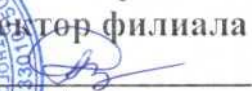


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УДМУРТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Филиал ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
в городе Нижняя Тура



«Утверждаю»
Директор филиала

А.А. Русакова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Внешнеэкономическая деятельность региона

Направление подготовки /специальность

38.03.01 ЭКОНОМИКА

Направленность (профиль) Экономика муниципального образования

Квалификация выпускника

БАКАЛАВР

Форма обучения
заочная

Разработчик рабочей программы дисциплины

ФИО	Ученая степень, звание, должность	Контактная информация (служебные E-mail и телефон)
Скобелева О.А.	К.э.н., доцент	9122801876

Экспертиза рабочей программы

Первый уровень (оценка качества содержания программы и применяемых педагогических технологий)		
Наименование кафедры	№ протокола, дата	Подпись зав. кафедрой
ЭИПОУ	№3 от 05.06.2018	Скобелева О.А.
Выписка из решения: рабочая программа соответствует предъявляемым требованиям		

Второй уровень (соответствие целям подготовки и учебному плану образовательной программы)		
Методическая комиссия ИЭиУ	№ протокола, дата	Подпись председателя МК
		Воробьева О.А. 
Выписка из решения: рабочая программа соответствует предъявляемым требованиям		

Иные документы об оценке качества рабочей программы дисциплины
(при их наличии - ФЭПО, отзывы работодателей, студентов и пр.)

Документ об оценке качества (наименование)	Дата документа

1.	Цель и задачи освоения дисциплины.....	
2.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	
3.	Указание места дисциплины в структуре образовательной программы	
4.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	
5.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий	
6.	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы студентов	
7.	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине	
8.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	
9.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	
10.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	
11.	Образовательные технологии. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем	
12.	Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	
13.	Особенности организации образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	
	Приложение 1.....	

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность региона» является формирование у студентов комплексной системы знаний об основах организации внешнеэкономической деятельности, в том числе широкого круга современных форм и методов международной коммерческой деятельности по направлениям торговли (экспортно-импортные, реэкспортные, реимпортные), по группам товаров, товарообменных и посреднических операций, конкурсных методов торговли (международные биржи, торги и аукционы), а так же порядком оформления коммерческих сделок с использованием офертов и акцепта, с одной стороны, и контрактов международной купли-продажи, большое внимание уделяется изучению существенных условий контракта, таких как способы фиксации и методика приведения цен, базисные условия поставки, условия расчетов. Важное место отводится процедуре и подготовке переговоров по заключению внешнеторговых сделок, включая психологические аспекты переговорного процесса.

Кроме того, дисциплина включает ознакомление со специальными режимами ВЭД – особыми экономическими зонами и приграничной торговлей, которые приобретают в настоящее время в РФ особую актуальность.

Среди **задач** следует выделить, прежде всего, изучение

- сущности внешнеэкономической деятельности и состава ее участников в России в зависимости от профиля их деятельности и характера ВЭО;
- форм и способов работы на международном рынке участников внешнеэкономической деятельности;
- разновидностей ВЭО и ВТС, особенности их подготовки и исполнения;
- процессов организации работы по подготовке и заключению ВТ контрактов на основе унифицированных в международной практике правил и обычаев.

Изучение дисциплины обеспечивает реализацию требований федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования в области организации деятельности экономических субъектов.

Курс «Внешнеэкономическая деятельность региона» является одним из важных элементов в подготовке современных специалистов-управленцев высокого уровня, способных работать в современных быстроменяющихся условиях и принимать адекватные решения. Потенциал знаний и умений, полученных в ходе освоения дисциплины «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» позволит ориентироваться в комплексе многофакторных воздействий и вызовов, понимать и оценивать глубину и степень воздействия, определять меры прогнозирования и анализ рыночной ситуации за пределами национальных границ с целью обеспечения максимально возможной прибыли.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность региона», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- основные виды внешнеэкономических операций;
- факторы, которые необходимо учитывать при выходе на внешний рынок и подыскании контрагента, а также этапы заключения внешнеторговой сделки;
- правила и практику подготовки и заключения контракта международной купли-продажи (внешнеторгового контракта);
- структуру внешнеторгового контракта, делением его условий на существенные и несущественные;
- содержание основных контрактных условий, включая способы фиксации цен, базисные условия поставки, способы платежей и формы расчетов;
- методику расчета цен на основе конкурентных материалов;

- порядок подготовки, организации и проведения коммерческих переговоров по подписанию контракта, подготовкой программы пребывания делегации контрагента, её содержанием.

уметь:

- пользоваться источниками информации для поиска иностранного рынка и контрагента, а также изучения конъюнктуры рынка, включая ценовую информацию;
- определять наиболее целесообразную форму взаимодействия с иностранным партнером;
- пользоваться нормативно-правовой базой, регулирующей осуществление международных коммерческих операций;
- формулировать основные условия внешнеторгового контракта;
- выбирать наиболее подходящие базисные условия контрактов и условия платежа;
- определять цены на основе конкурентных материалов.

владеть:

- методиками анализа и прогнозирования состояния зарубежных рынков;
- навыками принятия решений о выходе на международные рынки;
- способами оценки перспектив улучшения позиций предприятия на международном рынке и в условиях глобальной конкуренции.

В результате освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность региона» должны быть сформированы следующие компетенции:

профессиональная компетенция (ПК):

способностью на основе типовых методик и действующей нормативноправовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов, (ПК-2);

способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7).

3. Указание места дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность региона» входит в блок Б1.ВР.84 «Вариативная часть» Курс «Внешнеэкономическая деятельность региона» адресован студентам заочной формы, обучающимся по направлению «Экономика».

Курс «Внешнеэкономическая деятельность региона» обеспечивает преемственность таких дисциплин как «Макроэкономика», «Мировые товарные и финансовые рынки», "Современная мировая экономика", "Международная экономическая глобализация и интеграция", "Организация и формы международного бизнеса".

Для успешного освоения дисциплины должны быть сформированы:

- - общекультурные компетенции (ОК):
- - способность ориентироваться в политических, экономических и социальных процессах (ОК-3),
- - способность выполнять профессиональные задачи в соответствии с нормами морали, профессиональной этики и служебного этикета (ОК-4);
- - способность к логическому мышлению, аргументированно и логично строить устную и письменную речь, вести полемику и дискуссии (ОК-7)
- - профессиональные компетенции (ПК):
- - способность соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина (ПК-8);
-

Программа дисциплины построена блочно-модульно, в ней выделены разделы:

Раздел 1. Внешнеэкономическая среда

Раздел 2. Особенности внешнеторговых контрактов: подготовка и реализация

4. Объем дисциплины Организация и техника внешнеэкономической деятельности

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетные единицы, 180 часа.

Объем контактной работы обучающихся с преподавателем составляет 15,6 академических часа (лекций - 8 часов; практик – 4 часов;).

Объем самостоятельной работы составляет 4,3 зачетных единиц, 155 академических часов.

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

№ п/п	Разделы, темы дисциплины	Неделя семестра	Виды учебной работы (в часах)			Формы текущего контроля успеваемости	Формируемые компетенции (код)					Всего компетенций
			Л.	Пр.	Сам. раб.		ПК- 1	ПК -3				
Семестр 3												
1.	Раздел 1 внешнеэкономическая среда		2	1	32		+	+				2
1.1.	Тема 1 внешнеэкономическая деятельность предприятий (ВЭД): содержание, мотивация, среда		2	1	32	устный опрос, анализ конкретной ситуации						
2.	Раздел 2: Особенности внешнеторговых контрактов: подготовка и реализация		6	3	100		+	+				2
2.1.	Тема 2: структурная схема заключения сделки в ВЭД		2	0,5	30	устный опрос, анализ конкретной ситуации						
2.2.	Тема 3: контракты во внешнеэкономическо й деятельности		1	1	30	устный опрос, анализ конкретной ситуации						
2.3.	Тема 4: ценообразование в ВЭД		2	0,5	30	устный опрос, анализ конкретной ситуации						
2.4.	Тема 5: валютно - финансовые условия внешнеэкономически х операций		1	1	33	Задания, решение задач						
	Итого		8	4	155							
Форма промежуточной аттестации – зачет												

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий

5.1. Структура дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

ТЕМА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ВЭД): СОДЕРЖАНИЕ, МОТИВАЦИЯ, СРЕДА

Понятие внешнеэкономической деятельности предприятий, ее мотивация: расширение сбыта, приобретение ресурсов и диверсификация источников снабжения и сбыта. Внешняя среда международного бизнеса. Экономическая, политическая, правовая, социально – культурная, технологическая, физическая или географическая, институциональная среда. Характеристика и тенденции развития конкурентной среды. Особенности экономической среды различных стран. Экспортоориентированное и импортозамещающее развитие. Адаптация к иностранной среде.

Определение торговых партнеров. Теория подобия стран. Различия стран, пары торговых связей. Размещение производства, размещение рынка, конкурентные факторы, технология производства в соответствии с особенностями жизненного цикла товара.

ТЕМА 2. ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ В ВЭД ПРЕДПРИЯТИЙ

Классификация фирм, выступающих на мировых рынках: по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по сфере деятельности, по правовому положению и ответственности, по характеру собственности, по принадлежности капитала и контролю.

Показатели деятельности зарубежных фирм. Годовой отчет, финансовый отчет, баланс. Оценка и показатели экономического потенциала и финансовой устойчивости иностранного партнера. Основные источники получения коммерческой и финансовой информации о потенциальных зарубежных партнерах: государственные учреждения регистрации предприятий, кредит-бюро, торгово-промышленные палаты, банки и т.д. Виды публикаций по зарубежным фирмам.

ТЕМА 3. ВИДЫ ВЭД. КУПЛЯ – ПРОДАЖА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

Основные и обеспечивающие внешнеэкономические операции. Купля-продажа во внешней торговле: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт. Особенности проведения экспортных и импортных операций в современной России.

Организация торговли готовой продукцией. Способы торговли сырьевой продукцией. Договора о совместной деятельности. Производственная кооперация. Сбытовая кооперация. Производственно-сбытовая кооперация.

ТЕМА 4. ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В ВЭД

Содержание понятия и особенности встречной торговли. Бартер: причины, условия применения. Товарообменные сделки с длительными сроками исполнения. Указ Президента РФ от 18 августа 1996 № 1209 "О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок". Динамика объемов бартерных операций в России.

Встречные закупки. Авансовые поставки. Операции с давальческим сырьем. Толинг. Выкуп устаревшей продукции. Компенсационные сделки. Сделки о "разделе продукции". Значение и перспективы развития встречной торговли в ВЭД.

ТЕМА 5. ПРЯМЫЕ И ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ВЭД

Функции зарубежных прямых инвестиций. Концепция контроля. Причины прямых инвестиций. Инвестиции для расширения рынка: эффект масштаба, отсутствие отечественных производственных мощностей, правительственные барьеры. Имидж товара и его изменение, риски доставки. Следование за клиентами, следование за конкурентами, снижение издержек.

Приобретение доли участия или новое строительство. Международное производство. Управление запасами. Контракты на управление. Коллективные контракты. Владение на долевых началах.

Портфельные инвестиции и их основные формы.

ТЕМА 6. СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛКИ В ВЭД

Структурная схема внешнеторговой сделки. Предконтрактная деятельность: исследование рынка экспортером и подача инициативного предложения, запрос импортера. Оформление заказа. Оферта и ее виды. Акцепт. Условия и порядок подготовки и заключения контракта. Проведение предварительных переговоров. Способы заключения контрактов.

Исполнение заказа. Подготовка товара к отгрузке. Поставка товара. Товаросопроводительные, товарораспорядительные документы. Предварительный счет. Счет-фактура. Счет-спецификация. Консульский счет. Извещение об отгрузке. Извещение о поставке. Транспортные, транспортно-экспедиторские, таможенные документы.

ТЕМА 7. КОНТРАКТЫ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Порядок и форма заключения внешнеторгового контракта. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Содержание внешнеторгового контракта. Наименование и номер контракта, дата и место его заключения, наименование сторон по контракту. Основные статьи контракта: предмет контракта, количество, качество, цена и общая сумма контракта, сроки поставки, условия платежа, страхование и др. Способы определения количества и качества контрактного товара. Базисные условия поставок. "Инкотермс" в редакции 2000 г. Единые термины E, F, C, D.

Технические и транспортные условия контракта. Техническая документация и чертежи. Инспектирование и испытание. Гарантии. Упаковка. Маркировка. Порядок отгрузки. Сдача-приемка.

Юридические условия контракта. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор). Санкции. Рекламации. Арбитраж. Компетенция международного коммерческого арбитража. Конфиденциальность.

ТЕМА 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ВЭД

Виды цен во внешней торговле. Определение мировой цены. Конкурентные материалы, их виды, способы привлечения, требования к достоверности.

Публикуемые и расчетные цены. Справочные цены, цены статистики внешней торговли, биржевые котировки, цены аукционов. Базис цены и ее уровень. Технические и коммерческие поправки к базису цены. Расчет поправок на уторгование, на срок поставки, на дату конкурентного материала, на серийность, условия платежа. Виды торговых скидок. Бонусные, временные, дилерские скидки. Скидки «сконто». Закрытые, специальные скидки. Контрактная цена.

Расчет цен и тарифов в международных операциях. Взаимосвязь цены и условий контракта. Способ фиксации цены: твердые, подвижные, с последующей фиксацией, скользящие цены. Способ определения «скольжения» цены, политика фирмы по использованию того или иного способа фиксации цены.

ТЕМА 9. ВАЛЮТНО - ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. Валюта цены и валюта платежа. Условия, формы и средства расчетов. Валютные и мультивалютные оговорки, банковские гарантии и фьючерсные

валютные операции как способы страхования валютных рисков. Формы и средства расчетов во внешнеэкономических связях. Перевод на открытый счет, аккредитив, инкассо. Чек, вексель. Документарное обеспечение международных расчетов.

Основные формы и разновидности кредита во внешнеэкономической деятельности. Условия международных кредитов. Сумма (лимит) кредитов. Срок кредита. Стоимость кредита. Фирменный кредит: вексельный, кредит по открытому счету, кредитование при инкассовой форме расчетов, аванс покупателя. Банковский кредит: экспортный, финансовый, акцептный, акцептно-рамбурсный, кредит покупателю, факторинг, форфейтинг. Брокерский кредит.

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРСНАЯ ТОРГОВЛЯ

Международные биржи, их роль, виды: публичные, частные. Особенности биржевой торговли товарами. Объекты биржевой торговли. Участники биржевых операций. Основные биржевые операции. Спот, форвардные, фьючерсные операции. Хеджирование. Биржевые торги.

Аукционная торговля на международном рынке. Основные центры мировой аукционной торговли. Виды аукционов. Аукционные правила. Аукционный торг. Международные торги (тендеры), значение, порядок, условия проведения. Виды торгов, информация об их проведении. Организаторы и участники торгов. Международные ярмарки. Виды, порядок организации и проведения.

ТЕМА 11. ПОСРЕДНИКИ В ВЭД

Факторы определяющие целесообразность использования посредников. Особенности выбора посредников. Виды и функции торгово – посреднических фирм: независимые торговые посредники, агентские, комиссионные фирмы, брокерские, дилерские, дистрибьюторские фирмы. Условия работы посредников на рынках. Вознаграждение посредников.

Организационные принципы построения торгово-посреднических фирм. Функциональные подразделения, полномочия работников внешнеторговых фирм. Понятие и виды торгово – посреднических соглашений. Внешнеэкономическое посредничество в России.

ТЕМА 12. ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ОПЕРАЦИИ В ВЭД

Значение и основные виды обеспечивающих операций: маркетинговые исследования, страхование, кредитование, транспортное обслуживание, посредничество. Страхование грузов и транспортных средств, имущества и ответственности в международном бизнесе.

Логистика, ее виды. Понятие, совокупные затраты логистических систем. Формы и виды транспортных и транспортно-экспедиторских операций. Особенности договора на транспортно-экспедиционное обслуживание. Особенности организации международных перевозок различными видами транспорта.

ПЛАНЫ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ

Краткое описание подходов к организации семинарских занятий:

Для студентов составляются специальные планы семинарских занятий по всему курсу учебной дисциплины. В целях организации успешной подготовки студентов к занятиям и эффективного их проведения разработана тематика практических занятий и предложен перечень источников, необходимых для подготовки. По отдельным темам в целях их лучшего усвоения студентам необходимо выполнить письменные задания. При подготовке к практическим занятиям следует использовать тесты для самоконтроля, предложенные в методическом пособии после плана семинарских занятий. Проведение семинарских занятий предполагает выступления отдельных студентов по предложенным для обсуждения вопросам, проведение письменного опроса по нескольким из предложенных вопросов по выбору преподавателя либо контрольного теста, а также выполнение заданий, получение практических навыков в применении норм международного маркетинга.

ТЕМА 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ (ВЭД): СОДЕРЖАНИЕ, МОТИВАЦИЯ, СРЕДА

- Мотивация внешнеэкономической деятельности предприятий в краткосрочной и долгосрочной перспективе.
- Основные экономические, правовые и социально-культурные особенности по регионам мира.
- Основные принципы определения торговых партнеров.
- Основные принципы повышения эффективности за счет правильного использования ЖЦТ. Временные лаги и фазы ЖЦТ в различных регионах.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М:Юристь, 2002.

ТЕМА 2. ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ В ВЭД ПРЕДПРИЯТИЙ

- Некоторые особенности национальных законодательств по отношению к общепринятой классификации фирм – участников ВЭД.
- Основные показатели деятельности фирм и особенности их использования при определении торговых партнеров.
- Источники получения информации о потенциальных партнерах, виды публикаций, особенности использования информации фондовых и товарных рынков.

Литература:

- Организация и техника внешнеторговых операций. Сборник задач. Под ред. В.В.Покровской. М.: 1999.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристь, 2002.
- Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации. М: Юристь, 2001.

ТЕМА 3. ВИДЫ ВЭД. КУПЛЯ – ПРОДАЖА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

- Особенности обеспечивающих операций во внешней торговле.
- Особенности проведения экспортных и импортных операций.
- Особенности проведения реэкспортных и реимпортных операций.
- Особенности торговли готовой и сырьевой продукцией.
- Преимущества и недостатки производственной и сбытовой кооперации.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М:Юристь, 2002.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. Под ред. Л.Е.Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

ТЕМА 4. ВСТРЕЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В ВЭД

- Встречная торговля: преимущества, недостатки и условия применения.
- Динамика объемов бартерных операций, влияние бартерных операций на экономическую ситуацию в стране, причины их сокращения.
- Причины и условия проведения встречных закупок.

- Операции с давальческим сырьем: новые возможности и возникающие трудности для предприятия.
- Юридические и технологические особенности компенсационных сделок и сделок о «разделе продукции».

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М:Юристъ, 2002.

ТЕМА 5. ПРЯМЫЕ И ПОРТФЕЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ВЭД

- Причины и цели зарубежных прямых инвестиций.
- Особенности эффекта масштаба, барьеры, риски и возможные просчеты при инвестировании.
- Выбор концепции инвестирования, дополнительные возможности снижения инвестиционных рисков.
- Международное производство и особенности управления запасами сырья и готовой продукции.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации. М: Юристъ, 2001.

ТЕМА 6. СТРУКТУРНАЯ СХЕМА ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛКИ В ВЭД

- Порядок заключения сделки в ВЭД. Структурная схема.
- Особенности предконтрактной деятельности на внешнем рынке. Условия заключения контракта.
- Техника проведения предварительных переговоров.
- Способы заключения контрактов в ВЭД и особенности Российского законодательства.
- Особенности исполнения заказа в ВЭД. Особенности контрактной документации и таможенный паспорт сделки.

Литература:

- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристъ, 2002.
- Организация и техника внешнеторговых операций. Сборник задач. Под ред. В.В.Покровской. М.: 1999.
- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.

ТЕМА 7. КОНТРАКТЫ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Изучение порядка заключения, формы и содержания внешнеторгового контракта, особенностей применения базисных условий поставки, технических, транспортных, юридических и иных условий контракта в процессе деловой игры.

Литература:

- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристъ, 2002.
- Организация и техника внешнеторговых операций. Сборник задач. Под ред. В.В.Покровской. М.: 1999.
- Ваш зарубежный партнер: переписка, документация, контракты. М.:1992.

- Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. Под ред. Л.Е.Стровского. – 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

ТЕМА 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ВЭД

- Виды цен во внешней торговле. Особенности определения мировой цены.
- Источники информации о цене. Базис цены и виды поправок к нему. Виды скидок и возможности их получения.
- Особенности контрактной цены. Расчет цен и тарифов в международных операциях, влияние на цену условий контракта.
- Способы фиксации цены и их сравнительная характеристика.
- Выбор способа фиксации цены, факторы его определяющие.

Литература:

- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристъ, 2002.
- Организация и техника внешнеторговых операций. Сборник задач. Под ред. В.В.Покровской. М.: 1999.
- Банковское дело. Под ред. И.О.Лаврушина. М:Финансы и статистика, 1998.

ТЕМА 9. ВАЛЮТНО - ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

- Особенности правового регулирования валютно-финансовых операций в ВЭД.
- Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов. Особенности привлечения банков в качестве третьей стороны при проведении сделки.
- Формы и средства расчетов во внешнеэкономических связях и их документарное обеспечение. Распределение рисков и ответственности.
- Основные формы кредита во внешнеэкономической деятельности. Особенности международного кредита.
- Условия кредитования. Особенности фирменного и банковского кредита. Особенности расчетов по кредитным операциям. Особенности брокерского кредита.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристъ, 2002.
- Организация и техника внешнеторговых операций. Сборник задач. Под ред. В.В.Покровской. М.: 1999.
- Банковское дело. Под ред. И.О.Лаврушина. М:Финансы и статистика, 1998.

ТЕМА 10. МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНКУРСНАЯ ТОРГОВЛЯ

- Виды международных бирж, их отличительные особенности, особенности биржевой торговли товарами.
- Сравнительная характеристика основных биржевых операций. Техника проведения биржевых торгов.
- Особенности аукционной торговли. Виды аукционов, техника проведения аукционных торгов.
- Виды тендеров. Порядок и условия проведения.
- Основные источники информации о проведении торгов.

Литература:

- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристъ, 2002.

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Недужный И.И. Международные торги. М.: 1993.

ТЕМА 11. ПОСРЕДНИКИ В ВЭД

- Условия, определяющие существование посреднических фирм на рынке.
- Целесообразность использования посредников, вознаграждение посредников. Упущенная прибыль и затраты вхождения на рынок.
- Деятельность торгово-посреднических фирм и ее контроль.
- Особенности торгово-посреднических соглашений.
- Роль фирм-посредников в Российской экономике.

Литература:

- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М: Юристъ, 2002.
- Бурмистров В.Н., Холопов К.В. Внешняя торговля Российской Федерации. М: Юристъ, 2001.

ТЕМА 12. ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ОПЕРАЦИИ В ВЭД

- Основные виды обеспечивающих операций и их характеристика.
- Обязательные обеспечивающие операции в международном бизнесе, возможности распределения обеспечивающих операций между партнерами.
- Логистические системы, причины и особенности их изучения.
- Виды и значение транспортно-экспедиторских операций.
- Особенности договора на транспортно-экспедиционное обслуживание.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М:Юристъ, 2002.
- Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. М.: 2000.

Деловая игра "Особенности контракта в ВЭД"

Цель деловой игры – углубленное изучение процесса подготовки и содержания договора международной купли-продажи.

Задачи игры: ознакомить слушателей с особенностями договора международной купли-продажи, возникающими правовыми вопросами, международными коммерческими терминами, особенностями валютного регулирования по отношению к международным сделкам, структурой договора.

Летом 2000 года сотрудники ООО «Орел» наконец сумели уговорить своего генерального директора г-на Иванова, не признающего праздников и выходных, отправиться в недельную туристическую поездку в Китай. Поездка проходила вполне спокойно, пока младший сын г-на Иванова с плачем и криками не потребовал: «Хочу новые кроссовки!!!». Никакие доводы о плохом качестве китайских товаров на ребенка не действовали. Выбор пал на один из крупных пекинских магазинов спортивной одежды. Обувь оказалась неплохого качества, имела прекрасный товарный вид и цену, чуть более низкую, чем у конкурентов. Поинтересовавшись названием фирмы-производителя г-н Иванов узнал, что выпускает обувь малоизвестная фирма «Чин-сао», а цены снижены из-за скопившихся на складах запасов обуви, оказавшейся слишком больших размеров для китайцев.

Вернувшись домой г-н Иванов узнал об отсутствии в продаже именно тех типов обуви, которые бесцельно пылились на складах в Китае и потенциальной готовности оптовых покупателей приобрести крупные партии товара.

Директор фирмы «Чин-сао» г-н Менг высказал готовность продать партию обуви по сниженным ценам и устраивающей обе стороны спецификации на сумму не менее 1 млн.у.е. и выслал образцы предлагаемой обуви.

Анализ образцов выявил их соответствие ГОСТу и отсутствие каких-либо препятствий к ввозу и продаже предлагаемой обуви в Российской Федерации.

При применении в договоре INCOTERMS затраты покупателя при использовании условий группы «D» составят 10 000 у.е. и при переходе к каждой предыдущей группе будут повышаться на 10 000 у.е., а затраты продавца при использовании условий группы «E» составят 10 000 у.е. и при переходе к каждой последующей группе будут повышаться на 10 000 у.е.

Теперь сотрудникам двух фирм предстоит определить наиболее выгодные для каждой из сторон условия заключения договора, а руководству двух фирм предстоит путем переговоров ответить на следующие ключевые для подписания договора вопросы:

- Качество товара (количество и ассортимент считать согласованными ранее).
- Сертификация товара.
- Базис поставки.
- Экспортные и импортные лицензии.
- Уплата налогов, сборов и пошлин.
- Страхование.
- Документация для подтверждения надлежащего исполнения обязательств.
- Сроки поставки.
- Условия платежа.
- Определение применимого права. Порядок разрешения споров.
- Ответственность за нарушение обязательств.
- Освобождение от ответственности.
- Возможные дополнительные условия.

А сотрудникам фирм на местах необходимо позаботиться о подготовке дополнительных документов необходимых для осуществления сделки в соответствии с внутренним таможенным и валютным законодательством.

Слушателям предлагается разделившись на две команды провести переговоры по условиям заключения рассматриваемого контракта и согласовать его условия.

Деловая игра "Лизинговые операции в ВЭД"

Целью деловой игры является получение слушателями навыков организации лизинговых операций во внешнеэкономической деятельности в современных экономических условиях.

Задачи игры: ознакомление с интересами лизингодателя и лизингополучателя, расчетами сроков лизинга, стоимости лизинга, рассмотрение рисков лизинговых сделок, особенностей их страхования, рассмотрение содержания договора лизинга и диапазона возможных условий его подписания.

В 1995 году в процессе конверсии прекратил свое существование НИИ «Электрон». На его базе бывшими работниками НИИ было создано ЗАО «ЭЛЕКТРОН», занимающееся сборкой бытовой электронной аппаратуры и иногда выпускающее по государственному заказу спутники связи.

В начале января 2000 года бессменный директор ЗАО «Электрон» собрал в своем кабинете начальников отделов и сообщил новость, ставящую под сомнение само существование предприятия – государственного заказа на 2000 год (а скорее всего и в дальнейшем) не будет. Это означало, что предприятие имеющее в своей собственности здание бывшего НИИ (рыночной стоимостью 5 000 000 у.е), и нулевой баланс прибылей и убытков с 2000 года лишалось основного источника доходов, а 100 высококвалифицированных рабочих могли остаться без работы. Однако это не стало неожиданностью для начальника экономического отдела. Вместо возможного сокращения штата, сдачи в аренду освободившихся производственных площадей им было предложено несколько неожиданное стратегическое решение – выход на рынок комплектующих для персональных компьютеров. Все прогнозы говорили о бурном росте этого рынка по крайней мере в течении ближайших 5 лет. Первоначальный потенциальный спрос был оценен в 100 000 шт. в год при цене 100 у.е. за штуку (при затратах 40 у.е). Однако комплект оборудования для производства стоит 2500000 у.е. Получение кредита на покупку оборудования было отвергнуто (к этому вопросу стоит вернуться в конце игры), но начальник отдела НИОКР предложил обратиться в компанию «Дрезден-лизинг», предлагающую аналогичное оборудование с установкой и наладкой за те же 2500000у.е. Относительно молодая компания «Дрезден-лизинг» имела репутацию надежного партнера, строго выполняющего условия договора, имеющего индивидуальный подход к каждой сделке и цены не превышающие среднерыночные.

Казалось, что решение найдено, но директора ЗАО «Электрон» очень интересовали следующие вопросы:

- Каков будет срок лизингового договора?
- Каковы будут услуги, предоставляемые по лизингу?
- Чем рискует предприятие, заключая лизинговый договор?
- Кто будет оплачивать страхование объекта?
- Какова будет стоимость лизинга и будет ли она приемлема для предприятия?
- Удастся ли избежать авансового платежа?
- Возможен ли генеральный лизинг?

Но еще больше его беспокоили вопросы, которые неизбежно возникнут у сотрудников «Дрезден-лизинг»:

- Как гарантировать выполнение условий сделки?
- А не использовать ли нам ускоренную амортизацию?
- Будет ли это финансовый лизинг или оперативный?
- Кто будет оплачивать страхование объекта?
- Какую стоимость лизинга определить для данного предприятия?
- Будет ли выгоден компенсационный лизинг?
- Как бы получить авансовый платеж?

Когда стороны обменялись интересующей информацией, возникли дополнительные вопросы, требующие прямых переговоров:

- Чем готовы пожертвовать и что готовы предложить друг другу стороны?
- Использовать определенную или неопределенную лизинговую плату?
- Страхование объекта составит 10% от суммы договора с выплатой по частям в течении срока действия договора. Как это отразится на договоре?

В результате договор лизинга был подписан (возможные варианты условий подписания договора и предлагается определить слушателям). Поставленная цель успешно реализуется, открываются потенциальные возможности расширения производства.

6.Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы студентов по дисциплине

Структура СРС

Код формируемой компетенции	Раздел	Вид	Форма	Объем учебной работы (часов)	Учебно-методические материалы
ПК-2 ПК-7	Раздел 1 Внешекономическая среда	подготовка к контрольной работе, доклада, решение задач	СРС КСР	32 0	
ПК-2 ПК-7	Раздел 2 Особенности внешнеэкономических контрактов: подготовка и реализация	подготовка к контрольной работе, доклада, решение задач	КСР, СРС	0 123	
			КСР (6)	155	

Формы СРС:

- СРС без участия преподавателя;
- КСР контроль самостоятельной работы студента.

Содержание СРС

Вопросы (темы) для самостоятельного изучения

ТЕМА 1. МЕЖДУНАРОДНАЯ АРЕНДА И ЛИЗИНГ

Аренда в ВЭД. Рентинг – краткосрочная аренда. Хайринг – среднесрочная аренда. Особенности международной долгосрочной аренды - лизинга. Схема лизинговой сделки. Виды лизинга: финансовый, оперативный, возвратный, компенсационный; чистый, "мокрый", сервисный, полный. Лизинг подержанного оборудования. Экспортный и импортный лизинг. Прямой и косвенный зарубежный лизинг.

Особенности договоров лизинга. Лизинговые платежи. Значение и перспективы развития международного лизинга в России.

Вопросы для самоконтроля:

- Сравнительная характеристика рентинговых, хайринговых и лизинговых операций.
- Схемы лизинговой сделки в соответствии с видами лизинга.
- Изучение особенностей договоров лизинга в процессе проведения деловой игры.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Банковское дело. Под ред. И.О.Лаврушина. М:Финансы и статистика, 1998.
- Организация и техника внешнеэкономических операций. Сборник задач. Под ред. В.В.Покровской. М.: 1999.
- Ваш зарубежный партнер: переписка, документация, контракты. М.:1992.

ТЕМА 2. ЛИЦЕНЗИОННЫЕ СОГЛАШЕНИЯ В ВЭД

Интеллектуальная собственность и ее значение, правовая охрана. Лицензионные договоры и соглашения. Предмет лицензионного соглашения: патент, ноу-хау, торговая марка, товарные знаки и знаки обслуживания, полезная модель, промышленный образец. Субъекты лицензионных соглашений.

Подготовка и подписание лицензионных соглашений. Лицензиар, лицензиат, их права и обязанности. Виды лицензий: простая, исключительная, полная. Цена лицензии и факторы, ее определяющие. Роялти, паушальные платежи, особенности их расчета. Современные тенденции развития торговли технологиями.

Вопросы для самоконтроля:

- Особенности предмета лицензионного соглашения. Субъекты лицензионного соглашения.
- Факторы, определяющие цену лицензии. Соотношение между видом лицензии и ее ценой.
- Современные тенденции и перспективы торговли технологиями.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Международные экономические отношения. Учебник. Под ред. И.П.Фаминского. М.: 2001.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М:Юристъ, 2002.

ТЕМА 3. УСЛУГИ В ВЭД

Услуги в ВЭД. Особенности регулирования. Инжиниринг. Консультационный, технологический, строительный или общий инжиниринг. Подрядные операции. Реинжиниринг, его виды: кризисный, реинжиниринг развития. Основные условия международных договоров о предоставлении инженерно-технических услуг. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.

Франчайзинг. Субъекты франчайзинга: франчайзер, франчайзи, их права и обязанности. Виды франчайзинга: товарный, производственный (бизнес-формат). Преимущества и недостатки франчайзинга. Развитие международного франчайзинга в России.

Вопросы для самоконтроля:

- Особенности регулирования услуг в ВЭД.
- Причины активного развития инжиниринга и реинжиниринга в современных условиях.
- Правовые и организационные особенности международного обмена инженерно-техническими услугами.
- Правовые и организационные особенности франчайзинга. Виды франчайзинга и их особенности.
- Динамика и перспективы международного франчайзинга в РФ.

Литература:

- Дэниелс Д., Радеба Ли. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М.:1997.
- Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности. М:Юристъ, 2002.

Учебно-методические материалы для СРС.....

График контроля СРС

Недели семестра	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
формы контроля	д		д		д		д				д				д			

Условные обозначения: *кр* – контрольная работа, *р* – реферат, *д* – доклад, *рз* – решение задач

8. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Оценка качества освоения дисциплины включает текущий контроль и промежуточную аттестацию обучающихся.

Текущий контроль освоения дисциплины (модуля) осуществляется в виде теста:

Пример тестов для контроля знаний

Из сферы применения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров -1980г исключены следующие виды продаж:

- Промышленных товаров
- Фруктов
- С аукциона
- ЦБ
- Военной техники
- Работ и услуг
- Бытовой техники
- автомобилей

Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:

- a. Приводит к сокращению международной торговли
- b. Приводит к повышению цен.
- c. Приносит доходы в госбюджет.
- d. Способствует снижению жизненного уровня в стране.
- e. Все предыдущие ответы неверны.

Какая из следующих форм торговых барьеров не является существенным препятствием для свободной торговли:

- a. Пошлина на импорт
- b. Добровольные экспортные ограничения
- c. Импортная квота
- d. Лицензии на экспорт и импорт
- e. Все предыдущие ответы неверны.

«Добровольное» ограничение экспорта предусматривает:

- a. введение экспортной пошлины экспортером
- b. квотирование экспорта экспортером
- c. квотирование импорта импортером
- d. квотирование экспорта импортером

Признаками международной коммерческой сделки являются:

- ☐ Перемещение предмета сделки за границу страны продавца;
- ☐ Совершение платежа в иностранной валюте;
- ☐ Совершение сделки между сторонами разной национальности;
- ☐ Совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

По правилам ВТО экспортные субсидии:

- a. разрешены
- b. запрещены
- c. разрешены, если торговый партнер использует импортный тариф
- d. запрещены, но могут использоваться по согласованию с торговым партнером

К нетарифным методам регулирования относятся:

- Таможенные пошлины
- Лицензии
- Санитарно-гигиенические стандарты
- Сертификаты качества
- Тарифная квота
- «добровольное» ограничение экспорта
- Сезонные пошлины
- Квоты

Поставка на условиях группы D предполагает:

- Обязательство продавца прекращается в пункте отправления товара
- Обязательство продавца прекращается в пункте назначения
- Страхование груза
- Риск гибели, порчи товара переходит на покупателя в момент передачи его первому перевозчику
- Риск гибели, порчи товара переходит на покупателя в момент получения товара покупателем.
- Оплату стоимости перевозки.

Товары двойного назначения -

Определите страну происхождения товара: товар В ввозиться в РФ из Франции (таможенная стоимость контракта составила 167 долл.), при этом он произведен в Египте, откуда вывезен в Испанию (таможенная стоимость составила 100долл), из Испании вывезен в Германию (таможенная стоимость составила 158 долл.), а затем вывезен во Францию.

Примерный перечень вопросов к экзамену по курсу "Организация и техника внешнеэкономической деятельности предприятий (ВЭД)":

1. Понятие и мотивация ВЭД предприятий.
2. Особенности, среда ВЭД.
3. Определение торговых партнеров.
4. Классификация фирм действующих на мировых рынках.
5. Показатели деятельности зарубежных фирм.
6. Основные источники получения информации о зарубежных партнерах.
7. Виды внешнеэкономических операций.
8. Купля – продажа во внешней торговле.
9. Встречная торговля во внешнеэкономических связях.
10. Содержание, регулирование бартерных сделок.
11. Встречные закупки.
12. Компенсационные соглашения. Сделки с давальческим сырьем.
13. Выкуп устаревшей продукции. Контракты с комплектацией узлами отечественного производства.
14. Международная производственная кооперации.
15. Содержание, виды международной аренды.
16. Необходимость и формы инвестиций в ВЭД.
17. Особенности, направления, правовое положение иностранных инвестиций в России.
18. Значение, формы лизинга.
19. Роль, объекты лицензионных соглашений в ВЭД.
20. Виды лицензий.
21. Платежи по лицензионным соглашениям.
22. Особенности услуг в ВЭД.
23. Международный инжиниринг.

24. Франчайзинг в ВЭД.
25. Международный консалтинг.
26. Обеспечивающие внешнеэкономические операции.
27. Страхование в ВЭД.
28. Транспортные операции в ВЭД.
29. Значение, формы посредников в ВЭД.
30. Особенности международной конкурсной торговли.
31. Международные биржи.
32. Аукционная торговля на международных рынках.
33. Международные торги.
34. Международные ярмарки.
35. Роль, особенности контрактов в ВЭД.
36. Структурная схема внешнеторговой сделки.
37. Содержание внешнеторгового контракта.
38. Базисные условия поставок.
39. Технические условия внешнеторговых сделок.
40. Юридические условия внешнеторговых сделок.
41. Виды цен во внешней торговле.
42. Определение мировой цены.
43. Источники информации о мировых ценах.
44. Расчет цен в международных операциях.
45. Способы фиксации цены.
46. Валютно-финансовые условия контрактов.
47. Способы страхования валютных рисков.
48. Формы и средства расчетов в ВЭД.
49. Кредитование в ВЭД.

Для определения уровня сформированности компетенций предлагаются следующие критерии оценки (ответа на зачете, творческой работы, контрольной работы и др.):

88-100 баллов - студент освоил учебный материал в полном объеме, что свидетельствует о формировании высокого уровня соответствующих компетенций;

74-87 баллов - студент освоил учебный материал в полном объеме, что свидетельствует о формировании хорошего уровня соответствующих компетенций;

61-73 - баллов студент освоил учебный материал в полном объеме, что свидетельствует о формировании удовлетворительного уровня соответствующих компетенций;

менее 61 балла - студент не освоил учебный материал в полном объеме, что свидетельствует об отсутствии соответствующего уровня компетенций;

Основными технологиями оценки уровня сформированности компетенций являются:

– Стандартизированный тест с дополнительным творческим заданием (анализ текста, ситуационные задачи и др.);

– Балльно-рейтинговая система оценки успеваемости студентов:

Общее количество баллов 100

Количество рубежных контролей – 2

Текущая работа студента оценивается в 60 б., в т.ч.

Виды работ	Итог за рубеж
1 рубеж	
Посещение лекций и наличие конспекта	0-1
Письменный опрос в начале семинарского занятия	0-2
Выступление на семинаре	0-6
Дополнение выступлений, активное участие в дискуссии, подготовка	0-4
Самостоятельная работа	0-3

Решение задач	0-6
Рубежное тестирование	0-8
Итого	0-30
2 рубеж	
Посещение лекций и наличие конспекта	0-1
Письменный опрос в начале семинарского занятия	0-2
Выступление на семинаре	0-6
Дополнение выступлений, активное участие в дискуссии, подготовка	0-4
Самостоятельная работа	0-4
Решение задач	0-3
Контрольная работа	0-5
Рубежное тестирование	0-5
Итого	0-30
Всего	0-60
Зачет	0-40
Итоговый рейтинг	0-100

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины предполагает 40 баллов, в т.ч. написание итогового теста 20 баллов, выполнение итогового задания 20 баллов

Полный комплект фонда оценочных средств представлен в приложении 1 к рабочей программе дисциплины

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

1. «Технологии внешнеторговых сделок» под редакцией К.В.Холопова и Ю.А.Савинова, Москва, ВАВТ, 2010.
2. Грачев Ю.Н. ВЭД Организация и техника внешнеэкономических операций. – М.: БШ «Интел-Синтез», 2000.
3. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. М.: Дело, 2008.
4. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности. М.: Юрист, 2003.
5. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М: Статут, 2004.
6. Ростовский Ю.М. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Экономист, 2007.
7. Плотников А.Ю. Внешнеторговый контракт от А до Я. М: Инфра-М, 2003.
8. Попов С. Внешнеэкономическая деятельность фирмы. –М.: Ось, 2002
9. Правовое регулирование международных торговых операций в РФ. Учебное пособие / Под ред. Комарова А.С. – М.: ВАВТ, 2006
10. Предприятие на внешних рынках: внешнеторговое дело /Под ред. Долгова С.И., Кретьева И.И./ - М.: БЕК, 1997

Дополнительная литература:

1. «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» под редакцией Л.Е.Стровского, Москва, ЮНИТИ, 2010.
2. Покровская В.В. Внешнеэкономическая деятельность. М: Экономист, 2006.
3. Воронкова О.Н., Пузакова Е.П. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление. М: Экономист, 2006
4. Воронова Т.А. Расчетно-платежные отношения во внешнеэкономической деятельности, Кнорус, Москва, 2009.
5. В.В.Шмелев. Международные банковские расчеты, М: МГИМО –Университет, 2006.
6. Внешнеэкономическая деятельность. Сборник нормативных документов. М: ГроссМедиа, 2006.

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Интернет-ресурсы:

<http://lib.udsu.ru/> научная библиотека УдГУ

<http://elibrary.ru/> Электронные периодические издания eLIBRARY.RU

<http://diss.rsl.ru/> электронная библиотека диссертаций из фондов Российской государственной библиотеки

<http://www.elibrary.ru/научная> электронная библиотека РФФИ

<http://www.neicon.ru/> Национальный Электронно-Информационный Консорциум.

<http://www.gpntb.ru/> Государственная публичная научно-техническая библиотека

<http://www.nlr.ru/> Российская национальная библиотека

www.consultant.ru / Электронная справочная правовая система КонсультантПлюс

<http://udsu.ru/Система> электронного обучения УдГУ, электронный учебник «Трудовое право»

www.vniki.ru

www.worldbank.ru

www.wto.ru

www.4p.ru

www.e-xecutive.ru/workshop

www.tacisinfaru.ru/case

www.marektingandresearch.ru

www.cfin.ru/marketing/bain_size.pdf

www.dis.ru/im/marketing

Электронно-библиотечные системы (ЭБС) <http://iprbookshop.ru>, <http://e.lanbook.com>, <http://www.biblio-online.ru>, elibrary.udsu.ru

www.economy.gov.ru – сайт Минэкономразвития.

www.rossoez.ru – сайт Минэкономразвития по особым экономическим зонам.

www.ctm.ru – информационный портал для участников ВЭД.

www.gks.ru – сервер Федеральной службы государственной статистики.

www.rsnet.ru – сервер органов государственной власти Российской Федерации.

www.ereport.ru – сайт по вопросам мировой экономики.

www.wto.org – сайт Всемирной торговой организации.

www.unido.org – сайт ЮНИДО.

www.unctud.org – сайт ЮНКТАД.

www.rosfinconsulting.ru – сайт группы «Росфинконсалтинг».

www.opes.ru - экспертный канал «Открытая экономика»

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и организации самостоятельной работы студентов – бакалавров.

При изучении данного курса следует обратить особое внимание на ознакомление и глубокое изучение рекомендуемой литературы. Изучению подлежат учебная литература, монографические исследования, а также статьи в периодических и продолжающихся изданиях.

Изучение учебной и научной литературы не только по теме выпускной квалификационной работы, но и по всему курсу способствует расширению кругозора студента и углубленному рассмотрению темы выпускной квалификационной работы.

В ходе проведения практических занятий студенты проявляют знание предмета, дополняют информацию, полученную на лекциях и во время внеаудиторной работы, приобретают навыки устного выступления и культуры дискуссии.

Важным элементом учебного процесса является самостоятельная (внеаудиторная) работа студентов. Самостоятельная (внеаудиторная) работа позволяет активизировать роль студента в образовательном процессе, выработать у студента навыки подбора нормативных правовых актов, учебной и монографической литературы, толкования и применения норм права. В ходе самостоятельной работы студенты изучают рекомендуемую основную и дополнительную литературу, нормативные правовые акты, материалы судебной практики, составляют опорные конспекты и схемы ответов на практических занятиях, готовят научные рефераты для допуска к экзамену. Итоговый контроль осуществляется в форме экзамена, в ходе которого студент должен осветить вопросы билета.

Виды работы студентов:

1. Репродуктивная самостоятельная работа - самостоятельное прочтение, просмотр, конспектирование учебной литературы, прослушивание лекций, магнитофонных записей, заучивание, пересказ, запоминание, Интернет-ресурсы, повторение учебного материала и др.
2. Познавательная-поисковая самостоятельная работа - подготовка сообщений, докладов, выступлений на семинарских и практических занятиях, подбор литературы по дисциплинарным проблемам, написание рефератов, контрольных, курсовых работ и др.

Все типы заданий, выполняемых студентами, в том числе в процессе самостоятельной работы, так или иначе, содержат установку на приобретение и закрепление определенного образовательным стандартом, а также на формирование в рамках этих знаний некоторых навыков мыслительных операций - умения оценивать, анализировать, сравнивать, комментировать и т.д.

В процессе решения представленных ситуаций и ответов на вопросы для самостоятельного изучения необходимо:

1. Прокомментировать высказывание - объяснить, какая идея заключена в отрывке, о какой позиции она свидетельствует.
2. Сравнить – выявить сходство и различие позиций по определенным признакам.
3. Обосновать один из нескольких предложенных вариантов ответа – привести аргументы в пользу правильности выбранного варианта ответа и указать, в чем ошибочность других вариантов.
4. Аргументировать (обосновать, доказать, объяснить) ответ – значит:
 - а) оправдать (опровергнуть) некоторую точку зрения;
 - б) обосновать свою точку зрения, опираясь на теоретические или практические обобщения, данные и т.д.
5. Провести анализ – разложить изучаемые явления на составные части, сопоставить их с целью выявления в них существенного, необходимого и определяющего.
6. Тезисно изложить идею, концепцию, теорию – используя материал учебных пособий и другой литературы.
7. Дать характеристику, охарактеризовать явления – значит назвать существенные, необходимые признаки какого-либо явления (положения какой-либо теории) и выявить особенности.

11. Образовательные технологии.

Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

При проведении занятий и организации самостоятельной работы студентов используются:

– **Традиционные технологии обучения**, предполагающие передачу информации в готовом виде, формирование учебных умений по образцу: классно — урочной организации и объяснительно-иллюстративного способа обучения

Использование традиционных технологий обеспечивает на первых этапах становления компетенций, когда идет овладение знаниями и первичными умениями предполагающие передачу информации в готовом виде, формирование учебных умений по образцу: чтение лекций, конспекты лекций, проведение семинарских (практических) занятий, написание реферата.

– **Интерактивные технологии обучения**, предполагающие организацию обучения как продуктивной творческой деятельности в режиме взаимодействия студентов друг с другом и с преподавателем.

Количество часов по дисциплине, проводимых в интерактивной форме, согласно учебному плану 0 (часа)

Интерактивные образовательные технологии, используемые на аудиторных занятиях

Раздел	Виды учебной работы	Используемые интерактивные образовательные технологии	Кол-во часов
Итого:			0

Использование интерактивных образовательных технологий способствует повышению интереса и мотивации учащихся, активизации мыслительной деятельности и творческого потенциала студентов, делает более эффективным усвоение материала, позволяет индивидуализировать обучение и ввести экстренную коррекцию знаний

Перечень информационных справочных систем (при необходимости): Консультант

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Требования к аудитории (помещению, местам) для проведения занятий: лекционная аудитория, аудитория для проведения семинарских занятий (для группы 15-25 человек), компьютерный класс для проведения текущего и промежуточного контроля студентов, выполнения контрольных работ.

Требования к аудиторному оборудованию, в том числе к неспециализированному компьютерному оборудованию и программному обеспечению общего пользования – наличие доски и возможности использования проектора

13. Особенности организации образовательного процесса по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Реализация дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Для адаптации программы освоения дисциплины используются следующие методы:

- для лиц с нарушениями слуха используются методы визуализации информации (презентации, использование компьютера для передачи текстовой информации, интерактивная доска, участие сурдолога и др.)
- для лиц с нарушениями зрения используются такие методы, как увеличение текста и картинки (в программах Windows), программы-синтезаторы речи, в том числе в ЭБС, звукозаписывающие устройства (диктофоны), компьютеры с соответствующим программно-аппаратным обеспечением и портативные компьютеризированные устройства.

Для маломобильных групп населения имеется необходимое материально-техническое обеспечение (пандусы, оборудованные санитарные комнаты, кнопки вызова персонала, оборудованные аудитории для лекционных и практических занятий), возможно применение ассистивных технологий и средств.

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья устанавливается с учетом индивидуальных психофизических особенностей (устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п.), при необходимости выделяется дополнительное время на подготовку и предоставляются необходимые технические средства.

