

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Российский университет дружбы народов»

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Рекомендовано МССН

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины *ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*

Рекомендуется для направления подготовки/специальности **38.03.02 «Менеджмент»**

Направленность программы (профиль) **«Маркетинг»**

Для очной формы обучения

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель изучения дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» состоит в формировании на основе ранее полученных знаний из курсов *Мировая экономика, международные экономические отношения, Маркетинг*, понимания важнейших закономерностей ведения внешнеэкономической деятельности.

Основными задачами изучения дисциплины являются:

- Изучить логику, целесообразность и последовательность необходимых мероприятий по подготовке и осуществлению внешнеэкономической деятельности;
- Сформировать представление об особенностях организации и ведения бизнеса Транснациональными компаниями, включая российские;
- Изучить особенности адаптации и присутствия компании на национальном и мировом рынках;
- Изучить особенности проведения маркетингового исследования, его роль и место в ВЭД ТНК;
- Изучить особенности подготовки и заключения внешнеторговой сделки;
- Изучить виды внешнеторговых сделок;
- Изучить правовые аспекты международной торговли;
- Изучить особенности и ключевые позиции контракта международной купли-продажи товара;
- Изучить базисные поставки ИНКОТЕРМС;
- Изучить особенности оформления внешнеторговой документации;
- Рассмотреть нетрадиционные методы экспортного финансирования: форфейтинг, факторинг, лизинг и др.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО:

Дисциплина «Основы ВЭД» относится к *вариативной* части Б.1.В. учебного плана. Дисциплина изучается во 9-ом модуле, требует знаний школьной программе по дисциплинам социально-экономического профиля.

В таблице № 1 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОП ВО.

Таблица № 1

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины (группы дисциплин)
Универсальные компетенции			
1	- способен к коммуникации в цифровой среде (с использованием передовых информационных технологий – социальные сети, мобильная связь, приложения, аналитика, облачные технологии) с учетом требований информационной безопасности, конфиденциальности информации, этических, экологических и правовых норм (УК-12).	Информационные технологии в менеджменте Креативность и инновации в бизнесе	ВКР
Профессиональные компетенции			

3	Способен к разработке и реализации маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга (ПКО-2)	Методы принятия управленческих решений, Маркетинг	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности
4	Способен управлять маркетинговой деятельностью организации (ПКО-3)	Методы принятия управленческих решений, Маркетинг	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности

3. Требования к результатам освоения дисциплины:

Процесс изучения дисциплины направлен на **формирование следующих компетенций:**
универсальные компетенции:

- способен:
 - искать нужные источники информации и данные, воспринимать, анализировать, запоминать и передавать информацию с использованием цифровых средств, а также с помощью алгоритмов при работе с полученными из различных источников данными с целью эффективного использования полученной информации для решения задач;
 - проводить оценку информации, ее достоверность, строить логические умозаключения на основании поступающих информации и данных (УК-12);

профессиональные компетенции:

- Способен к разработке и реализации маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга (ПКО-2)
- Способен управлять маркетинговой деятельностью организации (ПКО-3)

В результате изучения дисциплины студент должен:

Знать:

- основы экономической теории;
- основы мировой экономики и международных экономических отношений.

Уметь:

- работать с информационными источниками;
- собрать и анализировать полученную информацию;
- анализировать статистические данные;
- формулировать выводы.

Владеть:

- навыками сбора, анализа и интерпретации статистических массивов социально-экономических показателей;
- умением представлять результаты собственных исследований в виде аналитических докладов и мультимедиа презентаций;
- умение выразить и отстаивать свою позицию.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Направление «Менеджмент», профиль «Маркетинг»: 23Е (72 часов), 2 семестр

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц.

Вид учебной работы	Всего часов	Модуль			
		8	9	10	11
Аудиторные занятия (всего)	27		27		
В том числе:		-	-	-	-
<i>Лекции</i>					
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>					
<i>Семинары (С)</i>	27		27		

<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>					
Самостоятельная работа (всего)		45		45	
Общая трудоемкость	час	72		72	
	зач. ед.	2		2	

5. Содержание дисциплины

5.1. Содержание разделов дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (темы)
1.	Тема 1. Вводная лекция. Цель и задачи ВЭД.	Субъекты ВЭД. Цель и задачи ВЭД. Внешнеэкономические связи. Факторы, влияющие на ВЭД. Основные виды ВЭД. Мотивация международной деятельности. Сложности и риски МТ.
2.	Тема 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке.	Задачи маркетинга. Функции маркетинга. Понятие маркетинга и маркетингового исследования. Концепция 4P, 5P, 7P, 4C.
3.	Тема 3. Маркетинговое исследование.	Маркетинговое исследование. Маркетинговая деятельность. Маркетинговый анализ. Цель маркетингового анализа. Задачи маркетингового анализа. Система информационного обеспечения. Методы анализа. Источники маркетингового исследования.
4.	Тема 4. Особенности подготовки и заключения внешнеторговой сделки.	Понятие и объекты международной торговой сделки. Виды сделок. Способы заключения сделок.
5.	Тема 5. Правовые аспекты международной торговли.	Типовые контракты. Венская конвенция ООН.
6.	Тема 6. Контракт международной купли-продажи товаров.	Положения контракта (рассмотрение пунктов).
7.	Тема 7. Базисные поставки ИНКОТЕРМС.	Базисные поставки ИНКОТЕРМС.
8.	Тема 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.	Документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.
9.	Тема 9. Факторинг, форфейтинг, лизинг.	Факторинг, форфейтинг, лизинг.
10.	Тема 10. Посреднические операции в МТ и торговля научно-техническими знаниями.	Посреднические операции в МТ и торговля научно-техническими знаниями.

5.2. Разделы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекц.	Семина	СРС	Всего час.
1.	Тема 1. Вводная лекция. Цель и задачи ВЭД.		2	4	6
2.	Тема 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке.		2	4	6
3.	Тема 3. Маркетинговое исследование.		2	4	6
4.	Тема 4. Особенности подготовки и заключения внешнеторговой сделки.		3	4	7
5.	Тема 5. Правовые аспекты международной торговли.		3	4	7
6.	Тема 6. Контракт международной купли-продажи товаров.		3	5	8
7.	Тема 7. Базисные поставки ИНКОТЕРМС.		3	5	8
8.	Тема 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.		3	5	8
9.	Тема 9. Факторинг, форфейтинг, лизинг.		3	5	8
10.	Тема 10. Посреднические операции в МТ и торговля научно-техническими знаниями.		3	5	8

6. Лабораторный практикум: не предусмотрен

7. Практические занятия (семинары)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Тема 1.	Тема 1. Вводная лекция. Цель и задачи ВЭД.	2
2.	Тема 2.	Тема 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке.	2
3.	Тема 3.	Тема 3. Маркетинговое исследование.	2
4.	Тема 4.	Тема 4. Особенности подготовки и заключения внешнеторговой сделки.	3
5.	Тема 5.	Тема 5. Правовые аспекты международной торговли.	3
6.	Тема 6.	Тема 6. Контракт международной купли-продажи товаров.	3
7.	Тема 7.	Тема 7. Базисные поставки ИНКОТЕРМС.	3
8.	Тема 8.	Тема 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.	3
9.	Тема 9.	Тема 9. Факторинг, форфейтинг, лизинг.	3
10.	Тема 10.	Тема 10. Посреднические операции в МТ и торговля научно-техническими знаниями.	3

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

- учебные аудитории (кабинеты) с рабочими местами для проведения лекций (по числу студентов в потоке) и для проведения семинаров (по числу студентов в отдельных группах);
- доска;
- стационарный персональный компьютер с пакетом Microsoft Office 2010;
- мультимедийный проектор;
- допускается использование переносной аппаратуры – ноутбук и проектор;

- экран (стационарный или переносной настольный)

№	Предметы, дисциплины (модули) в соответствии с учебным планом	Наименование оборудованных учебных кабинетов	Перечень основного оборудования	Фактический адрес учебных кабинетов и объектов
	Основы ВЭД			
1		Учебная аудитория - 17	Мультимедиа проектор - 2 шт., звуковая трибуна - 1 шт., экран - 2 шт.	Миклухо-Маклая, 6, Экономический факультет, аудитория 17
2		Компьютерный класс - 19	Компьютеры Pentium 4-1700/256MB/cd/audio - 21 шт., мультимедиа проектор PanasonicPT-LC75 - 1 шт., экран -1 шт.	Миклухо-Маклая, 6, Экономический факультет, аудитория 19
3		Учебная аудитория - 103	Мультимедиа проектор - 1 шт., экран -1 шт.	Миклухо-Маклая, 6, Экономический факультет, аудитория 103
4		Учебная аудитория - 105	Мультимедиа проектор - 1 шт., экран -1 шт.	Миклухо-Маклая, 6, Экономический факультет, аудитория 105
5		Учебная аудитория - 1	Мультимедиа проектор - 1 шт., экран - 1 шт.	Миклухо-Маклая, 6, ИМЭБ, аудитория 1
6		Учебная аудитория - 2	Мультимедиа проектор - 1 шт., экран - 1 шт.	Миклухо-Маклая, 6, ИМЭБ, аудитория 2
7		Учебная аудитория – Конференц зал	Мультимедиа проектор - 1 шт., звуковое оборудование	Миклухо-Маклая, 6, Экономический факультет, Конференц зал
8		Учебная аудитория – Зал 4, библиотека	Мультимедиа проектор - 1 шт., экран -1 шт.	Миклухо-Маклая, 6, Библиотека, Зал 4

9. Информационное обеспечение дисциплины

- www.custom.ru – Официальный сайт ФТС
- www.cbr.ru – Официальный сайт ЦБ РФ
- <http://docs.cntd.ru/document/9010417> - Электронный фонд правовой информации

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

- Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2017. — 376 с. — Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.
- Внешнеэкономическая деятельность. 10-е изд., пер. и доп. Учебник и практикум для прикладного бакалавриата. Российская таможенная академия. 2018 г.

б) дополнительная литература:

- Маркетинг: учебник / С.У. Нуралиев. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 305 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

11. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Для успешного освоения дисциплины «Основы ВЭД» студент должен успешно освоить все предшествующие дисциплины, освоить и грамотно пользоваться библиотечными фондами РУДН и других учреждений; освоить и успешно использовать глобальное пространство Интернет, статистические базы, как отечественные, так и зарубежные; уметь использовать официальные источники – сайты международных экономических организаций, ТНК, министерств, ведомств и т.д.

Дисциплина «Основы ВЭД» включает в себя семинарские занятия (лекции исключены в соответствии с Учебным планом). Большая часть учебного материала осваивается самостоятельно. Успешное освоение дисциплины подразумевает качественное и своевременное выполнение домашних заданий, докладов (с презентациями), написание промежуточной и итоговой аттестаций.

Промежуточная и итоговая аттестации являются неотъемлемой частью учебного процесса, напрямую отражающие полученные студентами знания по каждой конкретной дисциплине. Промежуточная и итоговая аттестации представляют с собой тесты и открытые вопросы по пройденным на момент аттестации темам. Тесты могут включать в себя вопросы как с одним, так и с множественными вариантами ответов. Списывание или пользование дополнительными (вспомогательными) материалами по курсу лекций не допускается. Время, выделяемое на выполнение промежуточной и итоговой аттестации, составляет 2 академических часа каждая.

По итогам проведения промежуточной и итоговой аттестаций работы студентов оцениваются. В общий рейтинг студента включены: активность на семинарах, выполнение домашних работ, творческая работа, промежуточная и итоговая аттестации.

Оценка выставляется по совокупности баллов. Неудовлетворительная оценка несет за собой пересдачу экзамена (зачета). В случае, если студент не набрал за семестр 30 баллов (как минимум), он направляется на повтор курса.

От студентов требуется посещение лекций и семинарских занятий, обязательное участие в аттестационных испытаниях, выполнение заданий преподавателя. Особо ценится активная работа на семинаре, качество подготовки контрольных работ (тестов) и докладов.

Оценки по преподаваемой дисциплине выставляются на основании результатов изучения, демонстрируемых студентами на протяжении всего периода обучения (как правило, семестра). Итоговая оценка определяется суммой баллов, полученных студентами за различные виды работы в течение всего периода обучения предусмотренного учебной программой.

Все виды учебных работ выполняются точно в сроки, предусмотренные программой обучения. Если студент без уважительных причин не выполнил какое-либо из учебных заданий (пропустил контрольную работу, позже положенного срока сдал реферат и т.п.), то за данный вид учебной работы баллы ему не начисляются, а подготовленные позже положенного срока работы не оцениваются.

За различные виды работа в течение всего периода обучения студент может получить максимальную сумму – 100 баллов (См. Таблицу Балльно-рейтинговая система по курсу «Основы ВЭД», Фонды оценочных средств).

12. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) – Приложение 1.

Материалы для оценки уровня освоения учебного материала дисциплины «Основы ВЭД» (оценочные материалы), включающие в себя перечень компетенций с указанием этапов их формирования, описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания, типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны в полном объеме и доступны для обучающихся на странице дисциплины в ТУИС РУДН.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО РУДН

Разработчики:

К. экон. наук, ассистент

Кафедры международных экономических отношений

Экономического факультета _____

Ю.А. Коновалова

Руководитель программы

Д. экон. наук, профессор

Экономического факультета _____

А.М. Зобов

Заведующий кафедрой

международных экономических отношений

Экономического факультета _____

И.В.Андропова

Кафедра Международных экономических
отношений
УТВЕРЖДЕН
на заседании кафедры
«___» _____ 2021 г., протокол №
Заведующий кафедрой
_____ И.В.Андропова

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Основы ВЭД

(наименование дисциплины)

38.03.02 «Менеджмент»

(код и наименование направления подготовки)

«Маркетинг»

(наименование профиля подготовки)

Для очной формы обучения

бакалавр

Квалификация (степень) выпускника

Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине «Основы ВЭД»

Направление/Специальность: (шифр) 38.03.02 (название) Менеджмент

Дисциплина: Основы ВЭД

ОП	Контролируемый раздел дисциплины	Контролируемая тема дисциплины	ФОСы (форма контроля освоения ООП)										Баллы темы	Баллы раздела		
			Аудиторная работа					Самостоятельная работа							Экзамен/ Зачет	
			Опрос	Тест	Коллоквиум	Контрольная работа	Выполнение ЛР	Работа на занятии	Выполнение ДЗ	Реферат	Выполнение РГР				Выполнение КР/КП
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 1. Вводная лекция. Цель и задачи ВЭД.	Субъекты ВЭД. Цель и задачи ВЭД. Внешнеэкономические связи. Факторы, влияющие на ВЭД. Основные виды ВЭД. Мотивация международной деятельности. Сложности и риски МТ.	3,5					0,5								4

УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 2. Адаптация компании к деятельности на зарубежном рынке.	Задачи маркетинга. Функции маркетинга. Понятие маркетинга и маркетингового исследования. Концепция 4P, 5P, 7P, 4C.	2					0,5	1,5							4
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 3. Маркетинговое исследование.	Маркетинговое исследование. Маркетинговая деятельность. Маркетинговый анализ. Цель маркетингового анализа. Задачи маркетингового анализа. Система информационного обеспечения. Методы анализа. Источники маркетингового исследования.	2					0,5	1,5							4
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 4. Особенности подготовки и заключения внешнеэкономической сделки.	Понятие и объекты международной торговли. Виды сделок. Способы заключения сделок.	2		25			0,5	1,5							34
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 5. Правовые аспекты международной торговли.	Типовые контракты. Венская конвенция ООН.	2					0,5	1,5							4
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 6. Контракт международной купли-продажи товаров.	Положения контракта (рассмотрение пунктов).	2					0,5	1,5							4

УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 7. Базисные поставки ИНКОТЕРМС.	Базисные поставки ИНКОТЕРМС.	2					0,5		1,5							4
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 8. Документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.	Документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.	2					0,5		1,5							4
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 9. Факторинг, форфейтинг, лизинг.	Факторинг, форфейтинг, лизинг.	2					0,5		1,5							4
УК-12, ПКО-2, ПКО-3	Тема 10. Посреднические операции в МТ и торговля научно-техническими знаниями.	Посреднические операции в МТ и торговля научно-техническими знаниями.	2					0,5		1,5	5				30		34

**Соответствие систем оценок
(используемых ранее оценок итоговой академической успеваемости, оценок ECTS и
балльно-рейтинговой системы оценок текущей успеваемости)**

Баллы БРС	Традиционные оценки в РФ	Баллы	Оценки	Оценки ECTS
86 - 100	5	95 - 100	5+	A
		86 - 94	5	B
69 - 85	4	69 - 85	4	C
51 - 68	3	61 - 68	3+	D
		51 - 60	3	E
0 - 50	2	31 - 50	2+	FX
		0 - 30	2	F

Описание оценок ECTS:

A ("Отлично") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

B ("Очень хорошо") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения большинства из них оценено числом баллов, близким к максимальному.

C ("Хорошо") - теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

D ("Удовлетворительно") - теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

E ("Посредственно") - теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

FX ("Условно неудовлетворительно") - теоретическое содержание курса освоено частично, необходимые практические навыки работы не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено либо качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному; при дополнительной самостоятельной работе над материалом курса возможно повышение качества выполнения учебных заданий

F ("Безусловно неудовлетворительно") - теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

Реализация курса предусматривает интерактивные лекции, практические занятия (семинары) с использованием мультимедийного оборудования и интерактивного учебника, подготовку самостоятельных творческих работ и их последующие презентации, тестирование, проведение групповых дискуссий по тематике курса, современные технологии контроля знаний.

Примерный перечень оценочных средств

п / п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
<i>Аудиторная работа</i>			
1	Опрос	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.	Вопросы по темам /разделам дисциплины
2	Контрольная работа	Средство контроля, организованное как аудиторное занятие, на котором обучающимся необходимо самостоятельно продемонстрировать усвоение учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины.	Вопросы для подготовки
3	Работа на занятии	Средство контроля способностей обучающихся представить перед результаты проведенной коллективной или индивидуальной работы	Кейс-стади
4	Презентация доклада	Средство контроля способностей обучающихся представить перед аудиторией результаты проделанной работы	Темы докладов
5	Экзамен	Оценка работы студента в течение семестра (года, всего срока обучения и др.) и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.	Комплект экзаменационных билетов
<i>Самостоятельная работа</i>			
1	Доклад/реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы	Темы докладов, сообщений
2	Домашние задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно	Комплект разноуровневых задач и заданий

		<p>использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;</p> <p>б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей;</p> <p>в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.</p>	
--	--	---	--

Примеры экзаменационных билетов

Дисциплина: Основы ВЭД

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

- Международная торговля (объемы экспорта и импорта торговли товарами и коммерческими услугами, страны-лидеры, доли, объемы) по данным ВТО (см. key publications)
- Основные формы (причины) мотивации компании для выхода на рынок
- Стимулы для развития экспорта и импорта

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2

- Стимулы для развития посреднической деятельности
- Сложности и риски, с которыми сталкивается компания при выходе и функционировании на рынке
- Маркетинг. Определение. Задачи, которые решает маркетинг. Функции маркетинга.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

- Маркетинговое исследование. Определение. Цели маркетингового исследования.
- Маркетинговая среда.
- Внутренний маркетинг.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4

- Концепция 4 «Р»
- Адаптация товара к продажам на внешнем рынке.
- Ценовая стратегия фирмы. Определение. Цель стратегии.

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5

- Сбытовая стратегия фирмы. Определение. Цели.
- Стратегия стимулирования товаров на зарубежных рынках.
- Рыночное исследование.

Составитель _____ Ю.А. Коновалова

Критерии оценки.

При выставлении итоговой оценки за курс на основании ответа на вопросы экзаменационного билета и работы в течение семестра учитываются следующие положения:

1. Корректность изложения материала, содержание и структура ответа, охват темы.
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией.
3. Стиль изложения, грамотность речи.
4. Способность отвечать на вопросы в рамках темы и привести актуальные примеры.
5. Максимальное количество баллов, которое можно получить по результатам письменного экзамена – 30 баллов. Результат оценки зависит от полноты и качества ответа, аргументированности, степени владения материалом.

Оформление комплекта заданий для контрольной работы

Кафедра Международных экономических отношений
(наименование кафедры)

Комплект заданий для контрольной работы
по дисциплине __Основы ВЭД__
(наименование дисциплины)

1. Выберите правильный вариант определения Внешнеэкономическая деятельность. Это - :
 - А. совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и оперативно-коммерческих функций экспортно-ориентированных предприятий с учетом избранной внешне экономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера;
 - Б. совокупность производственной, организационной, экспортно-импортной, и последующей деятельности предприятия и иных его функций, с учетом избранной внешне экономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера;
 - В. совокупность экономической деятельности предприятия резидента/нерезидента, направленная на получение и приумножение прибыли, ведение экспортно-импортной деятельности, решения непосредственных задач в рамках бизнес плана.
2. Субъектами внешнеэкономической деятельности являются:
 - А. Государственные органы и предприятия
 - Б. Все субъекты мирового хозяйства
 - В. ТНК (финансовые и не финансовые)
 - Г. ТНК (государственные и не государственные)
 - Д. Резиденты и нерезиденты
 - Е. Юридические и физические лица
2. Раскройте сущность косвенного метода ведения ВЭД:
3. Перечислите преимущества и недостатки прямого метода:
4. В ТОП-3 мировых лидеров (по импорту) торговли товарами являются:
 - А. Германия
 - Б. США
 - В. КНДР
 - Г. Япония
 - Д. КНР
 - Е. Великобритания
5. Поясните, в чем заключается цель маркетингового анализа?
6. К организации информационного обеспечения маркетингового анализа предъявляется ряд требований. Это:
 - А. Достоверность
 - Б. Оперативность
 - В. Единство
 - Г. Рациональность
 - Д. Эффективности
 - Е. Концентрация
 - Ж. Информативность
 - З. Интегрированности
 - И. Однозначность
7. Какие данные включает в себя система внутренней информации?
8. Какие группы ИНКОТЕРС включают страховые услуги?
9. В чем заключается сущность реэкспортной сделки?

10. Подберите к каждой расшифровке правильный вид/тип цены.

- А. Твердая цена
- Б. Подвижная цена
- В. Скользящая цена

	устанавливается в момент подписания контракта и далее не меняется (контракты с немедленной поставкой или в короткий срок)
	фиксируется в момент подписания контракта и может быть изменена, если рыночные цены меняются в момент поставки товара (2-5%)
	может быть пересмотрена в момент исполнения контракта, если изменились издержки на производство (долгосрочные контракты)

11. Выберите правильное определение оферты.

- А. Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.
- Б. Предложение о заключении только международного договора купли-продажи товара или услуги, адресованное конкретному лицу, должно быть достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта, в противном случае предложение не рассматривается.
- В. Запрос контрагента о заключении с конкретным лицом предварительного договора купли-продажи товара или оказания услуг, выражающее конкретные намерения одной из сторон, и акцептуемое второй в случае совпадения интересов.
- Г. Один из видов контрактов в международной практике.

12. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи касается:

- А. Только товаров
- Б. Только услуг
- В. Товаров, сырья, услуг
- Г. Всех факторов производства возможных участвовать в сделке (труд, земля, капитал, человеческий капитал)
- Д. Прав интеллектуальной собственности

13. В каком году была разработана Венская конвенция о договорах международной купли-продажи касается:

- А. 1960
- Б. 1980
- В. 1970
- Г. 1950
- Д. 1985

14. Перечислите обязательные виды страхования, которые сегодня действуют в России.

15. Что из себя представляет КАРГО страхование?

16. Что из себя представляет протекционизм?

17. Заполните таблицу. Классификация перевозок

По виду перевозных документов	
По виду транспорта	
По транспортной характеристике товара (определяется консистенция груза)	
По периодичности	

По количеству применяемых видов транспорта	
--	--

18. Формы туризма по внешним критериям:

- ❖ По происхождению туристов –
- ❖ По организационной форме –
- ❖ По длительности пребывания -
- ❖ По возрасту –
- ❖ По полу -
- ❖ По транспортным средствам –
- ❖ По времени года или сезону –

19. Перечислите виды туризма:

20. Регулятором страхового рынка является:

А. ЦБ РФ

Б. ФССН

В. ФБР

Г. РУДН

Д. Минэкономразвития

Е. Министерство финансов

Составитель _____ Ю.А. Коновалова

Критерии оценки.

1. Корректность изложения материала, содержание и структура ответа, охват темы.
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией.
3. Стиль изложения, грамотность речи.
4. Способность отвечать на вопросы в рамках темы и привести актуальные примеры.
5. Максимальное количество баллов, которое можно получить по результатам контрольной работы – 25 баллов. Результат оценки зависит от полноты и качества ответа, аргументированности, степени владения материалом.

Оформление задания для кейс-задачи – работа на занятии

Кафедра Международных экономических отношений
(наименование кафедры)

Кейс-задача – работа на занятии
по дисциплине __Основы ВЭД__
(наименование дисциплины)

Задание (я):

- Проведите маркетинговое исследование одного из национальных или мировых рынков товаров или услуг на ваш выбор
- Проведите анализ производителей, экспортеров, импортеров, потребителей
- Проведите анализ формирования и динамики цены
- Выясните роль и место России на выбранном вами рынке

Составитель _____ Ю.А. Коновалова

Критерии оценки.

1. Корректность изложения материала, содержание и структура ответа, охват темы.
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией.
3. Стиль изложения, грамотность речи.
4. Способность отвечать на вопросы в рамках темы и привести актуальные примеры.
5. Максимальное количество баллов, которое можно получить по результатам работы на семинаре – 0,5 баллов. Результат оценки зависит от полноты и качества ответа, аргументированности, степени владения материалом.

Оформление вопросов для опроса

Кафедра Международных экономических отношений
(наименование кафедры)

Вопросы для опроса
по дисциплине Основы ВЭД
(наименование дисциплины)

1. Международная торговля (объемы экспорта и импорта торговли товарами и коммерческими услугами, страны-лидеры, доли, объемы) по данным ВТО (см. key publications)
2. Основные формы (причины) мотивации компании для выхода на рынок
3. Стимулы для развития экспорта и импорта
4. Стимулы для развития посреднической деятельности
5. Сложности и риски, с которыми сталкивается компания при выходе и функционировании на рынке
6. Маркетинг. Определение. Задачи, которые решает маркетинг. Функции маркетинга.
7. Маркетинговое исследование. Определение. Цели маркетингового исследования.
8. Маркетинговая среда.
9. Внутренний маркетинг.
10. Концепция 4 «Р»
11. Адаптация товара к продажам на внешнем рынке.
12. Ценовая стратегия фирмы. Определение. Цель стратегии.
13. Сбытовая стратегия фирмы. Определение. Цели.
14. Стратегия стимулирования товаров на зарубежных рынках.
15. Рыночное исследование.
16. Источники информации для рыночного исследования.
17. Фирменное исследование: определение, методика.
18. Внешнеторговая сделка. Виды. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки. Способы заключения внешнеторговой сделки.
19. Оферта.
20. Акцепт.
21. Венская конвенция ООН (1980 г.). Основные положения.
22. Контракт международной купли-продажи. Составные части. Содержание каждого из пунктов. Преамбула, предмет, срок и дата поставки товара, цена и общая стоимость контракта, условия платежа, упаковка и маркировка, отгрузка и сдача-приемка товара, гарантии, претензии, санкции, форс-мажор, арбитражная оговорка, прочие условия.
23. Вексель.
24. Чек.
25. Индоссамент.
26. Банковский перевод. Банковский чек (тратта). Схема расчета при банковском переводе.
27. Платежное поручение.
28. Аккредитив. + схема расчетов по аккредитиву.
29. Инкассо. + схема расчетов по инкассо.
30. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС. Сущность.
31. Группа Е.
32. Группа F.
33. Группа С.

34. Группа D.
35. Методы определения таможенной стоимости.
36. Факторинг.
37. Форфейтинг.
38. Лизинг.
39. Схема расчетов по открытому счету.
40. Посредники в международной торговле.

Составитель _____ Ю.А. Коновалова

Критерии оценки.

1. Корректность изложения материала, содержание и структура ответа, охват темы.
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией.
3. Стил ь изложения, грамотность речи.
4. Способность отвечать на вопросы в рамках темы и привести актуальные примеры.
5. Максимальное количество баллов, которое можно получить по результатам опроса – 3,5-2 баллов. Результат оценки зависит от полноты и качества ответа, аргументированности, степени владения материалом.

Оформление вариантов домашних заданий

Кафедра Международных экономических отношений
(наименование кафедры)

Варианты домашних заданий
по дисциплине Основы ВЭД
(наименование дисциплины)

Домашнее задание 1.

1. Раскройте понятие Внешнеэкономическая деятельность. Какие виды активности (деятельности) могут быть включены в данную категорию.
2. Какие виды Международных экономических отношений вы знаете. Поясните, какой из них может являться ведущим (ключевым).
3. Найдите и проанализируйте статистику внешней торговли России за 2017 г. январь - декабрь 2017 (торговля товарами и услугами) ФТС + ЦБ
Объем, товарная структура, доли, география.

Домашнее задание 2.

1. Выберите одну из ТНК, предложенных в списке.
2. Список по ссылке - <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>
The world's top 100 non-financial MNEs, ranked by foreign assets, 2017
3. Найдите и проанализируйте материал, посвященный маркетинговой стратегии компании:
 - появление (создание) компании
 - продуктовая линейка
 - ценовая политика
 - возрастная и половая ориентация
 - рекламная стратегия
 - долгосрочные планы
 - стратегия выхода на рынок (национальный/глобальный)
 - роль и место на рынке

Домашнее задание 3.

1. Ваша задача найти в сети пример Маркетингового исследования и проанализировать его структуру, полноту исследования, методологию.
Анализ прикрепить вместе с примером самого исследования.
2. Раскройте, какие задачи ставит перед собой маркетинговое исследование?
3. Что включает в себя методология маркетинговых исследований
4. Какие показатели учитываются при оценке эффективности проведения маркетингового исследования

Домашнее задание 4.

1. Найдите варианты оферт, запросов, которые используются во внешнеэкономической деятельности.
2. Объясните, в каких случаях следует посылать свободную оферту, а в каких - твердую; в чем их принципиальное различие.
3. В чем заключаются различия в трактовке оферты в коммерческой практике, в ГК РФ, в

Венской Конвенции ООН 1980 г.

4. В чем состоит российская специфика заключения внешнеторговых сделок.
5. Ознакомьтесь с текстом Венской конвенции - будут вопросы!!!!
6. Каковы цели разработки Конвенции?
7. Сфера применения Конвенции?
8. Структура Конвенции.
9. Какие операции относятся к основным, а какие к обеспечивающим внешнеторговым операциям?
10. Роль товарной биржи в развитии международной торговли.

Составитель _____ Ю.А. Коновалова

Критерии оценки.

1. Корректность изложения материала, содержание и структура ответа, охват темы.
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией.
3. Стиль изложения, грамотность речи.
4. Способность отвечать на вопросы в рамках темы и привести актуальные примеры.
5. Максимальное количество баллов, которое можно получить по результатам выполнения домашнего задания – 1,5 балла. Результат оценки зависит от полноты и качества ответа, аргументированности, степени владения материалом.

Оформление вариантов докладов

Кафедра Международных экономических отношений
(наименование кафедры)

Варианты тем докладов
по дисциплине Основы ВЭД
(наименование дисциплины)

1. Международная торговля (объемы экспорта и импорта торговли товарами и коммерческими услугами, страны-лидеры, доли, объемы) по данным ВТО (см. key publications)
2. Основные формы (причины) мотивации компании для выхода на рынок
3. Стимулы для развития экспорта и импорта
4. Стимулы для развития посреднической деятельности
5. Сложности и риски, с которыми сталкивается компания при выходе и функционировании на рынке
6. Маркетинг. Определение. Задачи, которые решает маркетинг. Функции маркетинга.
7. Маркетинговое исследование. Определение. Цели маркетингового исследования.
8. Маркетинговая среда.
9. Внутренний маркетинг.
10. Концепция 4 «Р»
11. Адаптация товара к продажам на внешнем рынке.
12. Ценовая стратегия фирмы. Определение. Цель стратегии.
13. Сбытовая стратегия фирмы. Определение. Цели.
14. Стратегия стимулирования товаров на зарубежных рынках.
15. Рыночное исследование.
16. Источники информации для рыночного исследования.
17. Фирменное исследование: определение, методика.
18. Внешнеторговая сделка. Виды. Подготовка к заключению внешнеторговой сделки. Способы заключения внешнеторговой сделки.
19. Оферта.
20. Акцепт.
21. Венская конвенция ООН (1980 г.). Основные положения.
22. Контракт международной купли-продажи. Составные части. Содержание каждого из пунктов. Преамбула, предмет, срок и дата поставки товара, цена и общая стоимость контракта, условия платежа, упаковка и маркировка, отгрузка и сдача-приемка товара, гарантии, претензии, санкции, форс-мажор, арбитражная оговорка, прочие условия.
23. Вексель.
24. Чек.
25. Индоссамент.
26. Банковский перевод. Банковский чек (тратта). Схема расчета при банковском переводе.
27. Платежное поручение.
28. Аккредитив. + схема расчетов по аккредитиву.
29. Инкассо. + схема расчетов по инкассо.
30. Базисные условия поставки ИНКОТЕРМС. Сущность.
31. Группа Е.
32. Группа F.
33. Группа С.

34. Группа D.
35. Методы определения таможенной стоимости.
36. Факторинг.
37. Форфейтинг.
38. Лизинг.
39. Схема расчетов по открытому счету.
40. Посредники в международной торговле.

Составитель _____ Ю.А. Коновалова

Критерии оценки.

1. Корректность изложения материала, содержание и структура ответа, охват темы.
2. Владение предметом исследования, его понятийным аппаратом, терминологией.
3. Стиль изложения, грамотность речи.
4. Способность отвечать на вопросы в рамках темы и привести актуальные примеры.
5. Максимальное количество баллов, которое можно получить по результатам презентации доклада – 5 баллов. Результат оценки зависит от полноты и качества ответа, аргументированности, степени владения материалом.