

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление и направленность (профиль)
38.03.02 Менеджмент. Международный менеджмент

Год набора на ОПОП
2023

Форма обучения
очная

Владивосток 2023

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Внешнеэкономическая деятельность» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №970) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

Филичева Т.П., кандидат географических наук, доцент, Кафедра экономики и управления, Tatyana.Filicheva@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры экономики и управления от 12.04.2023 , протокол № 6

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Варкулевич Т.В.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575458423
Номер транзакции	0000000000B15727
Владелец	Варкулевич Т.В.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Внешнеэкономическая деятельность – учебная дисциплина, актуальность которой вызвана глобализацией мирового хозяйства и международных экономических отношений, вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО) и необходимостью адаптации российских предприятий к мирохозяйственным связям.

Целью изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность» формирование у будущих специалистов необходимых знаний в области организации и управления внешнеэкономической деятельностью на различных уровнях социально-экономических систем.

Задачи: получить практические навыки поиска партнеров на внешнем рынке, документального оформления купли-продажи и перемещения товаров и услуг от экспортера к импортеру, проведения международных расчетов, организации внешнеэкономической деятельности на предприятии и оценки ее эффективности.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.03.02 «Менеджмент» (Б-МН)	ПКВ-1 : Способен осуществлять ведение и управление внешнеэкономической деятельностью компании	ПКВ-1.2к : Планирует и осуществляет внешнеэкономические операции, кооперацию и сотрудничество	РД3	Навык	Техникой проведения расчетов для определения экономической эффективности и целесообразности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия
			РД6	Знание	Системы показателей внешнеэкономической деятельности страны, региона, предприятия для успешного выхода на международный рынок. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности
			РД7	Умение	Применять методы регулирования ВЭД. Устанавливать деловой контакт с партнером. Разбираться в этапах подготовки внешнеэкономической сделки.

	ПКВ-1.3к : Взаимодействует с государственными органами в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности	РД1	Знание	Нормативно-правовую базу и показатели внешнеэкономической деятельности предприятия.
		РД2	Умение	Интерпретировать показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность предприятия
		РД8	Навык	Заклучения внешних соглашений, контрактов и определения уровней экономической эффективности и экономического эффекта экспортно-импортных операций

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Внеэкономическая деятельность» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент

3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.02 Менеджмент	ОФО	Б1.В	3	3	37	18	18	0	1	0	71	Э

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОФО

№	Название темы	Код ре-зультата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	Внеэкономическая деятельность: сущность и содержание	РД1, РД6	2	2	0	8	Тест

2	Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	РД1, РД2, РД7	2	2	0	9	Тест, дискуссия
3	Сущность, классификация и содержание внешнеторговых сделок и операций	РД1, РД6	2	2	0	9	Дискуссия
4	Внешнеторговый контракт	РД2, РД7, РД8	2	2	0	9	Деловая игра, кейс
5	Базисные условия поставок и система ИНКОТЕРМС	РД2, РД3, РД8	2	2	0	9	Кейс
6	Движение товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности в РФ	РД2, РД3, РД7	2	2	0	9	Решение задач
7	Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности	РД1, РД3	3	3	0	9	Тест, дискуссия
8	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия	РД1, РД7, РД8	3	3	0	9	Тест, дискуссия
Итого по таблице			18	18	0	71	

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

Тема 1 Внешнеэкономическая деятельность: сущность и содержание.

Содержание темы: Внешнеторговая деятельность. Международное инвестиционное сотрудничество. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Общие факторы развития внешнеэкономической деятельности. Специфические факторы развития внешнеэкономической деятельности. Структура международных экономических отношений. Внешнеэкономические связи России и стран СНГ. Сотрудничество России с Европейским союзом. Посредники во внешнеэкономической деятельности. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, практическое занятие, разбор практических ситуаций.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Работа с источниками литературы.

Тема 2 Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации.

Содержание темы: Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая политика государства и ее составляющие. Субъекты государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью. Система управления внешнеэкономической деятельностью на федеральном уровне. Система управления внешнеэкономической деятельностью на региональном уровне. Российское законодательство государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, групповая работа.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Решение тестовых заданий.

Тема 3 Сущность, классификация и содержание внешнеторговых сделок и операций.

Содержание темы: Содержание внешнеторговых операций. Внешнеторговая сделка. Виды торгово-посреднических отношений. Классификация внешнеторговых операций: Особенности организации внешнеторговых операций с использованием услуг посредников. Схема экспортной сделки с участием посредников. Основные этапы типовой коммерческой сделки. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, практическое занятие, дискуссия.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Работа с источниками

литературы и разбор практических ситуаций.

Тема 4 Внешнеторговый контракт.

Содержание темы: Формы и особенности делового общения. Принципы установления рабочих отношений с деловыми партнерами. Основные этапы и тактические приемы ведения переговоров. Стилль делового общения, характерный для представителей разных стран. Деловой протокол. Общие рекомендации по содержанию и оформлению внешнеторговых контрактов. Валютно-финансовые условия контракта: цена, общая сумма, условия платежа. Претензии и санкции. Форсмажор, арбитраж, другие условия контрактов. Приложения и дополнения к контракту. Типичные ошибки при заключении контракта. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, решение кейса, деловая игра.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Работа с источниками литературы, подготовка презентации по кейсу и разработка проекта.

Тема 5 Базисные условия поставок и система ИНКОТЕРМС.

Содержание темы: Сущность базисных условий поставки товаров. Цель создания сборника ИНКОТЕРМС. Ответственность контрагентов по транспортировке и страхованию товаров на пути движения их от экспортера к импортеру. Классификационные условия ИНКОТЕРМС. Содержание базисных условий ИНКОТЕРМС. Основные группы и термины. Особенности применения терминов ИНКОТЕРМС-2000. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, практическое занятие, дискуссия, решение кейса.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка презентации по кейсу, решение практических ситуаций.

Тема 6 Движение товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности в РФ.

Содержание темы: Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление товаров и транспортных средств. Таможенная очистка товаров. Декларирование товаров и транспортных средств. Исполнение экспортных сделок. Особенности исполнения импортных сделок. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, практическое занятие, решение задач, групповая работа.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Работа с источниками литературы, решение задач и практических ситуаций.

Тема 7 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности.

Содержание темы: Правовая основа расчетных отношений. Валюта и валютные операции. Валютные рынки. Внутренний валютный рынок России. Валютное регулирование и валютный контроль в РФ. Основы организации международных расчетов. Формы международных расчетов. Банковские гарантии в практике международных расчетов. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, дискуссия, групповая работа.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Работа с источниками литературы.

Тема 8 Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Содержание темы: Целевая функция внешнеэкономической деятельности предприятия. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества. Оценка конкурентоспособности предприятия и его предприятия. Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Работа предприятия по выходу на

внешний рынок. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, практическое занятие, дискуссия, групповая работа. Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: анализ управления ВЭД предприятия. Исполнение экспортных сделок. Особенности исполнения импортных сделок. .

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция, практическое занятие, дискуссия, групповая работа.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Анализ управления ВЭД предприятия. Исполнение экспортных сделок. Особенности исполнения импортных сделок.

5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)

5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на всех занятиях аудиторной формы: лекции и практические занятия, выполнение аттестационный мероприятий, эффективную самостоятельную работу.

В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение тестов, участие в деловой игре, решение кейсов, самостоятельное изучение некоторых разделов курса.

Методические рекомендации по обеспечению самостоятельной работы

Тематика кейсов, дискуссий, презентаций и задачи представлены в ФОСе

Для проведения занятий лекционного типа используются учебно-наглядные пособия в форме презентаций, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие темам лекций.

Методические указания для самостоятельной работы студентов:

Самостоятельная работа студентов (СРС) включает:

– самостоятельное изучение ряда тем курса, связанное с поиском и привлечением основных и дополнительных источников информации и выполнением заданий по изучаемой теме;

– поиск и изучение дополнительной литературы и профессиональных баз данных в соответствии с программой курса;

– консультации с преподавателем по наиболее сложным темам, разделам проектов; вопросам

рассматриваемых конкретных ситуаций;

– выполнение самостоятельной тематической, аналитической и исследовательской работы,

предложенной преподавателем или членами проектной команды (анализ источников, подбор и анализ данных, реферирование источников, подготовка презентации или её разделов);

– выполнение письменных заданий (анализ конкретных ситуаций);

– подготовка к практическим занятиям.

Целью самостоятельной работы студентов (СРС) является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками по дисциплине, опытом творческой и исследовательской деятельности. СРС способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

СРС реализуется:

- непосредственно в процессе аудиторных занятий - на лекциях и практических

занятиях;

- при личном контакте с преподавателем вне рамок расписания - на консультациях, в ходе творческих контактов, при выполнении индивидуальных заданий и т.п.;
- в библиотеке при выполнении студентом учебных, исследовательских и творческих задач.

Задания для СРС обеспечивают усвоение материала, проработанного в аудитории и самостоятельную работу над новым материалом по изучаемой теме, ориентирующую на повторение пройденного, работу с различными источниками и критическое сравнение (сопоставление) знаний, получаемых из различных источников.

Методические указания для отдельных видов работ.

Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометить важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, пометить и попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии.

Метод анализа конкретных ситуаций.

Использование данного метода предполагает формирование небольших подгрупп/команд для работы над проектом, дальнейшую презентацию ими результатов исследования и обсуждение в группе представленных подходов и идей. В процессе изучения дисциплины «Внеэкономическая деятельность» студенты формируют навыки по заключению торговых контрактов.

Метод анализа ситуаций относятся к интерактивным технологиям и направлены на:

- соединение теории и практики в принятии решения по методам выхода предприятий на внешний рынок, по выборам методов определения таможенной стоимости товаров;
- представление возможных вариантов по принятию решений на деловых переговорах;

Студенты:

- приобретают коммуникативные навыки точного выражения мыслей, слушания, аргументированного высказывания, контраргументации и пр.;
- развивают презентационные умения, навыки представления информации;
- вырабатывают уверенность в себе и в своих силах, убежденность в том, что в реальной практической ситуации они смогут профессионально решать управленческие проблемы;
- формируют у себя устойчивые навыки рационального поведения в условиях неполной информации, что является характерным для большинства практических ситуаций;
- формируют интерактивные умения, позволяющие эффективно взаимодействовать с партнерами и принимать коллективные решения;
- расширяют практический опыт, позволяющий лучше познать выбранную профессию и приобщиться к управленческой деятельности;
- осуществляют самооценку и, на её основе, самокоррекцию индивидуального стиля общения;
- осваивают партнерские отношения и приобретают навыки делового человека и лидера;

5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных

формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Гуреева, М. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М.А. Гуреева. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2023. — 288 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0635-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1940918> (дата обращения: 24.01.2024)

2. Левкин, Г. Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие : [16+] / Г. Г. Левкин, О. Н. Коновалова, О. И. Коваль. — Москва : Директ-Медиа, 2022. — 181 с. : ил., табл. — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=687646> (дата обращения: 03.05.2023). — Библиогр. в кн. — ISBN 978-5-4499-3108-5. — Текст : электронный.

3. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488783> (дата обращения: 24.01.2024).

4. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий : учебное пособие / Н.А. Сберегаев. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/textbook_5d1079ac8c1761.83268601. - ISBN 978-5-16-014202-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1939944> (дата обращения: 24.01.2024)

5. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520183> (дата обращения: 24.01.2024).

7.2 Дополнительная литература

1. Аксенов, И. А., Современные особенности организации внешнеэкономической деятельности Российской Федерации : монография / И. А. Аксенов. — Москва : Русайнс, 2021. — 298 с. — ISBN 978-5-4365-8820-9. — URL: <https://book.ru/book/942303> (дата обращения: 11.01.2024). — Текст : электронный.

2. Боровикова, Е. В., Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности и интеграционная политика : учебное пособие / Е. В. Боровикова. — Москва : Русайнс, 2023. — 103 с. — ISBN 978-5-466-01868-4. — URL: <https://book.ru/book/946905> (дата обращения: 11.01.2024). — Текст : электронный.

3. ЭБС "Университетская Библиотека Онлайн"

7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» — <http://www.consultant.ru/>

2. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"

3. ЭБС Юрайт: <https://urait.ru/ebs>

4. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/>

5. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"

6. Электронно-библиотечная система "ZNANIUM.COM"

7. Электронно-библиотечная система "УНИВЕРСИТЕТСКАЯ БИБЛИОТЕКА ОНЛАЙН"

8. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>

9. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>

8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Основное оборудование:

- Доска аудиторная ДА-8МЦ
- Ноутбук Samsung R40 Celeron M430
- Проектор Casio XJ-V1
- Экран настенный рулонный

Программное обеспечение:

- Microsoft Office 2010 Standart

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Фонд оценочных средств
для проведения текущего контроля
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление и направленность (профиль)

38.03.02 Менеджмент. Международный менеджмент

Год набора на ОПОП
2023

Форма обучения
очная

Владивосток 2023

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.02 «Менеджмент» (Б-МН)	ПКВ-1 : Способен осуществлять ведение и управление внешнеэкономической деятельностью компании	ПКВ-1.2к : Планирует и осуществляет внешнеэкономические операции, кооперацию и сотрудничество
		ПКВ-1.3к : Взаимодействует с государственными органами в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Компетенция ПКВ-1 «Способен осуществлять ведение и управление внешнеэкономической деятельностью компании»

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код результата	Тип результата	Результат	
ПКВ-1.2к : Планирует и осуществляет внешнеэкономические операции, кооперацию и сотрудничество	РД3	Навык	Техникой проведения расчетов для определения экономической эффективности и целесообразности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия	Обосновывает показатели эффекта и эффективности экспортных и импортных операций. Использует практику применения типовых контрактов.
	РД6	Знание	Системы показателей внешнеэкономической деятельности страны, региона, предприятия для успешного выхода на международный рынок. Нормативно-правовое регулирование в внешнеэкономической деятельности	Оценивает текущие и стратегические показатели эффективности ВЭД региона, предприятия.
	РД7	Умение	Применять методы регулирования ВЭД. Устанавливать деловой контакт с партнером. Разбираться в этапах подготовки внешнеэкономической сделки.	Аргументирует выбор валютно-финансовых и платежных условий контрактов
ПКВ-1.3к : Взаимодействует с государственными органами в процессе осуществления внешнеэкономической деятельности	РД1	Знание	Нормативно-правовую базу и показатели внешнеэкономической деятельности предприятия.	Выделяет законодательные и иные правовые акты по торгово-экономическим вопросам для участников ВЭД.

РД2	Умение	Интерпретировать показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность предприятия	Определяет показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций.
РД8	Навык	Заключения внешних соглашений, контрактов и определения уровней экономической эффективности и экономического эффекта экспортно-импортных операций	Обосновывает выбор контракта, условий поставки товаров

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС				
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация			
Очная форма обучения						
РД1	Знание : Нормативно-правовую базу и показатель и внешнеэкономической деятельности предприятия.	1.1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность и содержание	Дискуссия	Проект		
			Тест	Проект		
		1.2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	Дискуссия	Проект		
			Тест	Проект		
		1.3. Сущность, классификация и содержание внешнеторговых сделок и операций	Дискуссия	Проект		
			Тест	Проект		
		1.7. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности	Дискуссия	Проект		
			Тест	Проект		
		1.8. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия	Дискуссия	Проект		
			Тест	Проект		
		РД2	Умение : Интерпретировать показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность предприятия	1.2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	Деловая и/или ролевая игра	Проект
					Дискуссия	Проект
1.2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	Кейс-задача			Проект		

			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект
		1.4. Внешнеторговый контракт	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект
		1.5. Базисные условия поставок и система ИНК ОТЕРМС	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект
		1.6. Движение товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности в РФ	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект
РДЗ	Навык : Техника проведения расчетов для определения экономической эффективности и целесообразности осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия	1.5. Базисные условия поставок и система ИНК ОТЕРМС	Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект
		1.6. Движение товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности в РФ	Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект

			Дискуссия	Проект
		1.7. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности	Кейс-задача	Проект
			Разноуровневые задачи и задания	Проект
			Тест	Проект
РД6	Знание : Системы показателей внешнеэкономической деятельности страны, региона, предприятия для успешного выхода на международный рынок. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности	1.1. Внешнеэкономическая деятельность: сущность и содержание	Дискуссия	Проект
			Тест	Проект
		1.3. Сущность, классификация и содержание внешнеторговых сделок и операций	Дискуссия	Проект
			Тест	Проект
РД7	Умение : Применять методы регулирования ВЭД . Устанавливать деловой контакт с партнером. Разбираться в этапах подготовки внешнеэкономической сделки.	1.2. Управление внешнеэкономической деятельностью в Российской Федерации	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Тест	Проект
		1.4. Внешнеторговый контракт	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Тест	Проект
		1.6. Движение товаров при осуществлении внешнеэкономической деятельности в РФ	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Тест	Проект
		1.8. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия	Деловая и/или ролевая игра	Проект
			Дискуссия	Проект
			Кейс-задача	Проект
			Тест	Проект
РД8	Навык : Заключение внешних соглашений, контрактов и определения уровней экономической эффективности		Деловая и/или ролевая игра	Проект

эффективности и экономического эффекта экспортно-импортных операций	1.4. Внешнеторговый контракт	Дискуссия	Проект	
		Кейс-задача	Проект	
		Тест	Проект	
	1.5. Базисные условия поставок и система ИНК ОТЕРМС	Деловая и/или ролевая игра	Проект	
		Дискуссия	Проект	
		Кейс-задача	Проект	
	1.8. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия	Тест	Проект	
		Деловая и/или ролевая игра	Проект	
		Дискуссия	Проект	
		Кейс-задача	Проект	
			Тест	Проект

4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности с использованием ЭУК	Оценочное средство						
	Дискуссии	Решение задач	Тест	Кейс	Деловая игра	Защита проекта	Итого
Лекции							
Практические занятия	18		16	20			54
Самостоятельная работа		10			16		26
Промежуточная аттестация						20	20
Итого							100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями и умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

5 Примерные оценочные средства

5.1 Примеры тестовых заданий

1. Преобладание административных форм государственного регулирования говорит о
 - а) протекционистском характере внешнеэкономической политики
 - б) умеренном характере внешнеэкономической политики
 - в) политике открытой экономики
 - г) политике фритредерства
2. К федеральному уровню системы органов государственного регулирования ВЭД специальной компетенции относятся
 - а) президент
 - б) правительство
 - в) министерство экономического развития
 - г) министерство промышленности и торговли
 - д) федеральная таможенная служба
3. Органом исполнительной власти специальной компетенции, курирующим вопросы ВЭД, является
 - а) министерство транспорта и путей сообщения
 - б) министерство иностранных дел
 - в) министерство внутренних дел
 - г) министерство промышленности и торговли
4. Система экспортного контроля нужна для контроля за
 - а) вывозом научно-технической информации
 - б) вывозом сырья
 - в) вывозом вооружений и военной техники
 - г) качеством экспортируемых товаров и услуг
5. Принципом государственного регулирования внешнеторговой деятельности является
 - а) приоритет административного контроля
 - б) приоритет законодательства страны-экспортера
 - в) равенство участников
 - г) приоритет административных мер регулирования
6. Орган, осуществляющий выдачу лицензий на проведение внешнеторговых операций с отдельными категориями товаров
 - а) правительство
 - б) министерство экономического развития
 - в) министерство промышленности и торговли
 - г) федеральная таможенная служба
7. Таможенная пошлина – это
 - а) разновидность косвенного налога, которым облагается товар при его перемещении через таможенную границу

- б) сбор, который уплачивается при перемещении товаров через таможенную границу
- в) налог, которым облагается товар в ходе международной торговли
- г) разновидность прямого налога, который уплачивают импортеры и экспортеры

8. Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» был принят

- а) 13 октября 1995 года
- б) 12 мая 2004 года
- в) 8 декабря 2003 года
- г) 1 июля 2010 года

9. Виды ставок таможенных пошлин установлены в

- а) законе «О таможенном регулировании в РФ»
- б) законе «О таможенном тарифе»
- в) таможенном кодексе таможенного союза
- г) налоговом кодексе РФ

10. К основным формам международных экономических отношений относят:

- а) финансирование посредников
- б) межгосударственное регулирование МЭО
- в) международная торговля
- г) инвестиционное сотрудничество

11. Субъектами внешнеэкономической деятельности являются:

а) юридические и физические лица, которые имеют лицензию на право осуществления внешнеэкономической деятельности

б) товары, работы, услуги, объекты интеллектуальной собственности, перемещаемые через существующие национальные границы

в) юридические и физические лица, которые занимаются предпринимательской деятельностью в соответствии с действующим законодательством данной страны и могут осуществлять ВЭД

г) товары, работы, услуги, объекты интеллектуальной собственности российского производства, предназначенные для экспорта

12. Количественные ограничения экспорта и импорта вводит:

- А) президент РФ;
- Б) правительство РФ;
- В) руководители субъектов РФ;
- Г) соответствующие министерства.

13. Руководство государством внешнеэкономической политикой РФ осуществляет:

- А) президент РФ;
- Б) правительство РФ;
- В) руководители субъектов РФ;
- Г) соответствующие министерства.

14. Величину ставок таможенного тарифа определяет:

- А) президент РФ;
- Б) правительство РФ;
- В) руководители субъектов РФ;
- Г) соответствующие министерства.

15. Временные меры по защите внутреннего рынка РФ принимает:

- А) президент РФ;
- Б) правительство РФ;
- В) руководители субъектов РФ;
- Г) соответствующие министерства.

16. Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

- А) внешнеторговый контракт;

- Б) закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
- В) Конституция РФ;
- Г) гражданский кодекс РФ.

Краткие методические указания

Тестовые задания могут предполагать один или несколько вариантов ответа. Ответы могут записываться словом, цифрой. В течение семестра проводится 8 тестов по 8 темам на практических занятиях.

Шкала оценки

Баллы*	Описание
2	Студент ответил безошибочно
1	Студент ответил на 80-99 % теста верно
0,5	Студент ответил на 60-79 % теста верно
0	Студент ответил менее чем на 60% верно.

5.2 Пример разноуровневых задач и заданий

ДВИЖЕНИЕ ТОВАРОВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Задача №1

Из Пусана во Владивосток, на условии EXW-Пусан, поставлена партия товаров весом 2000 кг. Цена 1кг – 90 долл. США. Доставка в порт отправления – 250 долл. США. Перевозка Пусан-Владивосток – 750 долл. США, вывоз из порта назначения – 140 долл. США. Страховая премия составила 2000 долл. США. Место ввоза товара на таможенную территорию Таможенного союза – Владивосток.

Задача №2

Российская фирма закупает у китайского предприятия «Ветер Востока» станки. Для производства отдельных частей станков необходим сплав титана, которого у поставщика нет. Поэтому, по условию контракта, покупатель обязуется поставить ему титан. Покупатель заключает договор на

поставку этого сплава с российской фирмой «Росмет», который оплачивает в сумме 5000 долл. США и отправляет фирме «Ветер Востока» для производства станков безвозмездно. Производитель изготовил партию станков стоимостью 45 000 долл. США.

Задача №3

На таможенную территорию Таможенного союза ввозится товар А в количестве 2000 шт. на условии CIF – Владивосток, по цене 100 долл. США за 1 шт. Место ввоза – порт Владивосток. По условиям контракта покупатель должен перечислять поставщику 15% от прибыли, получаемой от продажи товара А на таможенной территории Таможенного союза. В таможенный орган представлена калькуляция цены товара, продаваемого на таможенной территории Таможенного союза, которая составляет 250 долл. США, доля прибыли в цене – 30%.

Задача №4

Из Пусана во Владивосток, на условии EXW-Пусан, поставлена партия товара весом 2 тыс. кг. Цена 1 кг – 90 долларов США. Доставка в порт отправления – 250 долларов США. Перевозка Пусан – Владивосток – 750 долларов США, вывоз из порта назначения – 140 долларов США. Страховая премия составила 2000 долларов США. Место ввоза товара на таможенную территорию Таможенного союза – Владивосток.

Определить таможенную стоимость товара, ввозимого на территорию Владивостока.

Задача №5

По договору купли-продажи на условиях CIF – Владивосток ввезена партия трикотажных изделий. Счет выставлен на сумму 450 294 долларов США. Расходы по выгрузке товара в порту назначения с судна – 120 долларов США и вывоза товара из порта 64 доллара США. В соответствии с базисным условием поставки продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для поставки товаров в порт назначения. Продавец заключает

договор страхования и пересылает полис вместе с другими документами получателю.

Определить таможенную стоимость товара, ввозимого на территорию Владивостока.

Задача №6

На территории Таможенного союза из г. Пусана в г. Хабаровск ввозится товар на условиях DDP-Хабаровск. Место ввоза – г. Владивосток. Счет-фактура выставлен на сумму 250 000 долларов США. Затраты на перевозку: Пусан – Хабаровск – 3 000 долларов США; Владивосток – Хабаровск – 1 000 долларов США. При ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза уплачены таможенные платежи на сумму 61 100 долларов США.

Определить таможенную стоимость партии товара.

Задача №7

Определить таможенную стоимость товара, ввозимого на территорию РФ.

Условие: Российское предприятие ОАО «Метелица» заключило контракт купли-продажи с китайской фирмой «ТА НАНЬ» на поставку на таможенную территорию Таможенного союза 2500 шт. посудомоечных машин по цене 280 долларов США за 1 шт., по маршруту Далянь – Владивосток. Контракт заключен на условиях EXW-Далянь. Место ввоза товара – порт Владивосток.

Транспортные расходы:

- доставка груза в порт Далянь – 120 долларов США;
- стоимость транспортировки товаров по маршруту Далянь – Владивосток – 2 400 долларов США;
- затраты на погрузку-выгрузку товаров в п. Далянь – 250 долларов США;
- страховая премия составила 70 долларов США;
- вывоз товаров из п. Владивосток – 250 долларов США.

Курс доллара – 70,00 руб.

Краткие методические указания

Общий алгоритм решения практической задачи:

- 1) анализ условия - определить какой теоретический материал необходим для решения, повторить материал, собрать необходимую информацию, дополнительные сведения, определить необходимые методики для решения;
- 2) поиск пути решения — выдвижение гипотез — составление плана решения;
- 3) реализация полученного плана - представить расчеты, ход решения задачи и пояснения, а также выводы;
- 4) исследование полученного решения — «взгляд назад», данный этап необходим для понимания, как можно использовать полученный опыт, при каких ситуациях можно применять используемые методики и как они работают на практике.

Шкала оценки

Баллы	Описание
10	Оценка «отлично» выставляется, если студент решил задачу, правильно применил методы необходимые для ее решения.
8	Оценка «хорошо» выставляется, если студент решил задачу, правильно применил методы, но совершил логические или арифметические ошибки.
5	Оценка «удовлетворительно» выставляется, если студент решил задачу, но применил не все необходимые методы для ее решения.
0	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не решил задачу и/или неверно применил методы необходимые для решения задачи.

5.3 Дискуссия

1. Валютно-финансовые и платежные условия контрактов, факторы, влияющие на их выбор. Валютные оговорки.
2. Финансовые условия контрактов. Формы расчетов, средства платежа и их схемы.
3. Цены, используемые в контрактах ВЭД и способы их установления. Экспортные и

импортные контрактные цены. Особенности их расчета.

4. Коммерческие поправки к внешнеторговым ценам.

5. Зависимость цены от базисных условий поставки. Статистическая стоимость товара.

6. Маркировка и штрихкодирование.

7. Сущность и виды посреднической деятельности.

8. Классификация и характеристика субъектов торгово-посреднической деятельности.

9. Договора торгово-посреднической деятельности.

10. Объем прав посредников на рынке и их вознаграждение.

11. Сущность и особенности компенсационных сделок. Классификация сделок встречной торговли.

12. Операции натурального обмена.

13. Операции, предусматривающие участие продавца в реализации товаров, предложенных покупателем.

14. Операции в рамках промышленного сотрудничества.

15. Сущность и виды международных перевозок.

16. Организация международных перевозок. Особенности перевозок разными видами транспорта.

17. Транспортно-экспедиционное обслуживание перевозок.

18. Товарно-транспортная документация.

19. Международные транспортные коридоры.

20. Формы и особенности делового общения.

21. Принципы установления рабочих отношений с деловыми партнерами.

22. Основные этапы и тактические приемы ведения переговоров.

23. Стили делового общения, характерный для представителей разных стран.

24. Деловой протокол.

25. Сущность и классификация рисков ВЭД.

26. Контрактные риски.

27. Риски грузовых перевозок товаров.

28. Риски проведения валютных операций.

29. Риски таможенного контроля и таможенного оформления товаров.

30. Административное влияние государства на риски во ВЭД.

31. Структурные подразделения предприятия, занимающиеся ВЭД: формы и функции.

32. Методы управления ВЭД на предприятии.

33. Особенности комплекса маркетинга для внешних рынков.

34. Внешнеэкономическая политика на предприятии и ее принципы.

35. Приемы, способы и виды анализа ВЭД предприятия.

36. Совокупность показателей анализа ВЭД.

37. Показатели экономической эффективности внешнеэкономических операций.

38. Показатели эффекта экспортных и импортных операций.

39. Валютная эффективность экспортных и импортных операций.

Краткие методические указания

В ходе дискуссии необходимо задавать простые вопросы, исключая двойственность восприятия. Необходимо внимательно выслушивать выступающего, не перебивать, аргументированно подтверждать свою позицию, не повторяться, не допускать личной конфронтации, сохранять беспристрастность, не оценивать выступающих, не выслушав до конца и не поняв позицию.

Шкала оценки

Баллы	Описание
-------	----------

17–18	Устный ответ отличается последовательностью, логикой изложения. Легко воспринимается аудиторией. При ответе на вопросы выступающий демонстрирует глубину владения материалом. Ответы формулируются аргументировано, обосновывается собственная позиция в проблемных ситуациях
15–16	Устный ответ отличается последовательностью, логикой изложения. Но обоснование сделанных выводов недостаточно аргументировано. Неполно раскрыто содержание проблемы
13–14	Устный ответ направлен на пересказ содержания проблемы, но не демонстрирует умение выделять главное, существенное. Выступающий не владеет пониманием сути излагаемой проблемы
9–12	Устный ответ носит краткий, неглубокий, поверхностный характер
0	Ответ отсутствует

5.4 деловая игра

Разработка проекта по созданию предприятия, выпускающего продукцию конкурентоспособную на внутреннем и внешнем рынке. Предполагается, что данный проект финансируют российские и иностранные инвесторы.

Этапы проведения игры:

I этап. Обосновывается направление инвестиционного сотрудничества. Направление выбирается при совместном обсуждении студенческой группой. Затем группа делится на две подгруппы: российские предприниматели и иностранные предприниматели.

II этап. Каждая подгруппа вырабатывает свою стратегию поведения на переговорах по данному вопросу.

III этап. Проведение переговоров. За столом переговоров представители контрагентов (4-5 чел.), остальные – группа поддержки. Во время переговоров выясняются основные позиции партнеров, которые оформляются протоколом о намерениях. Протокол о намерениях включает следующие основные вопросы:

- общий объем производства,
- основные требования к качеству продукции,
- предложения по размеру уставного капитала,
- доля участников в уставном капитале,
- соотношения
- общие требования к оборудованию,
- наличие квалифицированной рабочей силы и величина потребности в иностранном персонале.

Краткие методические указания

При защите творческого задания студенты должны:

Подготовить выступление по защите проекта (не более 5 минут):

Дать краткое пояснение цели;

Обосновать выбор альтернативы;

Обосновать выбор критериев эффективности;

Сделать и обосновать выводы своей работы;

Отвечать на устные вопросы одноклассников связанные с содержанием альтернатив и возможностями их реализации.

Шкала оценки

Баллы	Описание
14-16	Оценка «отлично» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме и на высоком теоретическом уровне. Студент свободно владеет теоретическим материалом, умеет применять его при выполнении деловой игры; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
11-13	Оценка «хорошо» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме. Студент достаточно владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя. На большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
8-10	Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов. Студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.

0-1	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не выполняет работу в установленные сроки. Решения деловой игры не раскрыты, ответы не полные. Студент не может защитить свои выводы, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или не отвечает на них.
-----	--

5.5 Задания для решения кейс-задачи

Задание 1. Международные правила по толкованию торговых терминов Инкотермс – 2010.

Обязательства экспортера и импортера по технологической цепочке поставки товара:

1. Упаковка
2. Погрузка на транспортное средство
3. Доставка до основного перевозчика
4. Экспортные формальности
5. Страхование основной перевозки
6. Погрузка на основной транспорт
7. Оплата основного транспорта
8. Выгрузка
9. Импортные формальности
10. Доставка от основного транспорта
11. Выгрузка на складе покупателя
12. Момент перехода рисков от продавца к покупателю.

ЗАДАНИЕ:

Распределить обязанности экспортера и импортера по базисные условия поставки товара Инкотермс – 2010 (EXW, FCA FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP). Данные занести в таблицу.

№ п/п	Базисное усл овие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	EXW												
2	FCA												
3	FAS												
4	FOB												
5	CFR												
6	CIF												
7	CPT												
8	CIP												
9	DAT												
10	DAP												
11	DDP												

Задание 2. Роль договора во внешнеэкономической деятельности.

Структура договора. Условия контракта. Типовые, стандартные, формулярные договоры. Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Установление делового контакта с партнером. Оформление заказа покупателем. Обеспечение поставки и расчетов. Исполнение заказа продавцом. Товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, используемые во внешнеторговых сделках. Поэтапная реализация экспортной операции из России (аспекты, которые необходимо учесть предпринимателям и компаниям). Поэтапная реализация импортной операции в Россию (аспекты, которые необходимо учесть предпринимателям и компаниям).

Студентам предлагается составить проект договора экспортной (импортной) сделки.

Краткие методические указания

Для выполнения кейса студенты формируются в команды по 4-5 человек.

1) Выпишите из соответствующего учебника ключевые идеи для того, чтобы понять подходы для выполнения кейса.

- 2) Внимательно прочтите вопросы к кейсу.
- 3) Разберитесь какие 4 категории условий поставок товаров существуют в Инкотермс – 2010. Продумайте в каких из 11 базисных условий максимальная ответственность по выполнению своих обязанностей лежит на продавце.
- 4) Заполните таблицу по распределению обязанностей экспортёра и импортёра по технологической цепочке поставки товара.
- 5) Защита кейса производится командой.

Краткие методические указания к заданию № 2

Для выполнения проекта студенты формируются в команды по 4-5 человек.

- 1) Каждая команда выбирает составление проекта договора экспорта или импорта (по выбору)
- 2) Внимательно прочтите кейс и составьте общее впечатление о нем.
- 3) Рассмотрите содержание и структуру контракта.
- 4) Продумайте какие условия контракта являются обязательными, а какие дополнительными.
- 5) Защита данного кейса производится публично всей командой.

Шкала оценки

Баллы	Описание
8-10	Оценка «отлично» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме и на высоком теоретическом уровне. Студент свободно владеет теоретическим материалом, умеет применить его при решении кейса; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
5-7	Оценка «хорошо» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме. Студент достаточно владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя. На большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
2-4	Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов. Студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
0-1	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не выполняет работу в установленные сроки. Решения кейса не раскрыты, ответы не полные. Студент не может защитить свои выводы, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или не отвечает на них.

5.6 Проект

Проект «Особенности проведения коммерческих переговоров с иностранными партнёрами»

Краткие методические указания

1. Для выполнения проекта студенты формируются в команды по 4-5 человек.
2. Далее выбирают страну, с представителями которой, будут вестись переговоры.
3. Выписать из соответствующего раздела учебной дисциплины ключевые идеи, для того чтобы понять подходы и методы для выполнения проекта.
4. Поставить задачи, дополнить функции, принципы и этапы ведения проекта.
 - Переговоры;
 - порядок проведения международных коммерческих переговоров;
 - подготовка переговоров;
 - проведение переговоров;
 - завершение переговоров;
 - особенности ведения переговоров с представителями разных стран.
1. Презентация проекта: Студент должен знать содержание и структуру проделанной работы, уметь реагировать на вопросы оппонентов защиты.
2. Оформление работы в виде презентации

Шкала оценки

Баллы	Описание
15-20	выполнение работы в установленные сроки, в полном объеме и на высоком теоретическом и практическом уровне. Студент свободно владеет теоретическим материалом, умеет применить его при презентации проекта; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
10-14	выполнение работы в установленные сроки, в полном объеме. Студент достаточно владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя. На большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
3-9	выполнение работы в установленные сроки, в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов. Студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
0-2	студент не выполняет работу в установленные сроки. Тема проекта не раскрыта, ответы не полные. Студент не может защитить свои выводы, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или не отвечает на них.