

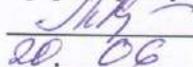
Утверждено приказом ГОУ ВПО ДонГУУ от 23.08.2016г. №675

ДОНЕЦКАЯ НАРОДНАЯ РЕСПУБЛИКА
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ГЛАВЕ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ»

ФАКУЛЬТЕТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ И МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе



Л. Н. Костина

20.08 .2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность»

Направление подготовки

38.03.02 «Менеджмент»

Профиль

«Управление международным бизнесом»

Донецк
2017

Рабочая программа учебной дисциплины «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность» для студентов 3 курса образовательного уровня «бакалавр» направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Управление международным бизнесом») очной/заочной форм обучения

Автор(ы),
разработчик(и): доцент, к.гос.упр., доцент С.Н. Науменко *рп*
должность, ученая степень, ученое звание, инициалы и фамилия

Программа рассмотрена на
заседании ПМК кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания ПМК от 30.05.2017 г. № 11
дата

Председатель ПМК *[подпись]* Е.И. Кулик
(подпись) (инициалы, фамилия)

Программа рассмотрена на
заседании кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности»

Протокол заседания кафедры от 09.06.2017 г. № 16
дата

Заведующий кафедрой *[подпись]* И.Ю. Беганская
(подпись) (инициалы, фамилия)

1. Цель освоения дисциплины и планируемые результаты обучения по дисциплине (соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы)

Целью преподавания учебной дисциплины «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность» является получение студентами системных знаний объективных закономерностей, условий, процессов и специфических особенностей формирования и реализации внешнеэкономической политики государства и специфики осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия, приобретение навыков их практического использования.

Задачи учебной дисциплины:

- понимание сущности и процессов реализации внешнеэкономической политики (ВП) государства, ее влияния на осуществление внешнеэкономической деятельности (ВЭД) субъектов хозяйствования;
- понимание сущности ВЭД предприятия, целей, мотивов и предпосылок осуществления, правового и экономической среды развития;
- овладение методологическими подходами к анализу и оценки эффективности ВЭД и ВП;
- овладение методиками проведения анализа и обоснования выбора оптимальных условий сотрудничества предприятия с иностранным контрагентом;
- формирование навыков создания и развития контрактных отношений с иностранными контрагентами;
- овладение знаниями относительно таможенного, налогового, маркетингового, транспортного, валютно-финансового, страхового, инновационного и стратегического сопровождения внешнеэкономической деятельности в рамках реализуемой государством ВП.

Код соответствующей компетенции по ГОС	Наименование компетенций	Результат освоения (знать, уметь, владеть)
ОК-2	способность анализировать основные этапы и закономерности исторического развития общества для формирования гражданской позиции	Знать: - основные исторические этапы становления и развития ВЭД и ВП; - ресурсообеспеченность региона для обеспечения ведения ВЭД Уметь: - анализировать основные исторические этапы становления и развития ВЭД и ВП; - определять количественные и качественные параметры ресурсообеспеченности региона для успешного ведения ВЭД Владеть: - знаниями об основных исторических периодах становления и развития ВЭД и ВП; - информацией о ресурсообеспеченности региона для ведения ВЭД
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Знать: - теоретические концепции формирования ВП и организации ВЭД, классификации основных видов внешнеэкономических операций;

		<ul style="list-style-type: none"> - методику оценки результативности ВЭД и ВП по разным критериям; - алгоритмы составления прогнозов развития ВЭД
		<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять теоретические концепции формирования ВП и организации ВЭД, классификации основных видов внешнеэкономических операций; - применять методики оценки результативности ВЭД и ВП по разным критериям; - применять алгоритмы составления прогнозов развития ВЭД
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - теоретическими концепциями формирования ВП и организации ВЭД, классификацией основных видов внешнеэкономических операций; - методикой оценки результативности ВЭД и ВП по разным критериям; - алгоритмами составления прогнозов развития ВЭД
ОК-4	способностью к коммуникации в устной и письменной формах на русском и иностранном языках для решения задач межличностного и межкультурного взаимодействия	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы ведения деловых переговоров; - особенности межличностного и межкультурного взаимодействия при построении коммуникаций с иностранным контрагентом; - деловой русский и иностранный язык
		<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять стратегию и тактику ведения деловых переговоров при заключении внешнеэкономических сделок; - строить коммуникации с иностранными контрагентами на основе приемов межличностного и межкультурного общения; - вести деловые переговоры по заключению внешнеэкономических контрактов на русском и иностранном языке
		<p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками разработки стратегии и тактики ведения деловых переговоров с иностранными контрагентами; - навыками кросскультурного и межличностного общения; - навыками ведения деловых переговоров по заключению внешнеэкономических контрактов на русском и иностранном языке
ОПК-1	владением навыками поиска, анализа и использования	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - источники национального и международного нормативно-правового

	<p>нормативных и правовых документов в своей профессиональной деятельности</p>	<p>регулирования ВЭД;</p> <ul style="list-style-type: none"> - нормативно-правовые акты и институциональную базу, регулирующие ВЭД; - международные конвенции, регулирующие отношения, возникающие при осуществлении ВЭД <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - осуществлять поиск нормативно-правовых актов национального и международного характера, регулирующих ВЭД; - выявлять ситуации, возникающие при коллизии правовых норм; - анализировать и трактовать международные конвенции, регулирующие отношения, возникающие при осуществлении ВЭД <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемами поиска нормативно-правовых актов национального и международного характера и следить за изменениями в них; - навыками рассмотрения споров, возникающих при осуществлении ВЭД; - навыками применения международных конвенций в практике осуществления внешнеэкономических операций
ОПК-4	<p>способностью осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - приемы и способы ведения деловых переговоров путем личных встреч, телефонных переговоров и деловой переписки <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовать переговорный процесс, вести переговоры при помощи телефонной связи и составлять коммерческие предложения и специальную деловую документацию <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками ведения деловых переговоров путем личных встреч, телефонных переговоров и деловой переписки
ОПК-7	<p>способностью решать стандартные задачи профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры с применением информационно-коммуникационных технологий и с учетом основных требований</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - современные технические средства и информационные технологии; - способы использования для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять современные технические средства и информационные технологии; - использовать для решения аналитические и исследовательские задачи, современные технические средства и информационные

	информационной безопасности	технологии Владеть: - опытом работы на современных технических средствах и информационных технологиях; - современными техническими средствами и информационными технологиями для решения аналитических и исследовательских задач
ПК-3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности	Знать: - приемы стратегического анализа при организации ВЭД на уровне предприятия в рамках проводимой государством ВП; - подходы к обеспечению конкурентоспособности продукции предприятия на внешних рынках Уметь: - применять методы стратегического анализа для разработки тактики ведения внешнеэкономических операций предприятия, согласно установленной государством ВП; - разрабатывать мероприятия, обеспечивающие достаточный уровень конкурентоспособности предприятия на внешних рынках
		Владеть: - методами стратегического анализа для разработки стратегий выхода предприятия на внешние рынки и развития внешнеэкономической деятельности в рамках выбранной государством ВП; - методиками управления конкурентоспособностью предприятий-субъектов ВЭД
ПК-8	способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей	Знать: - теорию и методики проведения анализа конкурентной среды предприятия; - основные концепции потребительского поведения на внешнем и внутреннем рынке; - методики расчета конкурентоспособности предприятия и его продукции
		Уметь: - применять методики проведения анализа конкурентной среды предприятия; - строить модели потребительского поведения на внешнем и внутреннем рынке; - применять методики расчета конкурентоспособности предприятия и его продукции для оценки его уровня конкурентоспособности Владеть:

	экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли	<ul style="list-style-type: none"> - современными методиками анализа конкурентной среды предприятия; - способностью моделирования потребительского поведения на внешних и внутренних рынках; - методиками оценки уровня конкурентоспособности предприятия и его продукции
ПК-14	способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы выхода предприятий на внешние рынки; - методы оценки внешней среды для определения возможностей создания и функционирования предпринимательских структур сферы внешнеэкономической деятельности <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и обосновывать выбор способа выхода предприятия на внешние рынки; - применять на практике методы оценки внешней среды для определения возможностей создания и функционирования предпринимательских структур сферы ВЭД <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - информацией о возможности применения конкретного способа выхода предприятий на внешние рынки; - навыками применения методов оценки внешней среды для определения возможностей создания и функционирования предпринимательских структур сферы ВЭД

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Дисциплина «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность» относится к вариативной части профессионального цикла ООП и является базовой дисциплиной (Б1.3В.ОД.4).

2.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося

Базовыми дисциплинами для изучения курса «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность» выступают «Правоведение», «Мировое хозяйство и международные экономические отношения», «Социально-экономическая статистика».

2.2. Дисциплины и/или практики, для которых освоение данной дисциплины необходимо как предшествующее:

Дисциплина «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность» составляет основу для изучения таких курсов, как «Управление международным бизнесом», «Управление контрактной деятельностью», «Международный оффшорный бизнес», «Инфраструктурное обеспечение международного бизнеса». Специфика профиля «Управление международным бизнесом» заключается в том, что кроме дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономическая политика» учебным планом предусмотрен ряд дисциплин, которые углубленно изучают отдельные вопросы, которые традиционно относятся к проблемам ВЭД предприятия, в частности документирование ВЭД, таможенное регулирование ВЭД,

количественная оценка отдельных операций, организационных форм ВЭД и тому подобное. Именно поэтому в рамках данного курса внимание сосредоточено только на общих принципах формирования ВП, технике осуществления и оценки внешнеэкономических операций, в сравнении с другими вариативными компонентами.

3. Объем дисциплины в кредитах (зачетных единицах) с указанием количества академических часов, выделенных на аудиторную (по видам учебных занятий) и самостоятельную работу студента

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов	Форма обучения	
			Очная	
			Семестр	
			№5	№6
Общая трудоемкость	6,5	234	Количество часов на вид работы:	
Виды учебной работы, из них:				
Аудиторные занятия (всего)		102	54	48
В том числе:				
Лекции		34	18	16
Семинарские занятия		68	36	32
Самостоятельная работа		132	36	96
Промежуточная аттестация				
В том числе:				
зачет /экзамен			зачет	экзамен

	Зачетные единицы (кредиты ECTS)	Всего часов	Форма обучения	
			Заочная	
			Семестр	
			№5	№6
Общая трудоемкость	6,5	234	Количество часов на вид работы:	
Виды учебной работы, из них:				
Аудиторные занятия (всего)		12	6	6
В том числе:				
Лекции		8	4	4
Семинарские занятия		4	2	2
Самостоятельная работа		222	110	112
Промежуточная аттестация				
В том числе:				
зачет /экзамен			зачет	экзамен

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

4.1. Разделы (темы) дисциплины с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)	
	Очная форма обучения	Заочная форма обучения

	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Раздел 1. Основы внешнеэкономической политики и регулирования внешнеэкономической деятельности										
Тема 1.1. Понятие и сущность ВЭД	2		4	4	10	2			16	18
Тема 1.2. Общие направления национального и наднационального нормативно-правового регулирования ВЭД	2		4	4	10				14	14
Тема 1.3. Внешнеэкономическая политика государства	2		4	4	10				10	10
Итого по разделу:	6		12	12	30	2		-	40	42
Раздел 2. Организация внешнеэкономической деятельности										
Тема 2.1. Выход предприятия на внешний рынок	2		4	4	10	2			10	12
Тема 2.2. Организация внешнеэкономических операций	2		4	4	10				10	10
Тема 2.3. Торговое посредничество в ВЭД	2		4	4	10				10	10
Итого по разделу:	6		12	12	30	2		-	30	32
Раздел 3. Внешнеторговые сделки и контракты										
Тема 3.1. Договорные отношения в ВЭД	2		4	4	10				16	16
Тема 3.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи	2		4	4	10			2	14	16
Тема 3.3. Базисные условия поставки INCOTERMS 2010	2		4	4	10				10	10
Итого по разделу:	6		12	12	30	-		2	40	42
Всего за 5 семестр	18		36	36	90	4		2	110	116
Раздел 4. Обеспечительные механизмы внешнеэкономической деятельности										
Тема 4.1. Валютно-финансовое регулирование ВЭД предприятия	2		4	12	18				14	14
Тема 4.2. Транспортное обеспечение ВЭД	2		4	12	18				14	14
Тема 4.3. Страхование ВЭД	2		4	12	18	2			14	16

Наименование раздела, темы дисциплины	Виды учебной работы (бюджет времени)										
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения					
	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Практические занятия	Семинарские занятия	Самостоятельная работа	Всего	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Тема 4.4. Роль качества во внешнеэкономической деятельности	2		4	12	18					14	14
Итого по разделу:	8		16	48	72	2		-	56	58	
Раздел 5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия											
Тема 5.1. Инвестиционная политика и инвестиционная привлекательность предприятия в ВЭД	2		4	12	18			2	14	16	
Тема 5.2. Инновации в ВЭД	2		4	12	18				14	14	
Тема 5.3. Внешнеэкономическая стратегия предприятия	2		4	12	18	2			14	16	
Тема 5.4. Анализ эффективности ВП и ВЭД	2		4	12	18				14	14	
Итого по разделу:	8		16	48	72	2		2	56	60	
Всего за 6 семестр	16		32	96	144	4		2	112	118	
Всего за 5-6 семестр:	34		68	132	234	8		4	222	234	

4.2. Содержание разделов дисциплины:

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			0	3
1	2	3	4	5
Раздел 1. Основы внешнеэкономической политики и регулирования внешнеэкономической деятельности				
Тема 1.1. Понятие и сущность ВЭД	Мотивы выхода предприятия на внешние рынки. Понятие и содержание ВЭД, ее принципы. Формы и виды ВЭД. Режимы хозяйствования. Анализ и оценка современного	Семинарское занятие №1 1. Входной контроль в форме тестирования. 2. Обзор основных методических и дидактических положений дисциплины,	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	состояния ВЭД. Показатели развития ВЭД. Субъекты ВЭД и их правовой статус. Регистрация субъектов ВЭД в соответствии с национальным законодательством.	<p>системы оценивания.</p> <p>3. Обсуждение вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - необходимость и мотивы выхода предприятия на внешние рынки; - понятие и содержание ВЭД, режимы хозяйствования; - проблемы регистрации и аккредитации субъектов ВЭД; - тенденции развития ВЭД ДНР. <p>4. Подведение итогов</p>		
		<p>Семинарское занятие №2</p> <p>1. Решения типовых задач (№1, 2, 3 Т. 1.1)</p> <p>2. Выдача задания для самостоятельной работы задача №1, 7.</p> <p>3. Подведение итогов занятия</p>	2	
Тема 1.2. Общие направления национального и наднационального нормативно-правового регулирования ВЭД	Сущность и основные направления государственного регулирования ВЭД. Общие принципы национального и наднационального нормативно-правового обеспечения ВЭД предприятий.	<p>Семинарское занятие №3</p> <p>1. Обсуждение вопросов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - современная система органов государственного регулирования ВЭД; - эволюция методов государственного регулирования ВЭД в ДНР; - возможности региональных органов власти и органов местного самоуправления в регулировании ВЭД; - мировой опыт государственного регулирования ВЭД. <p>2. Собеседование с</p>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
		<p>целью выявления проблемных для усвоения учебных элементов.</p> <p>3. Подведение итогов занятия</p>		
		<p>Семинарское занятие №4</p> <p>1. Разбор тестов и задач по Т. 1.2.</p> <p>2. Письменный опрос по материалам Т. 1.2.</p> <p>3. Выдача задания для самостоятельной работы.</p> <p>4. Подведение итогов занятия.</p>	2	
Тема 1.3. Внешнеэкономическая политика государства	<p>Сущность составляющие элементы внешнеэкономической политики государства. Таможенный тариф и классификация таможенных пошлин. Таможенная стоимость и методы ее определения. Порядок начисления и уплаты таможенной пошлины, таможенного и единого сбора, акцизного налога, НДС при пересечении таможенной границы. Таможенные режимы и их характеристика. Таможенное оформление и его формы, основные таможенные документы. Таможенный контроль и методы его осуществления.</p> <p>Сущность и классификация инструментов нетарифного регулирования. Лицензирование и квотирование ВЭД, виды лицензий и квот. Механизмы лицензирования и квотирования. Технические барьеры в ВЭД, запреты, ограничения и обеспечительные</p>	<p>Семинарское занятие №5</p> <p>1. Собеседование по материалу Т. 1.3, контроль усвоения категориального аппарата.</p> <p>2. Обсуждение вопросов.</p> <ul style="list-style-type: none"> - эффективность системы таможенно-тарифного регулирования; - особенности системы нетарифного регулирования; - современное состояние валютного регулирования ВЭД; - направления валютно-финансового сотрудничества ДНР и мирового сообщества. <p>3. Подведение итогов занятия</p>	2	
		<p>Семинарское занятие №6</p> <p>1. Решения типовых задач (1, 2, 3 Т. 1.3).</p> <p>2. Выдача задания для самостоятельной работы.</p>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	<p>меры по внешнеэкономической деятельности, политика государственных закупок. Финансовые инструменты нетарифного регулирования: экспортные субсидии, кредиты, импортные депозиты. Защита конкуренции в ВЭД: антидемпинговые, компенсационные и специальные меры. Сущность и направления валютного регулирования. Валютные операции, валютный оборот и его ограничения. Порядок приобретения и использования валюты, валютных счетов. Валютный контроль и его средства. Ответственность за нарушение законодательства во внешнеэкономической деятельности.</p>	3. Подведение итогов занятия		
Раздел 2. Организация внешнеэкономической деятельности				
Тема 2.1. Выход предприятия на внешний рынок	<p>Классификация и характеристика форм выхода на внешние рынки: экспорт, контрактное сотрудничество, совместное предпринимательство. Критерии выбора форм выхода предприятий на внешние рынки. Понятие международного маркетинга и характер маркетинговой деятельности на международных рынках. Иностранное инвестирование, его формы и механизмы. Порядок осуществления прямых и портфельных иностранных инвестиций согласно отечественного законодательства. Сущность</p>	<p>Семинарское занятие №7 1. Собеседование по материалу Т. 2.1, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Обсуждение вопросов. - мотиваторы и демотиваторы при выходе на внешние рынки; - преимущества и недостатки отдельных форм выхода на внешние рынки; - содержательная характеристика эволюции маркетинговой деятельности предприятия на внешнем</p>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол- во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	совместных предприятий и особенности их функционирования согласно отечественного законодательства. Оценка эффективности совместных предприятий. Сущность и направления маркетингового обеспечения ВЭД. Маркетинговое исследование внешнего рынка. Оценка конкурентоспособности товаров на внешних рынках. Поиск и оценка, установление контактов с зарубежным партнером.	рынке. 3. Подведение итогов занятия.		
		Семинарское занятие №8 1. Разбор методики оценки конкурентоспособности фирмы и других типовых задач Т. 2.1. 2. Выдача задания для самостоятельной работы 3. Подведение итогов занятия.	2	
Тема 2.2. Организация внешнеэкономических операций	Понятие и виды внешнеэкономических операций. Внешнеторговые операции и методы их осуществления. Экспортно-импортные, реэкспортные и реимпортные операции, операции встречной торговли, натурального обмена. Компенсационные сделки: коммерческая компенсация, встречные закупки, авансовые закупки, офсетная (джентльменское) соглашение, свитч (с передачей финансовых обязательств). Выкуп устаревшей продукции. Поставки на комплектацию. Толлинг. Операции встречной торговли в рамках промышленного сотрудничества (простые и сложные компенсационные соглашения, производственное кооперирование, франчайзинг товаров и услуг). Арендные операции. Операции по международной торговле научно-техническими знаниями	Семинарское занятие №9 1. Собеседование по материалу Т. 2.1, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Обсуждение вопросов. - техника и организация отдельных внешнеэкономических операций; - проблемы развития лизинга; - проблемы развития промышленного сотрудничества. 3. Подведение итогов занятия.	2	
		Семинарское занятие №10 1. Разбор методики оценки эффективности экспортно-импортных операций. 2. Выдача задания для самостоятельной работы 3. Подведение итогов занятия.	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	и опытом, инженерно-техническими услугами. Консалтинговые операции. Операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической продукции.			
Тема 2.3. Торговое посредничество в ВЭД	Виды торгового посредничества и его субъекты: агенты, представители, брокеры, маклеры. Понятие «делькредере»	Семинарское занятие №11 1. Собеседование по материалу Т. 2.3, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Обсуждение вопросов. - проблемы доступа к информации при проведении международных маркетинговых исследований; - практика коммерческого переписки с торговыми посредниками. 3. Подведение итогов занятия.	2	
		Семинарское занятие №12 1. Разбор тестов и задач. 2. Письменный опрос по материалу Т. 2.3. 3. Выдача задания для самостоятельной работы. 4. Подведение итогов занятия.	2	
Раздел 3. Внешнеторговые сделки и контракты				
Тема 3.1. Договорные отношения в ВЭД	Понятие внешнеэкономического договора и его правовое обеспечение. Виды внешнеэкономических договоров. Проведение предварительных	Семинарское занятие №13 1. Собеседование по материалу Т. 3.1, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Обсуждение вопросов.	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	<p>переговоров. Составление протокола о намерениях и предварительного контракта. Использование узансов в практике контрактной деятельности. Составление и подписание итоговой редакции внешнеэкономического контракта.</p> <p>Выполнение контрактных обязательств и контроль за ним. Имущественная ответственность. Определение размеров штрафных санкций в контракте. Ответственность независимо от вины. Основания освобождения от ответственности. Ограничение ответственности в отдельных правоотношениях с иностранным элементом в сфере ВЭД.</p> <p>Претензионно-рекламационная работа по поводу просрочки поставки или недопоставки в надлежащий срок, недостачи или другой потеря товаров при его поставке, поставке товаров ненадлежащего качества. Порядок рассмотрения споров в ВЭД. Международный коммерческий арбитраж (третейский суд) как основной метод разрешения споров, возникающих в сфере международной торговли.</p> <p>Способы и порядок прекращения внешнеторговых контрактов.</p>	<p>- эволюция международного нормативно-правового регулирования договорных отношений;</p> <p>- практика использования узансов в международной торговле;</p> <p>- содержание планирования мероприятий по управлению контрактами</p> <p>3. Подведение итогов занятия.</p>		
		<p>Семинарское занятие №14</p> <p>1. Разбор методики оценивания результатов контрактной деятельности, решения задач.</p> <p>2. Письменный опрос по материалу Т. 3.1.</p> <p>3. Выдача задания для самостоятельной работы.</p> <p>4. Подведение итогов занятия.</p>	2	
Тема 3.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи	Структура, содержание и особенности оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи: преамбула (определение сторон),	<p>Семинарское занятие №15</p> <p>1. Собеседование по материалу Т. 3.2, контроль усвоения категориального</p>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	определения и терминология, предмет контракта, количество, базисные условия поставок, цена и общая сумма контракта, качество товара, срок и дата поставки, условия платежа, сдача-приемка товара, отгрузка товара, санкции, страхование, форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы, арбитраж, другие условия, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.	аппарата. 2. Обсуждение вопросов. - современные средства обеспечения выполнения контрактных обязательств; - проблемы компетенции арбитража и арбитражной процедуры в контрактных отношениях 2. Подведение итогов занятия		
		Семинарское занятие №16 1. Разбор тестов по Т. 3.2. 2. Решение типовых ситуационных задач по Т. 3.2. 3. Выдача задания для самостоятельной работы. 4. Подведение итогов занятия.	2	2
Тема 3.3. Базисные условия поставки INCOTERMS 2010	Базисные условия поставки INCOTERMS 2010. Внешнеторговая цена: сущность, классификация. Основные факторы ценообразования. Трансфертные цены. Этапы формирования контрактной цены, взаимосвязь цены, себестоимости, дохода, прибыли. Способы фиксации цен, скидки и надбавки. Использование Инкотермс® 2010 в ценообразовании.	Семинарское занятие №17 1. Обсуждение вопросов использования Инкотермс© 2010 во внешнеэкономических сделках. 2. Опрос по материалам Т. 3.3. 3. Подведение итогов занятия	2	
		Семинарское занятие №18 1. Разбор методики исчисления фактурных цен по различным базисным условиям поставки. 2. Решение задач и разбор тестов.	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
		3. Подведение итогов занятия.		
Раздел 4. Обеспечительные механизмы внешнеэкономической деятельности				
Тема 4.1. Валютно-финансовое регулирование ВЭД предприятия	Валютно-финансовый механизм регулирования ВЭД в рамках валютной политики государства. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Способы, формы и виды международных расчетов. Международные кредитные операции, банковские гарантии. Риски ВЭД и способы их страхования	Семинарское занятие №19 1. Собеседование по материалу Т. 4.1, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Обсуждение вопросов. - особенности применения валютно-финансовых регуляторов при ведении ВЭД; - особенности отражения валютно-финансовых условий внешнеторгового контракта; - проблемы избегания валютных и финансовых рисков во внешнеэкономических отношениях. 3. Подведение итогов занятия	2	
		Семинарское занятие №20 1. Разбор тестов по Т. 4.1. 2. Решение типовых ситуационных задач по Т. 4.1. 3. Выдача задания для самостоятельной работы. 4. Подведение итогов занятия.	2	
Тема 4.2. Транспортное обеспечение ВЭД	Сущность транспортного обеспечения ВЭД. Транспортно-экспедиционная деятельность. Виды международных перевозок и их правовое регулирование.	Семинарское занятие №21 1. Собеседование по материалу Т. 4.2, контроль усвоения категориального аппарата.	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	Договорные условия транспортных перевозок	2. Обсуждение вопросов. - направления и механизмы транспортного обеспечения ВЭД предприятия; - проблемы обоснования выбора вида транспортировки. 3. Подведение итогов занятия		
		Семинарское занятие №22 1. Разбор тестов по Т. 3.2. 2. Решение типовых ситуационных задач по Т. 3.2. 3. Выдача задания для самостоятельной работы. 4. Подведение итогов занятия.	2	
Тема 4.3. Страхование ВЭД	Понятие и особенности страхования в ВЭД. Пути минимизации рисков надежности партнера в осуществлении внешнеэкономических операций. Информационные, инновационные и конъюнктурные риски. Ситуационный анализ. Разработка экспертных или маркетинговых систем. Структура страхования внешнеэкономической деятельности.	Семинарское занятие №23 1. Собеседование по материалу Т. 4.3, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Обсуждение вопросов. - современные средства страхования рисков сферы ВЭД; - проблемы страхования внешнеэкономической деятельности 3. Подведение итогов занятия	2	
		Семинарское занятие №24 1. Разбор тестов по Т. 4.3. 2. Решение типовых ситуационных задач по	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
		Т. 4.3. 3. Выдача задания для самостоятельной работы. 4. Подведение итогов занятия.		
Тема 4.4. Роль качества во внешнеэкономической деятельности	<p>Качество как понятие. «Относительное качество», «мера качества».</p> <p>Качество проекта. Качество изготовления. Качество эксплуатации. Показатели качества.</p> <p>Сертификация продукции в ВЭД. Системы сертификации в ВЭД. Система управления качеством в сфере ВЭД.</p>	<p>Семинарское занятие №25</p> <p>1. Обсуждение вопроса особенности формирования цены в импортных контрактах -</p> <p>2. Разбор методики вычисления соотношения фактурных цен и таможенной стоимости при экспорте и импорте.</p> <p>3. Подведение итогов занятия.</p>	2	
		<p>Семинарское занятие №26</p> <p>1. Обсуждение вопроса типичные ошибки в контрактах;</p> <p>2. Письменный опрос по материалу Т. 4.4;</p> <p>3. Выдача задания для самостоятельной работы.</p> <p>4. Подведение итогов занятия.</p>	2	
Раздел 5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия				
Тема 5.1. Инвестиционная политика и инвестиционная привлекательность предприятия в ВЭД	<p>Инвестиционная политика государства. Инвестиционная привлекательность. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия. Факторы инвестиционной привлекательности предприятия. Инвесторы. Модель оценки</p>	<p>Семинарское занятие №27</p> <p>1. Собеседование по материалу Т. 5.1, контроль усвоения категориального аппарата.</p> <p>2. Обсуждение вопросов. - направления формирования инвестиционной политики государства в современных условиях</p>	2	2

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
		<p>хозяйствования;</p> <p>- подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий сферы ВЭД;</p> <p>- факторы инвестиционной привлекательности.</p> <p>3. Подведение итогов занятия.</p>		
		<p>Семинарское занятие №28</p> <p>1. Решение задач и разбор тестов.</p> <p>2. Выдача задания для самостоятельной работы.</p> <p>3. Подведение итогов занятия</p>	2	
Тема 5.2. Инновации в ВЭД	<p>Инновации и инновационное развитие.</p> <p>Инновационная основа внешнеэкономической деятельности предприятий.</p>	<p>Семинарское занятие №29</p> <p>1. Собеседование по материалу Т. 5.2, контроль усвоения категориального аппарата.</p> <p>2. Подведение итогов занятия.</p>	2	
		<p>Семинарское занятие №30</p> <p>1. Решение задач и разбор тестов по Т. 5.2.</p> <p>2. Выдача задания для самостоятельной работы.</p> <p>3. Подведение итогов занятия</p>	2	
Тема 5.3. Внешнеэкономическая стратегия предприятия	<p>Стратегия конкурентоспособности предприятия на внешних рынках: сущность, составляющие, факторы влияния и формирования.</p> <p>Особенности разработки</p>	<p>Семинарское занятие №31</p> <p>1. Собеседование по материалу Т. 5.3, контроль усвоения категориального аппарата.</p> <p>2. Подведение итогов</p>	2	

Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание разделов дисциплины	Содержание семинарских занятий		
			Кол-во часов	
			о	з
1	2	3	4	5
	стратегии конкурентоспособности предприятия: национальный и международный опыт	занятия. Семинарское занятие №32 1. Решение задач и разбор тестов по Т. 5.3. 2. Выдача задания для самостоятельной работы. 3. Подведение итогов занятия	2	
Тема 5.4. Анализ эффективности ВП и ВЭД	Платежный баланс страны. Показатели платежного баланса государства. Товарная структура экспорта и импорта. Географическая структура экспорта и импорта. Темпы роста и прироста в экспортно-импортных операциях.	Семинарское занятие №33 1. Собеседование по материалу Т. 5.4, контроль усвоения категориального аппарата. 2. Подведение итогов занятия.	2	
	Анализ контрактной деятельности предприятия. Экономическая эффективность внешнеторговых операций. Показатели эффекта экспорта и импорта, оценка параметров внешнеэкономических операций.	Семинарское занятие №34 1. Решение задач и разбор тестов по Т. 5.4. 2. Выдача задания для самостоятельной работы. 3. Подведение итогов занятия	2	

5. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

5.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Батченко Л. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчально-методичний комплекс дисципліни / Л. В. Батченко, К. Є. Мойсеєнко, С. М. Науменко. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – 195 с.

2. Батченко Л. В., Основи зовнішньоекономічної діяльності : Практикум / Батченко Л. В., Мойсеєнко К. Є., Заводовський С. В., Науменко С. М. – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – 165 с.

3. Батченко Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Методичні рекомендації до виконання індивідуальних завдань з дисципліни / Батченко Л. В., Мойсеєнко К. Є., Заводовський С. В., Марина А. С. – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – 83 с.

Перечень контрольных вопросов для самоподготовки

1. Понятие и содержание ВЭД, ее принципы, формы и виды ВЭД. Показатели развития ВЭД.
2. Механизмы внешнеэкономической политики государства.
3. Субъекты ВЭД и их правовой статус. Регистрация субъектов ВЭД в соответствии с национальным законодательством.
4. Общие принципы национального и наднационального нормативно-правового обеспечения ВЭД предприятий.
5. Сущность и направления регулирования ВЭД.
6. Таможенный тариф и классификация таможенных пошлин.
7. Таможенная стоимость и методы ее определения.
8. Порядок начисления и уплаты таможенной пошлины, таможенного и единого сбора, акцизного налога, НДС при пересечении таможенной границы.
9. Таможенные режимы и их характеристика. Особенности налогообложения в зависимости от таможенного режима.
10. Таможенное оформление и его формы, основные таможенные документы. Таможенный контроль и методы его осуществления.
11. Лицензирование и квотирование ВЭД, виды лицензий и квот. Механизмы лицензирования и квотирования.
12. Технические барьеры в ВЭД, запреты, ограничения и обеспечительные меры по внешнеэкономической деятельности, политика государственных закупок.
13. Финансовые инструменты нетарифного регулирования: экспортные субсидии, кредиты, импортные депозиты.
14. Защита конкуренции в ВЭД: антидемпинговые, компенсационные и специальные меры.
15. Сущность и направления валютного регулирования. Валютные операции, валютный оборот и его ограничения.
16. Ответственность за нарушение законодательства во внешнеэкономической деятельности.
17. Классификация и характеристика форм выхода на внешние рынки: экспорт, контрактное сотрудничество, совместное предпринимательство.
18. Критерии выбора форм выхода предприятий на внешние рынки.
19. Понятие международного маркетинга и характер маркетинговой деятельности на международных рынках.
20. Понятие и виды внешнеэкономических операций, методы их осуществления
21. Понятие внешнеэкономического договора и его правовое обеспечение. Виды внешнеэкономических договоров.
22. Имущественная ответственность. Определение размеров штрафных санкций в контракте. Ответственность независимо от вины. Основания освобождения от ответственности. Ограничение ответственности в отдельных правоотношениях с иностранным элементом в сфере ВЭД.
23. Претензионно-рекламационная работа по поводу просрочки поставки или недопоставки в надлежащий срок, недостачи или другой потеря товаров при его поставке, поставке товаров ненадлежащего качества.
24. Порядок рассмотрения споров в ВЭД. Международный коммерческий арбитраж (третейский суд) как основной метод разрешения споров, возникающих в сфере международной торговли.
25. Структура, содержание и особенности оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи: преамбула (определение сторон), определения и терминология, предмет контракта, количество, базисные условия поставок, цена и общая сумма контракта, качество товара, срок и дата поставки, условия платежа, сдача-приемка товара, отгрузка товара, санкции, страхование, форс-мажор или обстоятельства

непреодолимой силы, арбитраж, другие условия, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

26. Базисные условия поставки INCOTERMS 2010
27. Внешнеторговая цена: сущность, классификация.
28. Трансфертные цены. Этапы формирования контрактной цены, взаимосвязь цены, себестоимости, дохода, прибыли.
29. Способы фиксации цен, скидки и надбавки. Использование Инкотермс® 2010 в ценообразовании.
30. Товарная структура экспорта и импорта.
31. Географическая структура экспорта и импорта.
32. Экономическая эффективность внешнеторговых операций.
33. Показатели эффекта экспорта и импорта, оценка параметров внешнеэкономических операций.

5.2. Перечень основной учебной литературы

1. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності [текст] : підруч. для студ. : зат. м-вом освіти і науки України / О. П. Гребельник . – 3-те вид., перероб. та доп. – К : Центр учбової літератури, 2008 . – 432 с.
2. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : Навчальний посібник / М. І. Дідківський. – К. : Знання, 2006. – 462 с.
3. Зінь Е. А. Основи зовнішньоекономічної діяльності [текст] : підручник.: рек. М-вом освіти і науки України / Е. А.Зінь, Н. С.Дука . – К. : Кондор, 2009. – 432 с.
4. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції та контракти : Навчальний посібник / [Козик В. В., Панкова Л. А., Карп'як Я. С., Григор'єв О. Ю., Босак А. О.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
5. Вишняков А. К. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине : Учебное пособие / А. К. Вишняков. – Х. : ООО «Одиссей», 2005. – 256 с.
6. Економіко-правові аспекти регулювання зовнішньоекономічної діяльності у контексті міжнародної інтеграції України : монографія / Л. В. Батченко, О. О. Ашурков, В. В. Дятлова, В. А. Малига, О. Г. Ткаченко та ін. – Донецьк : ВІК, 2009. – 327 с.
7. Воронкова А. Е. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / [А. Е. Воронкова, В. Г. Лежепкокова, О. В. Свірідова, Ю. С. Погорелов]. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. – 320 с.
8. Філіпенко Т. В. Механізм державного управління валютним ринком України : монографія / Т. В. Філіпенко. – Донецьк : ВІК, 2010. – 491 с.
9. Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення: монографія / за ред. О. О. Ашуркова ; НАНУ, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 406 с.
10. Ткаченко О. Г. Організаційно-правові засади зовнішньоекономічної діяльності в Україні [текст] : навчальний посібник / О. Г.Ткаченко,Т. В.Філіпенко. – Донецьк : ДонДУУ, 2008 . – 153 с.
11. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності [текст] : навчальний посібник : реком.м-вом освіти і науки України / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. – 2-е вид.,перероб. та доп. – К. : Професіонал, 2009. – 216 с.

5.3. Перечень дополнительной литературы

1. Васюренко В. О. Фінансове регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В. О. Васюренко ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2010. – 20 с.

2. Фурдичко Л. Є. Маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності та його ефективність : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.02 / Л. Є. Фурдичко ; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. – Л., 1998. – 16 с.
3. Ткаченко О. В. Маркетингова стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / О. В. Ткаченко ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2005. – 20 с.
4. Салун М. М. Економічна оцінка ризиків у зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / М. М. Салун ; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – 20 с.
5. Матвеева В. Ю. Зовнішньоторговельна детермінанта розвитку національної економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03 / В. Ю. Матвеева ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – Донецьк, 2010. – 20 с.
6. Укіс Ю. О. Роль неформальних інститутів у перехідній економічній системі : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Ю. О. Укіс ; Харк. нац. ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2005. – 16 с.
7. Пластун В. Л. Фінансове забезпечення розрахункових відносин у зовнішньоекономічній діяльності підприємств : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / В. Л. Пластун ; Укр. акад. банк. справи Нац. банку України. – Суми, 2006. – 17 с.
8. Колінець Л. Б. Фінансово-кредитний інструментарій стимулювання зовнішньоекономічної діяльності у світовій економічній системі : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.05.01 / Л. Б. Колінець ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Т., 2005. – 20 с.
9. Науменко С. М. Базисні умови постачань товарів: перспективи застосування у зовнішньоекономічних контрактах / С. М. Науменко, Є. В. Дятлов // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю : зб.наук.пр. ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – Т. XIII. Економіка ; вип. 231. – С. 311-320.
10. Науменко С. М. Вибір іноземних партнерів при здійсненні ЗЕД / С. М. Науменко, А. В. Гутарева // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю : зб.наук.пр. ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2012. – Т. XIII. – Економіка ; вип. 244. – С. 108-116.

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

1. Сайт Асоціації експортерів та імпортерів «ЗЕД» [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.zed.ua>.
2. Сайт ДНР Консалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://dnr-consulting.com/index/vneshneehkonom_deyatelnost/0-50.
3. Сайт ДНР Таможня [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://dnr-tamozhnya.ru/index/akkreditacija_v_mds_dnr/0-10.
4. Донецкая Народная Республика / Официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://dnr-online.ru>.

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

7.1. Перечень информационных технологий

использование электронных презентаций;
организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты.

7.2. Перечень программного обеспечения

1. MS Office.
2. Компьютерная презентация тем.

7.3. Перечень информационных справочных систем (при необходимости)

Информационные справочные системы не используются

8. Фонд оценочных средств для контроля уровня сформированности компетенций

8.1. Виды промежуточной аттестации

Вид промежуточной аттестации – зачет (семестр 5), экзамен (семестр 6)

Перечень вопросов к промежуточному контролю знаний студентов (на зачет в 5 семестре)

1. Мотивы выхода предприятия на внешние рынки.
 2. Понятие и содержание ВЭД, ее принципы. Формы и виды ВЭД.
 3. Субъекты ВЭД и их правовой статус. Режимы хозяйствования.
 4. Регистрация субъектов ВЭД в соответствии с национальным законодательством.
 5. Анализ и оценка современного состояния ВЭД. Показатели развития ВЭД.
 6. Механизмы внешнеэкономической политики государства.
 7. Сущность и основные направления внешнеэкономической политики. Сущность и направления государственного регулирования ВЭД, основные элементы системы госрегулирования ВЭД.
 8. Общие принципы национального и наднационального нормативно-правового обеспечения ВЭД предприятий.
 9. Сущность и классификация инструментов нетарифного регулирования.
 10. Лицензирование и квотирование ВЭД, виды лицензий и квот. Механизмы лицензирования и квотирования.
 11. Технические барьеры в ВЭД, запреты, ограничения и обеспечительные меры по внешнеэкономической деятельности, политика государственных закупок.
 12. Финансовые инструменты нетарифного регулирования: экспортные субсидии, кредиты, импортные депозиты.
 13. Защита конкуренции в ВЭД: антидемпинговые, компенсационные и специальные меры.
 14. Сущность и направления регулирования ВЭД.
 15. Таможенный тариф и классификация таможенных пошлин.
 16. Таможенная стоимость и методы ее определения.
 17. Порядок начисления и уплаты таможенной пошлины, таможенного и единого сбора, акцизного налога, НДС при пересечении таможенной границы.
 18. Таможенные режимы и их характеристика. Особенности налогообложения в зависимости от таможенного режима.
 19. Таможенное оформление и его формы, основные таможенные документы.
 20. Таможенный контроль и методы его осуществления.
 21. Налогообложение субъектов ВЭД. Отражение таможенных платежей в ГТД.
 22. Особенности налогообложения НДС при осуществлении торговых операций с товарами и услугами, возмещение НДС.
 23. Особенности взимания акцизного налога.
 24. Налог на прибыль и подоходный налог для субъектов ВЭД. Проблема двойного налогообложения.
 25. Зоны со специальным режимом хозяйственной деятельности, понятие оффшорных юрисдикций.
 26. Классификация и характеристика видов СЭЗ.
 27. Основные проблемы сотрудничества оффшорных и оншорных компаний. Регулирование сотрудничества с оффшорными юрисдикциями.
 28. Сущность и направления валютного регулирования.
- Понятие и виды внешнеэкономических операций. Внешнеторговые операции и методы их осуществления.

29. Виды торгового посредничества и его субъекты (агенты, представители, брокеры, маклеры), понятие «делькредере».
30. Экспортно-импортные, реэкспортные и реимпортных операции, операции встречной торговли, натурального обмена.
31. Компенсационные сделки: коммерческая компенсация, встречные закупки, авансовые закупки, офсетная (джентльменское) соглашение, свитч (с передачей финансовых обязательств).
32. Выкуп устаревшей продукции. Поставки на комплектацию.
33. Голлинг.
34. Операции встречной торговли в рамках промышленного сотрудничества (простые и сложные компенсационные соглашения, производственное кооперирование, франчайзинг товаров и услуг).
35. Арендные операции.
36. Операции по международной торговле научно-техническими знаниями и опытом, инженерно-техническими услугами.
37. Консалтинговые операции.
38. Операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической продукции.
39. Экономическая эффективность внешнеторговых операций. Показатели эффекта экспорта и импорта.
40. Классификация и характеристика форм выхода на внешние рынки: экспорт, контрактное сотрудничество, совместное предпринимательство.
41. Критерии выбора форм выхода предприятий на внешние рынки.
42. Понятие международного маркетинга и характер маркетинговой деятельности на международных рынках.
43. Понятие внешнеэкономического договора и его правовое обеспечение. Виды внешнеэкономических договоров.
44. Проведение предварительных переговоров. Составление и подписание внешнеэкономического контракта.
45. Выполнение контрактных обязательств и контроль за ним. Анализ контрактной деятельности предприятия.
46. Имущественная ответственность. Основания освобождения от ответственности.
47. Претензионно-рекламационная работа в ВЭД.
48. Порядок рассмотрения споров в ВЭД. Международный коммерческий арбитраж как основной метод разрешения споров, возникающих в сфере международной торговли.
49. Способы и порядок прекращения внешнеторговых контрактов.
50. Структура, содержание и особенности оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи: преамбула (определение сторон), определения и терминология, предмет контракта, количество, цена и общая сумма контракта.
51. Структура, содержание и особенности оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи: качество товара, срок и дата поставки, сдача-приемка товара, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.
52. Базисные условия поставки Инкотермс® 2010 группы Е, F.
53. Базисные условия поставки Инкотермс® 2010 группа С.
54. Базисные условия поставки Инкотермс® 2010 группа D.
55. Внешнеторговая цена: сущность, классификация. Основные факторы ценообразования.
56. Трансфертные цены.
57. Этапы формирования контрактной цены, взаимосвязь цены, себестоимости, дохода, прибыли.

Перечень вопросов к промежуточному контролю знаний студентов (на экзамен в 6 семестре)

1. Мотивы выхода предприятия на внешние рынки.
2. Понятие и содержание ВЭД, ее принципы. Формы и виды ВЭД.
3. Субъекты ВЭД и их правовой статус. Режимы хозяйствования.
4. Регистрация субъектов ВЭД в соответствии с национальным законодательством.
5. Анализ и оценка современного состояния ВЭД. Показатели развития ВЭД.
6. Механизмы внешнеэкономической политики государства.
7. Сущность и основные направления внешнеэкономической политики. Сущность и направления государственного регулирования ВЭД, основные элементы системы госрегулирования ВЭД.
8. Общие принципы национального и наднационального нормативно-правового обеспечения ВЭД предприятий.
9. Сущность и классификация инструментов нетарифного регулирования.
10. Лицензирование и квотирование ВЭД, виды лицензий и квот. Механизмы лицензирования и квотирования.
11. Технические барьеры в ВЭД, запреты, ограничения и обеспечительные меры по внешнеэкономической деятельности, политика государственных закупок.
12. Финансовые инструменты нетарифного регулирования: экспортные субсидии, кредиты, импортные депозиты.
13. Защита конкуренции в ВЭД: антидемпинговые, компенсационные и специальные меры.
14. Сущность и направления регулирования ВЭД.
15. Таможенный тариф и классификация таможенных пошлин.
16. Таможенная стоимость и методы ее определения.
17. Порядок начисления и уплаты таможенной пошлины, таможенного и единого сбора, акцизного налога, НДС при пересечении таможенной границы.
18. Таможенные режимы и их характеристика. Особенности налогообложения в зависимости от таможенного режима.
19. Таможенное оформление и его формы, основные таможенные документы.
20. Таможенный контроль и методы его осуществления.
21. Налогообложение субъектов ВЭД. Отражение таможенных платежей в ГТД.
22. Особенности налогообложения НДС при осуществлении торговых операций с товарами и услугами, возмещение НДС.
23. Особенности взимания акцизного налога.
24. Налог на прибыль и подоходный налог для субъектов ВЭД. Проблема двойного налогообложения.
25. Зоны со специальным режимом хозяйственной деятельности, понятие оффшорных юрисдикций.
26. Классификация и характеристика видов СЭЗ.
27. Основные проблемы сотрудничества оффшорных и оншорных компаний. Регулирование сотрудничества с оффшорными юрисдикциями.
28. Сущность и направления валютного регулирования.
29. Валютные операции, валютный оборот и его ограничения.
30. Порядок приобретения и использования валюты, валютных счетов.
31. Валютный контроль и его средства.
32. Ответственность за нарушение законодательства во внешнеэкономической деятельности.
33. Понятие и виды внешнеэкономических операций. Внешнеторговые операции и методы их осуществления.
34. Виды торгового посредничества и его субъекты (агенты, представители, брокеры, маклеры), понятие «делькредере».

35. Экспортно-импортные, реэкспортные и реимпортные операции, операции встречной торговли, натурального обмена.
36. Компенсационные сделки: коммерческая компенсация, встречные закупки, авансовые закупки, офсетная (джентльменское) соглашение, свитч (с передачей финансовых обязательств).
37. Выкуп устаревшей продукции. Поставки на комплектацию.
38. Толлинг.
39. Операции встречной торговли в рамках промышленного сотрудничества (простые и сложные компенсационные соглашения, производственное кооперирование, франчайзинг товаров и услуг).
40. Арендные операции.
41. Операции по международной торговле научно-техническими знаниями и опытом, инженерно-техническими услугами.
42. Консалтинговые операции.
43. Операции по техническому обслуживанию и обеспечению запасными частями машинотехнической продукции.
44. Экономическая эффективность внешнеторговых операций. Показатели эффекта экспорта и импорта.
45. Классификация и характеристика форм выхода на внешние рынки: экспорт, контрактное сотрудничество, совместное предпринимательство.
46. Критерии выбора форм выхода предприятий на внешние рынки.
47. Понятие международного маркетинга и характер маркетинговой деятельности на международных рынках.
48. Иностранное инвестирование, его формы и механизмы.
49. Порядок осуществления прямых и портфельных иностранных инвестиций согласно отечественного законодательства.
50. Порядок создания и деятельности представительств иностранных субъектов хозяйствования.
51. Сущность совместных предприятий и особенности их функционирования согласно отечественного законодательства.
52. Оценка эффективности совместных предприятий.
53. Сущность и направления маркетингового обеспечения ВЭД.
54. Маркетинговое исследование внешнего рынка.
55. Оценка конкурентоспособности товаров на внешних рынках.
56. Поиск и оценка, установление контактов с зарубежным партнером.
57. Понятие внешнеэкономического договора и его правовое обеспечение. Виды внешнеэкономических договоров.
58. Проведение предварительных переговоров. Составление и подписание внешнеэкономического контракта.
59. Выполнение контрактных обязательств и контроль за ним. Анализ контрактной деятельности предприятия.
60. Имущественная ответственность. Основания освобождения от ответственности.
61. Претензионно-рекламационная работа в ВЭД.
62. Порядок рассмотрения споров в ВЭД. Международный коммерческий арбитраж как основной метод разрешения споров, возникающих в сфере международной торговли.
63. Способы и порядок прекращения внешнеторговых контрактов.
64. Структура, содержание и особенности оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи: преамбула (определение сторон), определения и терминология, предмет контракта, количество, цена и общая сумма контракта.
65. Структура, содержание и особенности оформления внешнеторговых контрактов купли-продажи: качество товара, срок и дата поставки, сдача-приемка товара, юридические адреса и банковские реквизиты сторон.

66. Базисные условия поставки Инкотермс® 2010 группы Е, F.
67. Базисные условия поставки Инкотермс® 2010 группа С.
68. Базисные условия поставки Инкотермс® 2010 группа D.
69. Внешнеторговая цена: сущность, классификация. Основные факторы ценообразования.
70. Трансфертные цены.
71. Этапы формирования контрактной цены, взаимосвязь цены, себестоимости, дохода, прибыли.
72. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности. Критерии выбора вида транспорта.
73. Этапы организации транспортных операций в ВЭД, специфика деятельности транспортно-экспедиционных предприятий, оценка затрат на транспортные операции.
74. Особенности использования морского транспорта в ВЭД.
75. Особенности использования железнодорожного транспорта в ВЭД.
76. Особенности использования авиатранспорта в ВЭД.
77. Особенности использования автомобильного транспорта в ВЭД.
78. Транспортные условия внешнеторгового контракта, претензии и иски в транспортном обеспечении ВЭД.
79. Виды транспортных договоров при международных перевозках, транспортно-экспедиционная документация.
80. Определение валютных условий внешнеторговых контрактов.
81. Банковский перевод как форма расчетов по внешнеторговому контракту.
82. Аккредитив как форма расчета по внешнеторговому контракту.
83. Инкассо как форма расчетов по внешнеторговому контракту.
84. Расчеты по открытому счету.
85. Вексельные расчеты в ВЭД
86. Чековые расчеты в ВЭД.
87. Использование банковских гарантий в международных расчетах.
88. Факторинг и форфейтинг как внешнеэкономические операции.
89. Риски в ВЭД и их страхование.
90. Способы страхования валютных рисков.

Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний и умений), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме устного опроса (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (ответы на вопросы, тестовые задания), включая задания для самостоятельной работы.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины в форме зачета, позволяет оценить уровень сформированности компетенций и может осуществляться по результатам текущего контроля, тестовых заданий и т.п.

8.2. Показатели и критерии оценки результатов освоения дисциплины

Средним баллом за дисциплину является средний балл за текущую учебную деятельность.

Механизм конвертации результатов изучения студентом дисциплины в оценки по государственной шкале и шкале ECTS представлен в таблице.

Средний балл по дисциплине (текущая успеваемость)	Отношение полученного студентом среднего балла по дисциплине к максимально	Оценка по государственной шкале	Оценка по шкале ECTS	Определение
---	--	---------------------------------	----------------------	-------------

	возможной величине этого показателя			
4,5 – 5,0	90% – 100%	5	A	отлично – отличное выполнение с незначительным количеством неточностей (до 10%)
4,0 – 4,49	80% – 89%	4	B	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 20%)
3,75 – 3,99	75% – 79%	4	C	хорошо – в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 25%)
3,25 – 3,74	65% – 74%	3	D	удовлетворительно – неплохо, но со значительным количеством недостатков (до 35%)
3,0 – 3,24	60% – 64%	3	E	достаточно – выполнение удовлетворяет минимальные критерии, но со значительным количеством недостатков (до 40%)
до 3,0	35% – 59%	2	FX	неудовлетворительно с возможностью повторной сдачи (ошибок свыше 40%)
	0 – 34%	2	F	неудовлетворительно – надо поработать над тем, как получить положительную оценку (ошибок свыше 65%)

8.3. Критерии оценки работы студента

Шкалы оценок: 90 – 100% – оценка «отлично»

75 – 89% – оценка «хорошо»

60 – 74% – оценка «удовлетворительно»

0 – 60% – оценка «неудовлетворительно».

Если на занятии студент выполняет несколько заданий, оценка за каждое задание выставляется отдельно.

8.3.1. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы)

При подготовке к семинарским занятиям и самостоятельном изучении темы студенты используют тесты и задачи представленные в практикуме (Батченко Л. В., Основы зовнішньоекономічної діяльності : Практикум / Батченко Л. В., Мойсеєнко К. Є., Заводовський С. В., Науменко С. М. – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – 165 с.).

Тестовые задания для проверки знаний студентов

1. Переход к рыночной экономике в направлении ВЭД характеризуется:

- а) прямым административным управлением;
- б) планированием и прямым контролем за деятельностью субъектов ВЭД;
- в) экономическими и правовыми механизмами управления.

2. Основными принципами государственного регулирования ВЭД являются:

- а) единство внешнеэкономической политики как части внешней политики Украины;
- б) приоритет экономических мер регулирования;
- в) надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений;
- г) использование преимуществ международного разделения труда;
- д) предполагается вмешательство государства и его органов в ВЭД.

3. Протекционистские меры государства направлены на:

- а) защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции;
- б) на снижение ограничений во внешней торговле;
- в) на осуществление государственной монополии на экспорт или импорт отдельных видов товаров.

4. Лицензирование как мера регулирования ВЭД предполагает:

- а) осуществление государственной монополии на экспорт(импорт) отдельных видов товаров;
- б) координацию и регулирование внешнеторговой деятельности;
- в) согласование действий соответствующих министерств и ведомств с их территориальными органами.

5. Квотирование – это:

- а) ограничения, вводимые на импорт или экспорт товаров в стоимости или в физическом выражении на определенный период времени;
- б) проведение расследования всех обстоятельств, связанных с введением защитных мер;
- в) защита внешнего финансового положения и поддержка платежного баланса страны

6. Основные направления государственной поддержки экспорта следующие:

- а) финансовая поддержка;
- б) таможенно-тарифное и налоговое стимулирование;
- в) проведение маркетинговых исследований, подготовка справок по просьбе украинских предприятий;
- г) содействие в организации деловых визитов, встреч, переговоров;
- д) предоставление услуг по кредитованию и страхованию.

7. Каким органом государственного управления ВЭД утверждаются экспортно-импортные квоты:

- а) Советом Министров;
- б) Министерством экономического развития;
- в) Министерством доходов и сборов;
- г) Государственной таможенной службой.

8. Территории приоритетного развития – это:

- а) территории со сложными социально-экономическими и экологическими условиями;
- б) территории, где действует специальный режим инвестиционной деятельности;

в) создаются в административных границах районов, городов или областей для оздоровления экономики и создания новых рабочих мест.

9. Торгово-промышленная палата относится к группе организаций, которые способствуют развитию внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными странами и является:

- а) негосударственной, некоммерческой общественной организацией;
- б) добровольным объединением ее основателей;
- в) прибыльной организацией, прибыль которой распределяется между ее членами поровну.

10. Экспортные операции предполагают:

- а) закупку и ввоз иностранных товаров для реализации их на внутреннем рынке стран-контрагентов;
- б) продажу и вывоз товаров за рубеж для передачи их в собственность иностранному контрагенту;
- в) установление прямых связей между производителем и конечным потребителем товара на основе купли-продажи.

11. Посредников, участвующих в поиске иностранных партнеров, подготовке документов и оформлении соглашений купли-продажи называют:

- а) брокеры;
- б) дилеры;
- в) реэкспортеры;
- г) контрагенты.

12. Оферта – это:

- а) устное предложение, направленное возможному покупателю о продаже партии товара на определенных продавцом условиях;
- б) письменное предложение, направленное возможному покупателю о продаже партии товара на определенных продавцом условиях;
- в) предложение, адресованное неопределенному кругу лиц.

13. Торговые обычаи – это:

- а) правила поведения в области предпринимательской деятельности не предусмотренные законодательством;
- б) традиции исполнения тех или иных обязательств;
- в) норма закона.

14. Торговые обыкновения – это:

- а) являются источником права и не зависят от воли сторон.
- б) необходимость регулирования отношений сторон;
- в) заведенный в торговых отношениях порядок, который служит для определения воли сторон, прямо не выраженной в договоре;

15. Таможенно-тарифное регулирование выполняет основные функции:

- а) организующую;
- б) регулиующую;
- в) протекционистскую;
- г) фискальную.

16. Сущность арендной операции заключается:

- а) предоставление одной из сторон объекта в исключительное пользование на установленный срок;
- б) продажа одной из сторон объекта за установленное вознаграждение;
- в) перепродажа одной из сторон объекта за определенную плату.

17. Преимущества торговли лицензиями:

- а) короткий срок окупить расходы;
- б) получить дополнительную прибыль;
- в) использовать местную более дешевую рабочую силу;

- г) обеспечить близость к источникам сырья;
- д) доступ к передовым научно-техническим достижениям.

18. Маркетинговое исследование рынка для ВЭД включает:

- а) изучение спроса и предложения;
- б) изучение условий работы на конкретном рынке товара;
- в) обновление и расширение номенклатуры и ассортимента товаров;
- г) совершенствование производства отдельного товара.

19. Франчайзинг обладает преимуществом:

- а) увеличить число торговых точек;
- б) расширить источники доходов;
- в) использовать торговую марку

20. Важным способом валютного регулирования является:

- а) конвертируемость национальных денежных единиц;
- б) ограниченность возможности свободной покупки и продажи иностранной валюты;
- в) осуществление текущих платежей по внешнеэкономическим операциям.

21. Бартерные сделки способствуют:

- а) упрощению порядка расчетов;
- б) расширению возможностей внедрения на рынок страны контрагента;
- в) дополнительные возможности получения импортного оборудования;
- г) обмену согласованного количества одного товара на другой без использования денежной формы расчетов.

22. На какие рынки следует выходить украинским фирмам, если их продукция уступает аналогичной продукции конкурентов по качеству, наукоемкости, условиям обслуживания:

- а) с высокой эластичностью спроса;
- б) с низкой эластичностью спроса;
- в) с единичной эластичностью спроса;
- г) с неэластичным спросом.

23. К основным факторам привлекательности внешнего рынка относятся:

- а) рыночный потенциал;
- б) экономические и технологические особенности;
- в) конкурентоспособность товара

24. Составляющими конкурентоспособности товара являются:

- а) качество товара;
- б) патентная чистота;
- в) фирменная структура отрасли;
- г) изменение ценовой политики.

25. Антидемпинговые меры – это:

- а) специфические меры тарифного регулирования;
- б) специфические меры нетарифного регулирования;
- в) меры технической защиты товаров

Задача 1.

Предприятие получило от контрагента предложение заключить сделку на закупку 40000 ед. товара. Условия поставки DDP. Цена составляет 14 долл. США за ед. товара.

Сумма транспортных расходов составит 10 % от цены закупки.

Размер страхового взноса при страховке общей суммы товара составит около 0,5 %

Ставка таможенной пошлины на данный вид товара составит 0,9 ЕВРО за ед. товара

Ставка акцизного сбора – 0,3 ЕВРО за ед. товара

Предполагаемая цена реализации – 110 долл. США за ед.

Курс ЕВРО – 76,6 руб

Курс \$ - 65,5 руб.

Проанализировать расчеты покупателя с бюджетом по НДС

Задача 2.

Предприятие получило от контрагента предложение заключить сделку на закупку 2500 кг. товара.

Предлагаемая цена составляет 15 долл. США за кг., базисные условия поставки СІР. Определить чистую прибыль от сделки для покупателя, при следующих прогнозных условиях:

Сумма транспортных расходов составит 8% от цены закупки;

Уровень расходов на оплату труда составит 3% от цена закупки;

Уровень прочих видов материальных затрат по закупке составит 15% от цены закупки;

При расчете расходов по кредиту учесть 50% обеспеченность сделки собственными средствами, а также предусмотреть взятие кредита сроком на 6 месяцев исходя из 20% ставки по кредиту.

Размер страхового взноса при страховке общей суммы товара составит около 0,5%.

Ставка таможенной пошлины на данный вид товара составит 0,8 ЕВРО за кг. товара.

Ставка акцизного сбора - 0,3 ЕВРО за кг. товара.

Предполагаемая цена реализации - 25 долл. США за кг.

Курс ЕВРО - 6,6 грн.

Курс \$ - 5,5 грн.

Курс ГРН / РУБ – 2,2 руб.

Задача 3.

Сравнить расчеты с бюджетом по НДС в соответствии с двумя предложениями.

По первому:

Предприятие получило от контрагента предложение заключить договор на закупку 10000 кг товара

Предложенная цена составляет 10 \$ США за кг

Базисные условия поставки FOB

Сумма транспортных затрат составляет 15 % от цены закупки

Размер страхового взноса при страховке общей суммы товара составляет около 0,8 %

Ставка таможенной пошлины на данный вид товара составляет 0,9 ЕВРО за кг товара

Ставка акцизного сбора – 0,3 ЕВРО за кг товара

Предполагаемая цена реализации 25 \$ за кг

По второму:

Предприятие получило от контрагента предложение заключить договор на закупку 20000 кг товара

Предложенная цена составляет 10 \$ США за кг

Базисные условия поставки DAF

Размер страхового взноса при страховке общей суммы товара составляет около 0,8 %

Ставка таможенной пошлины на данный вид товара составляет 0,9 ЕВРО за кг товара

Ставка акцизного сбора – 0,4 ЕВРО за кг товара

Предполагаемая цена реализации 25 \$ за кг

Курс ЕВРО – 6,6 грн

Курс \$ - 5,5 грн.

Задача 4.

Предприятие из г. Донецка заключило контракт на импорт 1000 единиц товара с контрагентом из г. Москва, Российская Федерация. Цена EXW склад продавца «ІНКОТЕРМС© 2010» составляет 860 дол. США за единицу. Поставка осуществляется по следующей схеме: товар передается на складе продавца российскому автоперевозчику (оплата его услуг проводится продавцом или покупателем в зависимости от базисных условий поставки) и перевозится до склада покупателя в городе Донецк.

Затраты, связанные с поставкой, приведены в таблице.

Таблица

Затраты на поставку	
Наименование статьи затрат	Величина
Погрузка на складе продавца на транспорт	850 дол. США
Транспортировка до границы Украины (от Москвы до ТАПП Русская Лозовая – Казачья Лопань – Казачья Лопань)	5500 дол. США
Транспортировка от границы Украины до Донецка	5700 дол. США
Разгрузка на складе покупателя	650 дол. США
Единый сбор в Украине	35 евро

Экспортная пошлина составляет 5 дол. США за единицу товара. Пошлина в Украине составляет 5%, НДС – 17%.

Курс доллара 20,92 грн., евро – 23,15 грн.

Необходимо найти цену товара по контракту, заключенному на следующих условиях поставки:

- FCA склад продавца;
- DAP граница Украины;
- DAP склад покупателя;
- DDP склад покупателя.

При решении задачи обратите внимание на резидентность перевозчика и оплату НДС на его услуги.

Таможенная стоимость определяется методом сложения.

Задача 5.

Предприятие из г. Донецка заключило контракт на импорт 1000 единиц товара с контрагентом из г. Москва, Российская Федерация. Цена EXW склад продавца «ИНКОТЕРМС© 2010» составляет 860 дол. США за единицу. Поставка осуществляется по следующей схеме: товар передается на складе продавца российскому перевозчику для транспортировки до станции Москва-товарная-Курская, далее – железной дорогой до станции Рутченково Донецкой железной дороги, затем – местным автоперевозчиком от станции Рутченково до склада покупателя в город Донецк (оплата его услуг проводится продавцом или покупателем в зависимости от базисных условий поставки).

Затраты, связанные с поставкой, приведены в таблице.

Таблица

Затраты на поставку	
Наименование статьи затрат	Величина
Погрузка на складе продавца на транспорт	250 дол. США
Транспортировка от склада продавца до станции Москва-товарная-Курская	700 дол. США
Разгрузка на станции Москва-товарная-Курская	100 дол. США
Загрузка в вагоны Первой грузовой компании на станции Москва-товарная-Курская	560 дол. США
Транспортировка до границы Украины (от Москвы до ТОПП Долбино – Казачья Лопань)	63000 дол. США
Транспортировка от границы Украины до станции Рутченково	4200 дол. США
Разгрузка из вагонов на станции Рутченково	520 дол. США
Загрузка в автотранспорт на станции Рутченково	200 дол. США
Перевозка от станции Рутченково до склада покупателя	670 дол. США
Разгрузка на складе покупателя	350 дол. США
Единый сбор в Украине	4 евро

Экспортная пошлина составляет 5 дол. США за единицу товара. Пошлина в Украине составляет 5%, НДС – 17%.

Курс доллара 20,92 грн., евро – 23,15 грн.

Необходимо найти цену товара по контракту, заключенному на следующих условиях поставки:

- FCA склад продавца;
- FCA станция Москва-товарная-Курская;
- CPT станция Рутченково;
- DAP склад покупателя;
- DDP склад покупателя.

При решении задачи обратите внимание на резидентность перевозчика и оплату НДС на его услуги.

Таможенная стоимость определяется методом сложения.

Шкалы оценок: 90 – 100% – оценка «отлично»

75 – 89% – оценка «хорошо»

60 – 74% – оценка «удовлетворительно»

0 - 59% – оценка «неудовлетворительно».

Ориентировочная тематика рефератов приведена ниже:

1. Содержание и применение типовых контрактов во внешнеэкономической деятельности.
2. Основные модели развития внешнеэкономической деятельности предприятия.
3. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: сравнительный анализ (Россия, Украина, ДНР).
4. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
5. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
6. Содержание и характер международных торговых сделок (на конкретные виды и группы товаров по выбору).
7. Современные формы конкуренции на мировом рынке и ограничительная деловая практика.
8. Анализ и расчет контрактных цен во внешнеэкономических операциях.
9. Методика изучения и выбора зарубежных контрагентов.
10. Правосубъектность во внешнеэкономической деятельности.
11. Операции аренды во внешнеэкономической деятельности: виды, особенности организации, договор.
12. Особенности проведения операций по международному производственному сотрудничеству.
13. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.
14. Международные услуги по техническому обслуживанию производства: особенности организации и правовой фиксации.
15. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи товаров.
16. Деятельность международных товарных бирж/аукционов.
17. Международная встречная торговля и ее возможности для предприятий республики.
18. Международные выставки и ярмарки как средство развития ВЭД предприятия.
19. Программа подготовки и проведения коммерческих переговоров (предмет и задачи переговоров по выбору студента).
20. Операции по международному туризму: особенности организации и осуществления.

21. Международный обмен технологиями: организационно правовые аспекты выполнения сделок.
22. Инкотермс 2010: особенности применения и сравнительная характеристика.
23. Защита экономических интересов участников ВЭД.
24. Участие малых (и средних) предприятий в ВЭД.
25. Экономическая безопасность государства в сфере ВЭД.
26. Анализ структуры, географии, динамики, перспектив внешней торговли ДНР.
27. Валютно-финансовые условия внешнеэкономической деятельности.
28. Оценка экономической эффективности ВЭД.
29. Негосударственные организации, способствующие развитию ВЭД.
30. Механизм регулирования внешнеэкономической деятельности государства.
31. Классификация, технология и организация внешнеторговых операций.
32. Бартерные сделки: особенности организации и разработки контракта.
33. Международные организации и объединения: преимущества и недостатки членства.
34. Лизинговые операции: организационно-экономические аспекты проведения.
35. Проблемы и перспективы использования методов скрытого протекционизма во внешнеторговой деятельности государства.
36. Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД: сравнительная характеристика (Россия, Украина, ДНР).
37. Организационно-функциональная структура внешнеэкономической деятельности предприятия: определяющие факторы и способы построения.
38. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности.
39. Защита прав субъектов внешнеэкономической деятельности.
40. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
41. Международные посреднические операции: особенности организации и осуществления.
42. Международная электронная торговля.
43. Экспортный потенциал предприятий-субъектов ВЭД.
44. Внешнеторговая модель ВЭД предприятия.
45. Производственно-инвестиционная модель ВЭД предприятия.
46. Совместное предпринимательство: перспективы и правовой режим развития.
47. Предприятие в специальных правовых режимах внешнеэкономической деятельности.
48. Взаимодействие власти и бизнеса в организации ВЭД: модели государственно-частного партнерства.
49. Международная конкурентоспособность предприятий.
50. Конкурентоспособность товара на мировом рынке и международная конкуренция.
51. Сертификация в мировой торговле.
52. Стратегии национальных предприятий на зарубежных рынках.
53. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций.
54. Особенности заключение договоров международной перевозки грузов.
55. Таможенная стоимость товаров: порядок и способы определения.
56. Консалтинговое сопровождение внешнеэкономической сделки.
57. Механизм осуществления международных расчетов при помощи аккредитива/инкассо/банковского перевода/чека.
58. Маркетинговое обеспечение ВЭД: особенности организации и условия эффективности.
59. Особенности страхования внешнеэкономических операций.
60. Кредитование внешнеэкономических операций: организационно-экономические аспекты.

Критерии оценивания рефератов

№	Вид работы	Отношение полученного студентом среднего балла по реферату к максимально возможной величине этого показателя	
1	Оформление реферата в соответствии с требованиями:		
	отсутствуют грамматические ошибки и стилистические погрешности;	3	
	таблицы и рисунки оформлены в соответствии с требованиями;	1	
	литературные источники оформлены в соответствии с требованиями;	1	
	нумерация страниц, шрифт, отступы, интервалы соответствуют установленным требованиям	1	
	Всего		6%
2	Оценка методологического аппарата и результатов внедрения исследования:		
	обоснование актуальности и соответствие профессиональному направлению	2	
	анализ последних исследований и публикаций;	2	
	формулировка цели;	1	
	формулировка предмета и объекта;	1	
	формулировка задач работы;	1	
	описание методов работы и их применение, в т.ч. математических методов;	2	
	наличие публикаций	1	
Всего		10%	
3	Логико-структурное построение работы, в т.ч. соответствие плана теме, целям и задачам исследования	5%	
4	Оценка выполнения теоретического раздела:		
	обзор подходов к исследованию проблемы;	5	
	наличие элементов научной новизны;	7	
	наличие иллюстративного материала (схем, рисунков, таблиц);	3	
	полнота раскрытия материала в соответствии с задачами исследования.	5	
5	Всего		20%
	Оценка выполнения аналитического раздела:		
	полнота охвата анализом различных аспектов проблемы на примере конкретного предприятия (отрасли, региона, страны);	5	
	глубина выявления проблем в функционировании и развитии явления, процесса, механизма;	10	
	наличие иллюстративного материала (схем, рисунков, таблиц)	3	
	Всего		18%
6	Оценка выполнения рекомендательного раздела:		
	наличие, актуальность рекомендаций и их соответствие выявленным проблемам	5	
	степень обоснованности рекомендаций (наличие и	5	

№	Вид работы	Отношение полученного студентом среднего балла по реферату к максимально возможной величине этого показателя
	полнота выкладок по обоснованию)	
	оценка социального, экономического или иного эффекта от внедрения рекомендаций	5
	Всего	15%
7	Качество и самостоятельность выводов, их соответствие целям и задачам	3%
8	Степень использования информационных технологий при подготовке реферата	5%
9	Общий уровень аналитических и исследовательских навыков	3%
10	Презентация реферата	15%
	Всего	100%

Оценка на экзамене определяется: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». На зачете «зачтено», «незачтено».

Оценка «отлично» (зачтено) выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» (зачтено) выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» (зачтено) выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «неудовлетворительно» (незачтено) выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

8.3.2. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и/или опыта деятельности

Процедура оценивания знаний, умений, владений по дисциплине включает учет успешности по всем видам заявленных оценочных средств.

Устный опрос проводится на каждом семинарском занятии и затрагивает как тематику прошедшего занятия, так и лекционный материал. Применяется групповое оценивание ответа или оценивание преподавателем.

Тесты по разделам проводятся на практических занятиях и включают вопросы по предыдущему разделу. Проводится письменно. Преподаватель доследующего занятия

проверяет ответы на тестовые задания и на ближайшем семинарском занятии объявляет результат.

Темы рефератов-презентаций распределяются на первом занятии, готовые доклады сообщаются в соответствующие сроки согласно Графика учебного процесса и расписания занятий.

По окончании освоения дисциплины проводится промежуточная аттестация в виде экзамена, что позволяет оценить совокупность приобретенных в процессе обучения компетенций.

9. Методические рекомендации (указания) для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины должно завершиться овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками. Этот результат может быть достигнут только после весьма значительных усилий. При этом важными окажутся не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента. В первую очередь это правильная организация времени.

При изучении дисциплины наименьшие затраты времени обеспечит следующая последовательность действий. Прежде всего, необходимо своевременно, то есть после сдачи экзаменов и зачетов за предшествующий семестр, выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку.

Сведения об этом, т. е. списки литературы, темы практических занятий и вопросы к ним, а также другие необходимые материалы имеются в разработанном учебно-методическом комплексе.

Регулярное посещение лекций и практических занятий не только способствует успешному овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важнейшей частью работы студента является изучение существующей практики. Учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, как правило, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Университетское образование предполагает более глубокое знание предмета. Кроме того, оно предполагает не только усвоение информации, но и формирование навыков исследовательской работы.

В процессе освоения курса при подготовке к занятиям рекомендуется не только использовать предложенную в программном блоке литературу, но и материалы периодических изданий, информацию Internet-ресурсов, баз данных, электронных библиотек.

Работу по конспектированию следует выполнять, предварительно изучив планы практических занятий. В этом случае ничего не будет упущено и студенту не придется конспектировать источник повторно, тратя на это драгоценное время. Правильная организация работы, чему должны способствовать данные выше рекомендации, позволит студенту своевременно выполнить все задания, получить достойную оценку и избежать, таким образом, необходимости тратить время на переподготовку и пересдачу предмета.

При освоении дисциплины необходимо пользоваться материалами конспекта лекций, основной, дополнительной и справочной литературой. Любую тему необходимо изучать в следующей последовательности:

1. Изучить материал лекционного конспекта и соответствующих разделов учебников.
2. Отобрать материал по дополнительным литературным источникам и справочной литературе и изучить его.
3. Составить краткий конспект ответов на поставленные вопросы; написать план ответа или краткий конспект, выделить в нем главное и четко структурировать текст;

проработать устный или письменный ответ.

В ходе подготовки к занятиям рекомендуется составлять планы – конспекты ответов, формулировать сложные вопросы для коллективного обсуждения, составлять блок-схемы и рисунки, являющиеся опорными конспектами при ответе на вопрос. Основой изучения любой дисциплины является освоение ее понятийного аппарата. Простое заучивание терминов часто расценивается как бесполезная трата времени, а также снижает мотивацию изучения курса. Поэтому для освоения терминологии рекомендуется использовать такие формы работы как составление и решение кроссвордов и логических задач.

Для контроля процесса усвоения знаний используется текущий контроль. Текущий контроль осуществляется как в ходе традиционных форм – опроса, контрольных работ, подготовки рефератов по темам практических занятий, так и с помощью тестирования, подготовки деловых игр и решения кейсов. По результатам текущего контроля производится аттестация, допуск к зачету, а также в форме промежуточного тестирования в электронной форме или письменного опроса.

Общие положения по организации самостоятельной работы для студентов:

- проработка учебно-методической и научной литературы по вопросам курса;
- ознакомления с нормативно-правовыми документами, которые содержат основные нормы регулирования различных аспектов осуществления внешнеэкономической деятельности;
- поиск информации для подготовки к практическим занятиям в сети ИНТЕРНЕТ;
- самоконтроля усвоения материала с помощью соответствующих вопросов и тестовых заданий;
- решения аналитических расчетных и ситуационных задач по проблемам курса;

Студенты заочной формы обучения самостоятельно прорабатывают материал дисциплины и должны составить для допуска к зачету индивидуальные задания 1-6 и тематические контрольные работы по разделам 1-3. Для допуска к экзамену необходимо выполнить тематические контрольные работы по разделам 4-5, защитить курсовую работу.

9.1 Рекомендации по работе с учебной и научной литературой

Самостоятельная работа предполагает тщательное освоение студентами учебной и научной литературы по изучаемым темам дисциплины.

При самостоятельном изучении основной рекомендованной литературы студентам необходимо обратить главное внимание на узловые положения, излагаемые в изучаемом тексте. Для этого необходимо внимательно ознакомиться с содержанием соответствующего блока информации, структурировать его и выделить в нем центральное звено. Обычно это бывает ключевое определение или совокупность существенных характеристик рассматриваемого объекта. Для того, чтобы убедиться насколько глубоко усвоено содержание темы, в конце соответствующих глав и параграфов учебных пособий обычно дается перечень контрольных вопросов, на которые студент должен уметь дать четкие и конкретные ответы.

Работа с дополнительной литературой предполагает умение студентов выделять в ней необходимый аспект изучаемой темы (то, что в данном труде относится непосредственно к изучаемой теме). Это важно в связи с тем, что к дополнительной литературе может быть отнесен широкий спектр текстов (учебных, научных, художественных, публицистических и т.д.), в которых исследуемый вопрос рассматривается либо частично, либо с какой-то одной точки зрения, порой нетрадиционной. В своей совокупности изучение таких подходов существенно обогащает научный кругозор студентов. В данном контексте следует учесть, что дополнительную литературу целесообразно прорабатывать, во-первых, на базе уже освоенной основной литературы, и, во-вторых, изучать комплексно, всесторонне, не абсолютизируя чью-либо

субъективную точку зрения.

Обязательный элемент самостоятельной работы студентов с правовыми источниками и литературой - ведение необходимых записей. Основными общепринятыми формами записей являются конспект, выписки, тезисы, аннотации, резюме, план.

Конспект - это краткое письменное изложение содержания правового источника, статьи, доклада, лекции, включающее в сжатой форме основные положения и их обоснование.

Выписки - это краткие записи в форме цитат (дословное воспроизведение отрывков источника, произведения, статьи, содержащих существенные положения, мысли автора), либо лаконичное, близкое к тексту изложение основного содержания.

Тезисы - это сжатое изложение ключевых идей прочитанного источника или произведения.

Аннотации, резюме - это соответственно предельно краткое обобщающее изложение содержания текста, критическая оценка прочитанного документа или произведения.

В целях структурирования содержания изучаемой работы целесообразно составлять ее план, который должен раскрывать логику построения текста, а также способствовать лучшей ориентации студента в содержании изучаемой работы.

9.2 Методические рекомендации студентам по решению экономических тестов

Тест определяется как система вопросов определенного содержания, специфической формы. Тест состоит из тестовых заданий и ответов к ним. В задании формулируется вопрос или утверждение, содержащее постановку проблемы, и готовые ответы, которые студент подбирает самостоятельно. Среди ответов правильным обычно бывает только один, неправильных ответов должно быть 2-3. В тексте задания должна быть устранена всякая двусмысленность или неясность формулировок. В основную часть задания следует включать как можно больше слов, оставляя для ответа не более двух-трех наиболее важных, ключевых слов для данной проблемы. Тесты составлены так, что они охватывают все темы учебного курса по дисциплине. Всего студентам предлагается ответить на тесты, которые разбиты по темам изученного материала. Каждый тест включает вопрос и несколько вариантов ответов. Студенту достаточно выбрать один или несколько вариантов из предложенных ответов.

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

Нет необходимости

11. Иные сведения и (или) материалы:

**СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
НА 20__/20__ УЧЕБНЫЙ ГОД**

«Название дисциплины»

Направление подготовки

(профиль/магистерская программа)

ДОПОЛНЕНО (с указанием раздела РПУД)

ИЗМЕНЕНО (с указанием раздела РПУД)

УДАЛЕНО (с указанием раздела РПУД)

Реквизиты протокола заседания кафедры от _____ № _____ дата
