю соответствующим товаром

17. Какого вида лицензия выдается только после заключения внешнеторгового контракта ?

а) генеральная

б) исключительная

в) разовая

18. На какой срок выдается разовая лицензия ?

а) на один месяц

б) на один год

в) на срок исполнения соответствующего обязательства по контракту

19. Что говорится в законодательстве РФ об отказе в выдаче лицензии ?

а) он должен быть мотивированным

- б) он должен быть конфиденциальным
- в) он может быть дан без каких-либо разъяснений

20. В течение какого срока должно быть принято решение по заявке на получение лицензии?

- а) в течение 10 дней
- б) в течение 20 дней
- в) в течение 1 месяца

Тест 3

1. На какой счет, согласно российскому законодательству, уполномоченный банк обязан зачислять валюту от экспортных операций?

- а. Транзитный
- б. Валютный
- в. Расчетный

2. Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, — это:

- а. Реимпорт
- б. Резэкспорт
- в. Выпуск для внутреннего применения

3. Какой договор заключается от имени посредника за счет экспортера?

- а. Поручения
- б. Комиссии
- в. Брокерский

4. Метод для определения качества товара «тель-кель» не применяется в договорах на продажу:

- а. Чая и кофе
- б. Товаров массового потребления
- в. Зерновых культур

5. На какой вид перевозок приходится основной объем грузооборота мировой внешней торговли?

- а. Железнодорожные
- б. Автомобильные
- в. Морские

6. Кто осуществляет общее руководство таможенным делом, а также регулированием и контролем в сфере ВЭД?

- а. Правительство РФ
- б. Президент РФ
- в. Министерство иностранных дел РФ

7. Покупка или продажа крупных партий иностранной валюты – это:

- а. Девальвация
- б. Ревальвация
- в. Валютная интервенция

8. Нормы о приоритете международных договоров сформулированы в:

- а. Гражданском кодексе РФ
- б. Конституции РФ
- в. Административном кодексе РФ

9. Контракты, заключаемые на срок 3-5 лет – это ... контракты:

- а. Краткосрочные
- б. Среднесрочные

в. Долгосрочные

10. В каком году была образована торгово-промышленная палата РФ?

а. В 1991 году

б. В 1998 году

в. В 2001 году

11. Управление композицией внешнего долга — это:

а. Регулирование курса национальной валюты относительно иностранных валют

б. Поддержание приемлемой для страны структуры внешней задолженности с точки зрения уровня процентов

в. Поддержание баланса между экспортными и импортными торговыми операциями

12. Для открытых международных торгов характерно размещение заказов на:

а. Строительство объектов «под ключ»

б. Специальное оборудование

в. Стандартное и универсальное оборудование

13. В какое количество групп сформулированы термины ИНКОТЕРМС?

а. 4

б. 8

в. 16

14. При формировании трансферных цен транснациональные корпорации ориентируются на:

а. Среднеотраслевые цены

б. Конкурентные цены

в. Внутренние цены

15. Для экспортера наименее надежной формой расчетов является:

а. Чек

б. Банковский перевод

в. Аккредитив

16. Трамповое судоходство осуществляется:

а. Строго по расписанию

б. По требованию для перевозки единичных грузов

в. На нерегулярной основе

17. Косвенный метод работы во внешнеторговой деятельности связан с:

а. Посредничеством

б. Выдачей доверенностей

в. Сбором и анализом информации

18. Что является основой для начисления НДС?

а. Стоимость товара, установленная при его пересечении границы РФ

б. Таможенная стоимость

в. Таможенная стоимость + пошлины + акцизы

19. Тест. Внешнеторговая деятельность – это:

а. Деятельность по проведению сделок в сфере внешней торговли товарами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности

б. Деятельность, связанная с привлечением товаров из-за рубежа с целью их приобретения

в. Деятельность, связанная с созданием торговых предприятий в зарубежных странах

20. Оборот внешней торговли представляет собой:

а. Денежное выражение объема проданных в зарубежные страны товаров и услуг

б. Денежное выражение объема купленных в зарубежных странах товаров и услуг

в. Экономический показатель, измеряемый в денежном выражении, который характеризует объем внешней торговли отдельной страны, группы стран, регионов за определенный период времени

Тест 4

- 1. Какая мера применяется против субсидируемого импорта в РФ?**
 - а) специальная пошлина
 - б) компенсационная пошлина
 - в) антидемпинговая пошлина
- 2. Основным признаком внешнеэкономической сделки является**
 - а) нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах
 - б) пересечение предметом сделки границы государства
 - в) платеж в валюте, являющейся иностранной для одной из сторон
- 3. Форма внешнеэкономической сделки с участием российских лиц определяется**
 - а) международными договорами с участием РФ
 - б) законодательством РФ
 - в) законом места совершения сделки
- 4. В соответствии с п.3 ст. 1211 ГК РФ к договору купли-продажи применяется**
 - а) право места совершения сделки
 - б) право страны суда
 - в) право страны продавца
- 5. Положение ГК РФ о применимом к договору (купли-продажи) праве является**
 - а) императивным
 - б) диспозитивным
 - в) сверх императивным
- 6. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи 1980 г. в РФ**
 - а) не применяется
 - б) применяется субсидиарно, по вопросам, не урегулированным в ГК РФ
 - в) имеет прямое действие и приоритетное применение
- 7. В каком из данных международных договоров РФ не участвует?**
 - а) Оттавская конвенция о международном лизинге 1988 г.
 - б) Оттавская конвенция о международном факторинге 1988 г.
 - в) Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
- 8. Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи к внешнеторговому контракту**
 - а) является обязательным, если оба государства, где находятся коммерческие предприятия сторон, участвуют в Конвенции
 - б) стороны могут отказаться от применения Конвенции и выбрать иное применимое право
 - в) не могут отказаться от применения конвенции, если выбор иного применимого права ими не сделан
- 9. К лицензионному договору с иностранным элементом в соответствии с коллизионной нормой ГК РФ применяется**
 - а) право страны лицензиата
 - б) право страны лицензиара
 - в) право страны, являющейся местом заключения договора
- 10. Установленное применимое право в внешнеэкономическом контракту применяется**

- а) к решению всех вопросов, связанных с данным контрактом
- б) в объеме обязательственного статута
- в) в объеме любых статутов, кроме личного статута

11. Мировые цены отражают ... стоимость.

- а) Интернациональную
- б) Розничную
- в) Закупочную
- г) Оптовую

12. Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:

- а) внутренние затраты организации
- б) темпы инфляции
- в) государственное регулирование
- г) система национального налогообложения

13. Ценами продавца являются следующие мировые цены...

- а) международных аукционов
- б) международных торгов
- в) справочные цены
- г) биржевые цены

14. Признаки мировой цены – это ...

- а) Представительность
- б) наличие информации в печати
- в) платежи в свободно конвертируемой валюте
- г) регулируемость уровня цен государствами

15. Цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправления доставкой груза до причала:

- а) ФОБ
- б) СИФ
- в) ФАС
- г) КАФ

16. Базисные условия поставки, лежащие в основе мировых экспортных цен:

- а) СИФ
- б) ФОБ
- в) ФАС
- г) ДАФ

17. Цена, при которой все расходы по перевозке груза, оплате транспортных сборов и страхованию товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несёт продавец товара:

- а) КАФ
- б) ФОБ
- в) СИФ
- г) ФОР

18. Расчетные методы анализа мировых цен применяют в условиях производства ...

- а) стандартной массовой продукции
- б) заказной продукции
- в) продукции военно-промышленного комплекса
- г) продукции для государственных нужд и госзакупок

19. В структуру цены экспортируемой продукции не входят внутренние косвенные налоги.

- а) Да
- б) Нет

20. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

- а) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
- б) нижний порог цены для участника сделки
- в) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
- г) цена другой сходной сделки на сходный товар

2. Инструкция по выполнению: тесты выполняются письменно, во всех тестовых заданиях только один вариант правильного ответа. В тесте 20 тестовых заданий.

3. Критерии оценки:

Максимальная оценка 80 баллов (по двум контрольным точкам)

- 67 - 80 баллов выставляется студенту, если он верно ответил на 84-100 % тестовых заданий;
- 53 - 66 баллов, выставляется студенту, если он верно ответил на 67-83 % тестовых заданий;
- 40-52 баллов выставляется студенту, если он верно ответил на 50-66 % тестовых заданий;
- 0-39 балла выставляется студенту, если он верно ответил на 0-49 % тестовых заданий.

Расчетные задачи

Задача 1. Население страны составляет 20 млн чел. При этом ВВП в стране составил 800 млрд евро. Экспорт составил 180 млрд евро, импорт составил 300 млрд евро. Требуется оценить, насколько национальная экономика данной страны открыта (степень открытости страны).

Задача 2. Экономике страны характерны следующие интегральные показатели:

Импорт продукции равен 19000 млн. евро.

Экспорт продукции равен 17000 млн. евро.

Население страны также получает доход в качестве выплаты процентов за инвестиции в другие страны. Величина данного вида дохода составляет 3000 млн. евро.

Напротив проценты инвесторам из других стран составляют 1200 млн. евро.

Резервы страны 2400 млн. евро.

Импорт услуг равен 1800 млн. евро.

Экспорт услуг равен 1900 млн. евро.

Приток капитала в эту страну равен 6500 млн. евро.

Отток капитала из данной страны равен 4000 млн. евро.

Чистые денежные переводы составили 2100 млн. евро.

Найти: сальдо баланса по текущим операциям (сальдо текущего счета), а также сальдо платежного баланса этой страны.

Задача 3. В таблице приведены затраты на производство сыра и трикотажа в России и Германии следующие:

	Россия	Германия
Сыр (кг в час)	5	1
Трикотаж (кв. м. В час)	1	3

Определите:

а) в производстве какого товара имеют преимущества Россия и Германия? Какой тип преимущества имеет место?

б) подсчитайте (в часах) выигрыш от международной торговли соответственно России и Германии, если обменивают 5 кг сыра на 3 кв. м. трикотажа.

Задача 4. Имеются следующие условные данные по российской экономике:

Годы	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП (млрд.руб.)	7350,6	8943,5	10803,5	13243,2	17048,1	21625,0	26904	33111	41668
Объем импорта (млрд. долл. США)	33,9	41,9	46,2	57,3	75,6	98,7	164,3	223,5	292,0
Курс \$ (в руб.)	28,16	30,14	31,78	29,45	27,75	28,78	26,33	24,54	27,61

Рассчитайте импортную квоту и сделайте вывод о ее динамике в РФ.

Задача 5. Российская фирма обсуждает возможность закупки телефонных аппаратов в Германии. Стоимость одного аппарата составляет 20 евро; стоимость перевозки 100 шт. – 5 евро за штуку, 500 шт. – 4 евро, 1000 шт. – 3 евро, 10000 шт. – 2 евро, 20000 шт. – 1 евро за штуку. Такой аппарат можно продать в России за 23,5 евро за штуку. Если предположить, что других расходов нет, то какой минимальный объем импорта обеспечит прибыль в 10%?

Задача 6. . Функция предложения телевизоров в Германии $P_s = 5 + 0,5Q$. Спрос на телевизоры на внутреннем рынке описывается как $Q_d = 1000 - 2P$. Найдите величину импорта, если цена телевизора на внутреннем рынке $P = 200$. Как сократится импорт, если будет введена таможенная пошлина в размере 10%?

Задача 7. . Внешняя торговля России характеризовалась следующими условными данными (в млрд. долл. США):

	Страны дальнего зарубежья		Страны СНГ		Всего	
	1995 г.	2013 г.	1995 г.	2013 г.	1995 г.	2013 г.
Экспорт	63,7	256,0	14,5	48,0	78,2	304,0
Импорт	33,1	167,7	13,6	24,1	46,7	191,8

Вычислите:

- внешнеторговое сальдо в каждом году по каждой группе стран;
- внешнеторговый оборот в каждом году по каждой группе стран;
- относительную долю стран СНГ в российском экспорте и импорте;
- темпы роста экспорта, импорта и внешнеторгового оборота по каждой группе стран.

Задача 8. В странах А и В рынок труда описывается системой уравнений. Для страны А функция спроса на труд выглядит как $D_L = 100 - 5W$, а функция предложение труда – $S_L = 60 + 3W$, где W – реальная заработная плата в долларах.

В стране В аналогичные функции имеют вид: $D_L = 120 - 3W$ и $S_L = 40 + 5W$.

Рассчитайте:

- Каково потенциальное направление миграции рабочей силы?
- Каковы уровень занятости (млн.чел.) и равновесный уровень заработной платы (в долл.) в обеих странах?
- Допустим, что в обеих странах сняты все ограничения на эмиграцию и иммиграцию, и в результате передвижения рабочей силы в стране эмиграции равновесная ставка заработной платы выросла на 1 долл. Какой будет объем эмиграции в данной стране?

Каков будет новый уровень заработной платы в принимающей стране?

Задача 9. Страна А и страна В собираются образовать зону свободной торговли. До этого страна А импортировала 10 тыс. мобильных телефонов из третьих стран по 100 долл. каждый, облагавшихся пошлиной в 30 долл. за единицу. Издержки производства подобных телефонов в стране В составили 110 долл., в стране А - 130 долл.

Определите:

- какой будет для страны А цена переориентации ее внешней торговли на страну В после создания зоны свободной торговли?
- На сколько должен увеличиться объем импорта страны А, чтобы компенсировать издержки, вызванные этой переориентацией?

Задача 10. Имеются данные о спросе и предложении швейцарских франков:

Цена франка (в долл.)	Объем спроса на франки (млн. франков)	Объем предложения франков (млн. франков)
0,80	400	500
0,70	420	470
0,60	440	440
0,50	460	410
0,40	480	380

Рассчитайте:

- Каков равновесный валютный курс доллара?
- Каков равновесный валютный курс швейцарского банка?
- Какое количество долларов будет куплено на валютном рынке?
- Какое количество швейцарских франков будет куплено на валютном рынке?

Задача 11. Россия производит 70, потребляет 20 и экспортирует 50 легких спортивных самолетов в год по цене 6000 долл. за самолет. Правительство, считая самолетостроение перспективной отраслью, предоставляет производителям субсидию в размере 15% стоимости самолета, в результате чего цена самолета на внутреннем рынке увеличилась до 6450 долл., а его цена на внешнем рынке сократилась до 5550 долл. **Поясните:**

- Почему внутренняя цена на самолет увеличилась меньше, чем размер субсидии?
- Как в ведение субсидии отразилось на объемах внутреннего производства и экспорта?
- Как повлияло введение субсидии на потребителей и доходы бюджета страны?

Задача 12. Определить сумму налогов, входящих в состав таможенных платежей при ввозе в РФ пива. Груз 6000 л; таможенная стоимость – 0,8 долл./л; пошлина – 0,5 р./л; специальная пошлина – 1,5 %; дополнительная импортная пошлина – 5 %; акциз – 7 р./л; НДС – 18 %. Курс Евро – 40,2 руб., курс доллара – 31,5 руб.

Задача 13. Определите ППС евро и американского доллара по данным таблицы об условной потребительской корзине, состоящей из четырех товаров:

страны	товары							
	Цена товара				Количество товара			
	A	B	C	D	A	B	C	D
Зона евро	4 €	11 €	130 €	1500 €	100	20	10	1
США	1,5 \$	9 \$	100 \$	2800 \$	100	20	10	1

Задача 14. За год средние экспортные цены выросли на 12%, цены импорта увеличились на 5 %. Как изменились внешнеторговые условия?

Задача 15. В каком из приведенных ниже в таблице случаев можно сказать, что фирма практикует демпинг на внешних рынках:

Показатели	Японская фирма	Южнокорейская фирма	Китайская фирма
Средние издержки	20	20	20
Цена товара на внутреннем рынке	20	23	19
Экспортная цена	22	22	19
Цена товара в Европе	25	24	23
Цена товара в США	24	24	23
Цена товара в России	26	25	24

Задача 16. Две одинаковые по своим качествам стиральные машины – российская и итальянская – стоят соответственно 10 тыс. руб. и 400 евро. Номинальный обменный курс евро составляет 35 руб. за 1 евро. Каков при этом будет реальный обменный курс?

Задача 17. По данным газеты «Коммерсантъ» на 02.08.2007г. 1 долл. США Центральным Банком России оценивался в 25, 6008 руб.

Определите обменный и девизный курсы национальной валюты России на эту дату.

Задача 18. Предположим (цифры условные), что курс 1 доллара – 2 евро. Ноутбук последней модели в США стоит 1500 долл., а такой же компьютер в Германии, стоивший ранее 3000 евро, из-за инфляции подорожал на 1 тыс. евро. Рассмотрите возможные последствия произошедших изменений.

Задача 19. Российский завод ежедневно экспортирует в Финляндию для производства автомобильных покрышек около 100 т технического углерода по цене 1000 долл. за тонну. Издержки производства одной тонны технического углерода составляют 15 тыс. руб. Определите, как изменится ежемесячная прибыль экспортера в национальной валюте, если обменный курс изменится с 26 руб. до 25 руб. за 1 доллар.

Задача 20. Рассмотрим исторический пример форвардной сделки с целью хеджирования – страхования от валютных рисков. По условиям контракта 1 июня 2012 г. канадский импортер чешских товаров за поставленные товары должен был выплатить 1 млн. чешских крон. По состоянию на 1 марта 2012 г. курс спот составлял 0,816 канадского доллара за 1 чешскую крону. Курс форвард на 3 месяца составлял 0,818 канадского доллара за 1 чешскую крону, т. е. канадский доллар котировался с премией. Свободных денежных средств, чтобы купить чешские кроны 1 марта 2012 г. у канадской компании не было. Каким образом мог застраховаться канадский импортер чешских товаров, если он ожидал, что к 1 марта 2013 г. курс спот возрастет до 0,820 канадского доллара за 1 чешскую крону?

4. Критерии оценки:

Максимальная оценка 5 баллов за одну расчетную задачу. В течение семестра выполняется максимум 2 задачи.

- 4-5 баллов выставляется студенту, если он решил задачу и получил обоснованные и правильные результаты;
- 2-3 балла, если есть результаты, но не все требования к ним выполнены (достаточность выборки, корректность использования инструментария);
- 1 балл при наличии поверхностного подхода, но в то же время результаты есть;
- 0 баллов выставляется при отсутствии результатов.

Ситуационные задания

по дисциплине Организация и техника ВЭД

Кейс 1.

Иностранный инвестор ввозит технологическое оборудование в качестве вклада в уставный (складочный) капитал предприятий с иностранными инвестициями. Товары выпущены и в качестве основных производственных средств (фондов) и поставлены на баланс на предприятия. Затем происходит реорганизация предприятия в форме присоединения его к другому юридическому лицу.

Вопросы: 1. Какой правовой статус имеют товары, ввезенные и выпущенные в качестве

вклада в уставный (складочный) капитал предприятий с иностранными инвестициями? Назовите норму статьи таможенного кодекса регламентирующую этот статус?

2. Является ли нарушением целевое использование товаров, ввезенных в качестве вклада в уставный (складочный) капитал предприятий с иностранными инвестициями, в случае реорганизации предприятия в форме присоединения? Назовите нормы статей налогового и гражданского кодекса.

Кейс № 2

Организация является иностранным юридическим лицом.

Вопрос: Имеет ли данная организация полномочия выступать в качестве декларанта? Обоснуйте ответ с указанием правовой нормы Таможенного кодекса.

Кейс № 3

Перевозчик ООО «Дартс» по договору международной перевозки грузов осуществлял рейс из Риги в Тверь. При начале процедуры внутреннего таможенного транзита пограничным таможенным органом на товаросопроводительных документах и книжке МДП были проставлены необходимые отметки, печати и штампы. Указанные документы были переданы водителю для вручения таможенному органу в месте доставки. В пути следования сейф-пакет с документами был утерян водителем на одной из остановок. Водитель заявил об утрате, были приняты меры по розыску утраченных документов. В месте доставки транспортное средство находилось 2 дня после окончания срока доставки (ВТТ). После этого документы были переданы перевозчику его знакомым водителем, совершившим остановку в том же месте по дороге и нашедшим утраченные документы. По возвращении документов водитель ООО «Дартс» вручил их таможенному органу назначения.

Вопросы:

1. Квалифицируйте описанные события.
2. По каким статьям Ко АП РФ возможно возбуждения дела о НТП?

Кейс № 4

Автоперевозчик ООО «Тягач» по договору с участником ВЭД ООО «Ромашка» осуществлял международную перевозку из Литвы закупленного автогерметика. При загрузке была оформлена товаротранспортная накладная (CMR) с указанием количества, веса и стоимости автогерметика. Перемещение товара осуществлялось с применением книжки МДП. При пересечении таможенной границы были оформлены ДКД по процедуре внутреннего таможенного транзита и товары были доставлены в место доставки и помещены на СВХ.

По истечении недели ООО «Ромашка» самостоятельно задекларировало ввезенный товар в количестве 15350 кг, предъявив товаросопроводительные документы CMR, книжку МДП, инвойс и ДКД. При проверке достоверности представленных данных была запрошена пограничная таможня, которая подтвердила факт перемещения товара, однако указала, что по их данным вес его составлял более 17 тонн. В ходе таможенного досмотра было установлено, что вес товара составляет 17800 кг. На товар установлена адвалорная ставка таможенной пошлины, стоимость автогерметика по контракту определена в размере 15 долларов США за тубик (1 кг).

Вопросы:

1. Определите, имеется ли состав НТП в действиях участника ВЭД и дайте правовую квалификацию правонарушения.

2. Кто из указанных участников подлежит административной ответственности?

4. Критерии оценки:

Максимальная оценка 5 баллов за каждую ситуационную задачу (всего 10 баллов максимум)

- 4-5 баллов выставляется студенту, если он выполнил исследование и получил обоснованные и представляющие интерес результаты;
- 2-3 балла, если есть результаты, но не все требования к ним выполнены (достаточность выборки, корректность использования инструментария);
- 1 балл при наличии поверхностного подхода, но в то же время результаты есть;
- 0 баллов выставляется при отсутствии результатов.

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 экзамена.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 2, расчетная задача - 1. За теоретические ответы максимальная оценка по 30 баллов, за ситуационную задачу максимальная оценка 40 баллов. 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 сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом по направлению подготовки «Менеджмент» предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

Перед посещением лекции рекомендуется просмотреть конспект предшествующей лекции. Допускается в процессе лекции задавать вопросы по обсуждаемым темам. При активной работе на лекции облегчается усвоение материала, усиливается теоретическая подготовка студента.

Благодаря этому сокращается время подготовки к другим видам занятий и обеспечивается повышение их эффективности.

Основная и дополнительная литература рекомендуется студентам на первой лекции. На первой же лекции выдаются рекомендации по подготовке к лекциям. В их основе лежит разъяснение смысла подготовки к лекции, определяются порядок подготовки. Студенту сообщается, что он обязан посещать все лекции, рекомендуется готовиться к каждой лекции, просматривая, например, материалы учебного пособия (их можно скопировать для работы, но не для распространения) или другую литературу.

В ходе лекционных занятий рассматриваются основные понятия и определения ключевых тем курса, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

Выполнение самостоятельных работ включает в себя следующие виды работ.

1. Подготовка к лекциям путем чтения основной и дополнительной литературы (бумажный вариант, электронные учебники, работа с интернетом, в том числе с образовательными порталами).
2. Проработка конспектов лекций.
3. Самостоятельное выполнение курсовой работы.
4. Подготовка к экзамену с использованием вопросов, предлагаемых лектором.

Все эти виды работ связаны с восприятием, запоминанием, пониманием и усвоением знаний и представляют собой сложные многоуровневые процессы. Ни одна из этих процедур не может рассматриваться как некий одноразовый, неделимый процесс, проходящий по принципу «все или ничего». Как свидетельствуют и теория и практика, обучение всегда представляет собой длительный и постепенный процесс приобретения новых знаний.

Все акты обучения требуют от учащегося самостоятельной работы по усвоению вновь полученных знаний. В частности, учащийся должен уметь замечать предлагаемую лектором или автором систему структурной организации

учебного материала. Существенным при этом является самостоятельная работа, в частности, написание конспекта, реферата, собственного изложения материала. Написание конспекта выявляет малейшие изъяны восприятия и усвоения учебного материала. В результате такой работы человек видит действительную разницу между тем, что он усвоил и тем, что как будто бы понял. Термин "понимать" подразумевает способности к отслеживанию хода чужих рассуждений, т.е. способность человека в ходе обучения быть в состоянии формировать новые связи между знакомыми понятиями и формировать сами новые понятия. Термин формировать в данном контексте используется в вполне определенном смысле. "Человек понимающий" должен постоянно следовать за внешним носителем этих связей и понятий, например, вслед за учителем, книгой и т.д.

"Человек усвоивший" владеет компетенцией, позволяющей самостоятельно работать в определенной области знаний. Самостоятельное конспектирование, написание рефератов осуществляемые без постоянной поддержки преподавателя, выявляет ту степень понимания, которая зафиксировалась в памяти учащегося. Практика самостоятельного конспектирования показывает, что многое из того, что казалось понятным при восприятии лекции оказывается трудно или даже невозможно восстановить и записать. Конспектирование выявляет непонятые места, трудно формулируемые выводы, разрывы в собственной логике изложения.

Грамотный анализ литературы и материала лекции требует умения определять ее структуру. Необходимо научиться выделять основные разделы лекции, такие как постановка проблемы, основные факты, теоретические выводы, итоговые схемы. Кроме этого необходимо уметь определять характеристики стиля изложения лекции - ритм, темп изложения и другие способы внешнего структурирования учебного материала. В этом же плане необходимо учиться «переводить дыхание» во время повторения или показа лектором разгрузочного, иллюстративного материала.

Прослушивание каждой учебной лекции необходимо завершать ее самостоятельным конспектированием. При этом следует подчеркнуть, что конспектирование должно осуществляться не во время, а после просмотра лекции. Смысл этого заключается в самостоятельном осмыслении содержания лекции, в самостоятельном формулировании изложенных в ней проблем, описании фактов, методов получения основных результатов, логики вытекающих из них теоретических выводов. Процесс написания конспекта в обязательном порядке должен включать в себя выявление и осмысление основной логики лекции, которая, в частности, проявляется в плане ее основных разделов. Важнейшей целью конспектирования является выявление «пробелов» в полученных знаниях, пропущенных звеньев изложения, мест, которые были не поняты совсем или поняты не достаточно полно.

После написания конспекта, выявления недостаточно полно усвоенных мест лекции и их дополнительного изучения наступает обязательный этап ответов на вопросы и решения задач, предложенных авторами лекции. Уровень легкости и правильности прохождения этого этапа может служить четким показателем полноты и достаточности усвоения учебного материала. Рекомендации по работе с литературой

могут быть кратко обобщены следующим образом. Прочитайте всю лекцию или ее существенную часть, составьте целостное представление об описанных в ней событиях, явлениях.

Аналогичным образом проработайте раздел или параграф учебника. Обратите особое внимание на выделенные в лекции (учебнике, параграфе) факты, выводы, идеи. Проверьте, насколько Вы усвоили материал темы, перескажите его, сначала пользуясь планом, потом без него. Напишите краткий конспект. Отметьте непонятые, или упущенные Вами места. В ходе этой работы разделите текст на части, выделите в каждой из них главную цель, озаглавьте части.

Подготовьте ответы на вопросы и задания, которые помещены в конце раздела (главы, параграфа, лекции).

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки расчетных и аналитических действий.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

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

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

- интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и семинарских занятий;
- размещение материалов курса в системе дистанционного обучения.