

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Сызранский филиал

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол №11 от 16.06.2016)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине

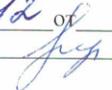
Наименование дисциплины **Организация внешнеторговых операций**

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

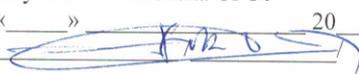
Образовательная программа
Коммерция

Методический отдел УМУ
« 16 » 06 2016 г.



Рассмотрено к утверждению
на заседании кафедры коммерции, сервиса и
туризма
(протокол № 12 от 31.05.2016)
Зав. кафедрой  / Чернова Д.В. /

Научная библиотека СГЭУ
« _____ » _____ 20 _____ г.



Размещено в ЭИОС СГЭУ
Рег.№ 2014.03.14
« _____ » _____ 20 _____ г.
Начальник ОДОТиЭО  / Горбатов С.В. /

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
(указывается квалификация (степень) выпускника в соответствии с ФГОС ВО)

Самара 2016

Содержание

Стр.

1. Цели и задачи дисциплины	3
2. Место дисциплины в структуре ОП	3
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине.....	4
4. Объем и виды учебной работы	5
5. Содержание дисциплины	5
5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий.....	5
5.2. Содержание разделов и тем.....	6
6. Методические указания по освоению дисциплины	10
6.1. Учебно-методическое обеспечение дисциплины	10
6.3. Методические рекомендации по практическим и/или лабораторным занятиям	17
6.4. Методические рекомендации по написанию контрольных работ (для студентов заочной формы обучения)	26
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине..	27
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	40
8.1. Рекомендуемая литература	40
8.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	41
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины	41

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа по дисциплине «Организация внешнеторговых операций» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Целью дисциплины «Организация внешнеторговых операций» является ознакомление студентов с теоретическими и практическими основами в области организации и технологии проведения международных торговых сделок.

В соответствии с поставленными целями преподавание дисциплины реализует следующие задачи:

вид деятельности: организационно-управленческая:

- 1) изучение содержания внешней торговли и ее роли в системе международных экономических отношений и международного разделения труда, а также факторов, оказывающих влияние на мировую экономическую систему;
- 2) изучение содержания основных теорий и концепций международной торговли;
- 3) освоение методов государственного регулирования и контроля внешнеторговой деятельности;
- 4) изучение нормативно-правовой базы, регулирующей внешнеторговую деятельность в Российской Федерации;
- 5) освоение инструментов валютного контроля в системе экспортно-импортных и бартерных операций;
- 6) принципов и методов организации внешнеторговых переговоров и сделок;
- 7) содержания и структуры международных контрактов купли-продажи, порядка их согласования, утверждения и мониторинга их исполнения.

вид деятельности: проектная:

- 8) изучение видов и технологий внешнеторговых операций, последовательности их осуществления;
- 9) изучение основных видов международных экономических организаций и их роли в регулировании и развитии международной торговли.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Организация внешнеторговых операций» входит в вариативную часть блока Б.1 «Дисциплины (модули)».

Изучение дисциплины основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин: как «Теоретические основы товароведения (ОПК-5), «Деловые коммуникации» (ПК-6), «Коммерческая деятельность» (ПК-6, ПК-13).

Для успешного освоения курса студенты должны:

- знать основы товарной экспертизы, деловых коммуникаций, особенности и межкультурные различия организации и ведения коммерческой деятельности на внешнем рынке, условия формирования и развития спроса и предложения на мировом рынке, принципы управления коммерческой деятельностью, методы воздействия на коммерческие риски;
- уметь выявлять и анализировать закономерности развития спроса и предложения на внешних рынках товаров и услуг, работать с нормативно-правовой документацией, оценивать правильность составления коммерческих договоров, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, выявлять фальсификацию товаров, оценивать их качество;
- владеть навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения, навыками разработки и успешной реализации коммерческих проектов на мировом рынке, навыками идентификации качества товаров.

Знания, умения и навыки, формируемые дисциплиной «Организация внешнеторговых операций», являются необходимыми для изучения последующих дисциплин (таблица 1).

Таблица 1

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами										
№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Практика ведения деловых переговоров		+							
2.	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности									+
3.	Государственная итоговая аттестация	+								

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Изучение дисциплины «Организация внешнеторговых операций» в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

- общепрофессиональные:

ОПК-5: готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления - этап формирования промежуточный;

- профессиональные:

вид деятельности организационно-управленческая:

ПК-6: способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение - этап формирования промежуточный;

вид деятельности проектная:

ПК-13: готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) - этап формирования промежуточный.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

- основы документационного обеспечения внешнеторговых операций (ОПК-5);
- основы делового общения, контрактное оформление внешнеторговой операций (ПК-6);
- основы проектирования коммерческих процессов (ПК-13).

уметь:

- правильно составлять, оформлять и анализировать техническую документацию (ОПК-5);
- выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры (ПК-6);
- разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на внешнем рынке (ПК-13);

владеть:

- навыками работы с технической документацией в области внешней торговли (ОПК-5);
- навыками делового общения, заключения международных договоров и

	продажи						
7	Определение базисных условий поставки. Инкотермс-2010	ОПК-5	2	2	4		8
8	Подготовка и исполнение экспортных и импортных контрактов	ОПК-5	2	4	2		8
Раздел 4. Документационное оформление внешнеторговых операций							
9	Понятие и основные группы внешнеторговых документов	ОПК-5	2	2	4		8
10	Унификация и стандартизация внешнеторговой документации	ОПК-5	2	2	2		6
Раздел 5. Международные встречные операции							
11	Понятие и особенности международной встречной торговли	ПК-6, ПК-13	2	2	4		8
12	Виды и характеристика международных встречных сделок	ПК-6, ПК-13	2	2	2		6
Раздел 6. Международные арендные операции							
13	Сущность и виды международных арендных операций	ПК-6, ПК-13	2	2	2		6
14	Основные условия договора финансового лизинга и международных арендных договоров	ОПК-5	-	4	4		8
Раздел 7. Операции по международному обмену инженерно-техническими услугами							
15	Международный инжиниринг и виды инженерно-технических услуг	ПК-6, ПК-13	2	2	2		6
16	Основные условия договоров о техническом обслуживании и договора на консультативный инжиниринг	ОПК-5	-	4	4		8
Раздел 8. Операции по международному туризму							
17	Сущность, виды и особенности международного туризма	ПК-6, ПК-13	2	2	2		6
18	Основные условия различных видов соглашений о предоставлении туристских услуг	ОПК-5	-	4	4		8
Раздел 9. Организация доставки товаров при реализации внешнеэкономических операций							
19	Понятие и основные виды логистики. Структура логистической системы предприятия	ПК	2	2	2		6
20	Организация и управление доставкой товара при международных перевозках грузов и пассажиров различными видами транспорта	ПК	2	2	4		8
Контроль						экзамен	30
Итого			36	54	60		180

5.2. Содержание разделов и тем

Раздел 1. Внешнеэкономические операции: сущность и виды

Тема 1. Понятие и виды внешнеторговых сделок и внешнеторговых операций

Внешнеэкономические сделки и внешнеэкономические операции. Виды внешнеэкономических операций. Предмет и объект внешнеэкономических операций. Сущность внешней торговли. Характеристика внешнеторговой деятельности.

Определение внешнеторговой операции. Экспортная операция, импортная операция, реэкспортная операция, реимпортная операция. Понятие международной сделки. Определение внешнеторговой сделки. Методы осуществления международных коммерческих операций: прямой метод; косвенный метод. Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями. Специфика внешнеэкономических операций по купле-продаже услуг.

Тема 2. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций

Понятие основных международных коммерческих операций. Операции по обмену товарами в материально-вещественной форме. Международные сделки по обмену услугами (инжиниринговые операции, арендные операции, международный туризм, аудиторские услуги). Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности. Понятие вспомогательных (обеспечивающих) международных коммерческих операций. Операции по международным перевозкам. Транспортно-экспедиторские операции. Операции по международному страхованию. Финансово-расчетные операции. Таможенные и посреднические услуги.

Раздел 2. Организация и техника проведения внешнеторговой сделки купли-продажи

Тема 3. Механизм реализации внешнеторговой сделки

Понятие процедуры заключения внешнеторговых сделок. Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара. Выявление фирм потенциальных конкурентов. Формирование условий контракта. Подготовка и заключение контракта. Исполнение договорных обязательств. Рассмотрение рекламации по экспорту и импорту, контроль.

Тема 4. Система изучения иностранных фирм во внешней торговле

Формирование справки на фирму (карты фирмы). Инициатива экспортера по заключению сделки (письменные предложения). Твердая и свободная оферты. Сущность, содержание, порядок составления оферты. Акцепт оферты. Инициатива импортера по заключению сделки (запросы и заказы). Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов. Составление конкурентного листа при импорте товара. Выбор партнера для реализации экспортной сделки.

Тема 5. Виды переговоров и тактика их ведения

Сущность процедуры подготовки и проведения коммерческих переговоров. Этапы деловых переговоров. Понятие стратегии и тактики ведения переговоров. Виды переговоров: переговоры-знакомства; переговоры по техническим вопросам; переговоры по коммерческим вопросам и т.д. Манера ведения переговоров (жесткие, мягкие, принципиальные переговоры).

Раздел 3. Контрактное оформление международной торговой сделки

Тема 6. Понятие, виды и структура внешнеторгового контракта купли-продажи

Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи. Виды и структура контракта купли-продажи. Классификация условий контракта. Основные коммерческие условия контрактов. Преамбула. Предмет контракта. Обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта. Количество и качество товара. Срок поставки. Цена товара. Международное толкование базисных условий поставки. Содержание «Инкотермс-2010».

Упаковка и маркировка товара. Условия транспортировки. Условия платежа. Порядок отгрузки и сдача-приемка товаров. Основные условия страхования. Гарантийные

обязательства. Претензии по качеству и количеству, порядок предъявления рекламаций. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Арбитраж.

Тема 7. Определение базисных условий поставки. Инкотермс-2010

Понятие международных коммерческих терминов. Назначение Инкотермс-2010. Хронология публикаций Инкотермс. Особенности Инкотермс. Виды транспорта и условия использования Инкотермс-2010. Характеристика базисных условий поставки.

Тема 8. Подготовка и исполнение экспортных и импортных контрактов

Особенности подготовки экспортных контрактов. Особенности подготовки импортных контрактов. Меморандум. Место исполнения экспортного и импортного контракта. Обязательства сторон при исполнении контрактов. Особенности исполнения контрактов на комплексное оборудование. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.

Раздел 4. Документационное оформление внешнеторговых операций

Тема 9. Понятие и основные группы внешнеторговых документов

Понятие и основные группы внешнеторговых документов. Общие реквизиты внешнеторговых документов. Документация по подготовке товара к отгрузке (заявка на фрахтование, поручения по отгрузке, ордер на отправку и т.д.). Коммерческие документы (счет-фактура, счет-спецификация, предварительный счет и т.д.). Документы по платежно-банковским операциям (банковская гарантия, инкассовое поручение, товарный аккредитив и т.д.). Страховые документы (страховой полис, страховой сертификат и т.д.). Транспортные и экспедиторские документы (коносамент, бордеро, штурманская расписка, товароскладская квитанция и т.д.). Таможенная документация (таможенная декларация, грузовая декларация, валютная лицензия и т.д.).

Тема 10. Унификация и стандартизация внешнеторговой документации

Основные международные договоры и документы, регулирующие порядок заключения международных контрактов. Руководящие принципы для применения формуляра-образца Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов (ред. 2002 г.), разработанные ЕЭК ООН. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Принципы международных коммерческих договоров Международного института унификации частного права (1994 г.).

Раздел 5. Международные встречные операции

Тема 11. Понятие и особенности международной встречной торговли

Понятие и особенности международной встречной торговли. Причины развития и основные области применения международных встречных операций. Принципы классификации международных встречных сделок (классификация ООН, ОЭСР).

Тема 12. Виды и характеристика международных встречных сделок

Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе (сделки с единовременной поставкой, с длительным сроком исполнения). Компенсационные сделки на коммерческой основе (краткосрочные компенсационные соглашения, встречные закупки, досрочные авансовые закупки). Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве (сделки «развитие-импорт», сделки о «разделе продукции», крупномасштабные долгосрочные компенсационные сделки с обратной закупкой товаров). Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.

Раздел 6. Международные арендные операции

Тема 13. Сущность и виды международных арендных операций

Сущность международных арендных операций. Товары, являющиеся предметом международной аренды. Виды международной аренды (лизинг, хайринг, рейтинг).

Финансовая и текущая аренда. Виды лизинга. Лизинговые платежи. Особенности и причины развития лизинговых операций. Особенности развития арендных операций в современных условиях. Страхование международных арендных операций. Организационные формы арендных операций. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.

Тема 14. Основные условия договора финансового лизинга и международных арендных договоров

Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. Основные условия международных арендных договоров. Основные условия договора текущей аренды. Основные условия договора международного финансового лизинга. Расчет лизинговых платежей. Перечень документов, сопровождающих лизинговую сделку.

Раздел 7. Операции по международному обмену инженерно-техническими услугами

Тема 15. Международный инжиниринг и виды инженерно-технических услуг

Сущность понятия «международный инжиниринг», значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами. Виды инженерно-технических услуг. Перечень услуг при комплексном и консультативном инжиниринге. Виды операций по торговле техническими услугами. Организация инжиниринговой деятельности. Формы международного сотрудничества в области «инжиниринга».

Тема 16. Основные условия договоров о техническом обслуживании и договора на консультативный инжиниринг

Основные условия договоров о техническом обслуживании. Техническое сопровождение. Содержание договора на консультативный инжиниринг. Документация при консультационном инжиниринге. Структура контракта на консультационный инжиниринг. Страхование операций международного инжиниринга.

Раздел 8. Операции по международному туризму

Тема 17. Сущность, виды и особенности международного туризма

Сущность операций по международному туризму. Классификация туристских услуг. Виды международного туризма. Виды туристских услуг. Особенности операций по международному туризму. Организационные формы операций по международному туризму. Страхование операций по международному туризму. Туроператорские фирмы, туристические агентства, туристические корпорации. Деятельность Всемирной туристской организации. Организации, регулирующие международную туристическую деятельность.

Тема 18. Основные условия различных видов соглашений о предоставлении туристских услуг

Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг (агентское соглашение между туроператором и агентом, договор на размещение между гостиницей и клиентом, гостиничный контракт между туроператором и исполнителем услуг, контракт между гостиницей и перевозчиком, договор франшизы между производителем туристических услуг и турагентством, договор купли-продажи туристических услуг между туроператором, турагентством и клиентом). Агентское соглашение. Договор на размещение в гостинице. Договор франшизы. Договор купли-продажи туристских услуг.

Раздел 9. Организация доставки товаров при реализации внешнеэкономических операций

Тема 19. Понятие и основные виды логистики. Структура логистической системы предприятия

Система товародвижения и товарораспределения. Понятие и основные виды логистики (производственная, транспортная, информационная). Виды логистических

систем. Структура логистической системы. Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта. Виды сообщений и категории грузов. Международная классификация видов транспорта для внешней торговли.

Тема 20. Организация и управление доставкой товара при международных перевозках грузов и пассажиров различными видами транспорта

Транспортно-экспедиторские операции с грузами. Организация доставки товаров морским транспортом при импорте и экспорте товаров. Организация доставки товаров железнодорожным транспортом. Организация доставки товаров автомобильным транспортом. Организация доставки товаров при воздушных перевозках. Страхование внешнеэкономических грузов. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.

6. Методические указания по освоению дисциплины

6.1. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Учебно-методическое обеспечение дисциплины «Коммерческая деятельность» формируют материалы учебника:

Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 369 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-7662-5.

<https://www.biblio-online.ru/book/F535879A-6733-4AE6-BC48-FBF2D3B7E08D>

Методические указания для преподавателя

При изучении курса «Коммерческая деятельность» особое внимание следует обратить на прикладное значение получаемых студентами знаний, их умение оперировать научными категориями в области коммерции, уметь анализировать события экономической среды с позиции коммерсанта.

Важным элементом обучения является постоянное рассмотрение теоретических аспектов коммерческой деятельности на примере конкретных личностей, состоявших в бизнесе, а также на примере известных компаний, добившихся коммерческого успеха на национальном и мировом рынке.

Лекция имеет целью расширение кругозора будущих профессионалов в области коммерции, формирования и упорядочения комплекса знаний, включая междисциплинарные, концентрация внимания на особенностях принятия тех или иных коммерческих решений.

Проведение практических занятий направлено на формирование навыков и умений самостоятельного применения полученных знаний в практической деятельности.

Методические указания для студентов

Основными видами аудиторной работы студентов являются лекции и практические занятия.

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на практическое занятие и указания на самостоятельную работу.

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практическое занятие может быть проведено в форме семинара. Семинар предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Он начинается со

вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет оценки выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе семинарских занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

При подготовке к семинару студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце семинара, выставляя в рабочий журнал текущие оценки. Студент имеет право ознакомиться с ними.

6.2. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов

Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- качественное освоение теоретического материала по изучаемой дисциплине, углубление и расширение теоретических знаний с целью их применения на уровне межпредметных связей;
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических навыков;
- формирование умений по поиску и использованию информации в специализированной литературе, а также из других источников информации;
- развитие познавательных способностей и активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самообразованию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие научно-исследовательских навыков;
- формирование умения решать практические задачи (в профессиональной деятельности), используя приобретенные знания, способности и навыки.

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса. Самостоятельная работа предполагает инициативу самого обучающегося в процессе сбора и усвоения информации, приобретения новых знаний, умений и навыков и ответственность его за планирование, реализацию и оценку результатов учебной деятельности. Процесс освоения знаний при самостоятельной работе не обособлен от других форм обучения.

Самостоятельная работа должна:

- быть выполнена индивидуально (или являться частью коллективной работы). В случае, когда самостоятельная работа подготовлена в порядке выполнения группового задания, в работе делается соответствующая оговорка;
- представлять собой законченную разработку (этап разработки), в которой анализируются актуальные проблемы по определенной теме и ее отдельных аспектов;
- отражать необходимую и достаточную компетентность автора;
- иметь учебную, научную и/или практическую направленность;

- быть оформлена структурно и в логической последовательности: титульный лист, оглавление, основная часть, заключение, выводы, список литературы, приложения, содержать краткие и четкие формулировки, убедительную аргументацию, доказательность и обоснованность выводов;
- соответствовать этическим нормам (правила цитирования и парафраз; ссылки на использованные библиографические источники; исключение плагиата, дублирования собственного текста и использования чужих работ).

Наименование тем	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Форма отчетности
Понятие и виды внешнеторговых сделок и внешне-торговых операций	Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями. Специфика внешнеэкономических операций по купле-продаже услуг.	Доклады, практическое задание
Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций	Операции по международным перевозкам. Транспортно-экспедиторские операции. Операции по международному страхованию. Финансово-расчетные операции. Таможенные и посреднические услуги.	Доклады, практическое задание
Механизм реализации внешне-торговой сделки	Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара. Выявление фирм потенциальных конкурентов.	Доклады, практическое задание
Система изучения иностранных фирм во внешней торговле	Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов. Составление конкурентного листа при импорте товара. Выбор партнера для реализации экспортной сделки.	Доклады
Виды переговоров и тактика их ведения	Виды переговоров: переговоры-знакомства; переговоры по техническим вопросам; переговоры по коммерческим вопросам и т.д. Манера ведения переговоров (жесткие, мягкие, принципиальные переговоры).	Доклады, практическое задание
Понятие, виды и структура внешнеторгового контракта купли-продажи	Международное толкование базисных условий поставки. Содержание «Инкотермс-2010». Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Арбитраж.	Доклады, практическое задание
Определение базисных условий поставки. Инкотермс-2010	Хронология публикаций Инкотермс. Особенности Инкотермс. Виды транспорта и условия использования Инкотермс-2010.	Доклады, практическое задание
Подготовка и исполнение экспортных и импортных контрактов	Особенности исполнения контрактов на комплексное оборудование. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.	Доклады, практическое задание
Понятие и основные группы внешне-торговых документов	Документы по платежно-банковским операциям (банковская гарантия, инкассовое поручение, товарный аккредитив и т.д.). Страховые документы (страховой полис, страховой сертификат и т.д.). Транспортные и экспедиторские документы (коносамент, бордеро, штурманская расписка, товароскладская квитанция и т.д.). Таможенная документация (таможенная декларация, грузовая декларация, валютная лицензия и т.д.).	Доклады
Унификация и	Руководящие принципы для применения формуляра-образца	Доклады

стандартизация внешнеэкономической документации	Организации Объединенных Наций для внешнеэкономических документов (ред. 2002 г.), разработанные ЕЭК ООН. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. Принципы международных коммерческих договоров Международного института унификации частного права (1994 г.).	
Понятие и особенности международной встречной торговли	Принципы классификации международных встречных сделок (классификация ООН, ОЭСР).	Доклады
Виды и характеристика международных встречных сделок	Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.	Доклады, практическое задание
Сущность и виды международных арендных операций	Особенности развития арендных операций в современных условиях. Организационные формы арендных операций. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.	Доклады, практическое задание
Основные условия договора финансового лизинга и международных арендных договоров	Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. Основные условия международных арендных договоров. Основные условия договора текущей аренды. Основные условия договора международного финансового лизинга. Расчет лизинговых платежей. Перечень документов, сопровождающих лизинговую сделку.	Доклады
Международный инжиниринг и виды инженерно-технических услуг	Организация инжиниринговой деятельности. Формы международного сотрудничества в области «инжиниринга».	Доклады, практическое задание
Основные условия договоров о техническом обслуживании и договора на консультативный инжиниринг	Основные условия договоров о техническом обслуживании. Техническое сопровождение. Содержание договора на консультативный инжиниринг. Документация при консультационном инжиниринге. Структура контракта на консультационный инжиниринг. Страхование операций международного инжиниринга.	Доклады, практическое задание
Сущность, виды и особенности международного туризма	Туроператорские фирмы, туристические агентства, туристические корпорации. Деятельность Всемирной туристской организации. Организации, регулирующие международную туристическую деятельность.	Доклады, практическое задание
Основные условия различных видов соглашений о предоставлении туристических услуг	Основные условия соглашений о предоставлении туристических услуг (агентское соглашение между туроператором и агентом, договор на размещение между гостиницей и клиентом, гостиничный контракт между туроператором и исполнителем услуг, контракт между гостиницей и перевозчиком, договор франшизы между производителем туристических услуг и турагентством, договор купли-продажи туристических услуг между туроператором, турагентством и клиентом).	Доклады
Основные условия различных видов соглашений о предоставлении туристических услуг	Основные условия соглашений о предоставлении туристических услуг (агентское соглашение между туроператором и агентом, договор на размещение между гостиницей и клиентом, гостиничный контракт между туроператором и исполнителем услуг, контракт между гостиницей и перевозчиком, договор франшизы между производителем туристических услуг и турагентством, договор купли-продажи туристических услуг между туроператором, турагентством и клиентом). Агентское соглашение. Договор на размещение в гостинице. Договор франшизы. Договор	Доклады

	купли-продажи туристских услуг.	
Понятие и основные виды логистики. Структура логистической системы предприятия	Технико-экономические особенности отдельных видов транспорта. Виды сообщений и категории грузов. Международная классификация видов транспорта для внешней торговли.	Доклады, практическое задание
Организация и управление доставкой товара при международных перевозках грузов и пассажиров различными видами транспорта	Организация доставки товаров железнодорожным транспортом. Организация доставки товаров автомобильным транспортом. Организация доставки товаров при воздушных перевозках. Страхование внешнеэкономических грузов. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.	Доклады, практическое задание

Подготовка информационного сообщения (доклада) — это вид внеаудиторной самостоятельной работы по подготовке небольшого по объему устного сообщения для озвучивания на семинаре, практическом занятии. Сообщаемая информация носит характер уточнения или обобщения, несет новизну, отражает современный взгляд по определенным проблемам. Сообщение отличается от докладов и рефератов не только объемом информации, но и ее характером — сообщения дополняют изучаемый вопрос фактическими или статистическими материалами. Оформляется задание письменно, оно может включать элементы наглядности (иллюстрации, демонстрацию).

Регламент времени на озвучивание сообщения — до 5 мин.

Структура и содержание доклада

Введение - это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада.

Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов.

В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показываются позиции автора.

В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента.

В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов приводятся в алфавитном порядке, при этом все источники даются под общей нумерацией литературы. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Приложение к докладу оформляются на отдельных листах, причем каждое должно иметь свой тематический заголовок и номер, который пишется в правом верхнем углу, например: «Приложение 1».

Требования к оформлению доклада

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц; все приложения к работе не входят в ее объем.

Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.

Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата

Тематика докладов

1. Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами.
2. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями.
3. Специфика внешнеэкономических операций по купле-продаже услуг.
4. Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара.
5. Виды переговоров: переговоры-знакомства; переговоры по техническим вопросам; переговоры по коммерческим вопросам и т.д. Манера ведения переговоров (жесткие, мягкие, принципиальные переговоры).
6. Международное толкование базисных условий поставки. Содержание «Инкотермс-2010».
7. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы.
8. Хронология публикаций Инкотермс. Особенности Инкотермс.
9. Виды транспорта и условия использования Инкотермс-2010.
10. Особенности исполнения контрактов на комплексное оборудование.
11. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.
12. Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.
13. Особенности развития арендных операций в современных условиях.
14. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.
15. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г.
16. Формы международного сотрудничества в области «инжиниринга».
17. Деятельность Всемирной туристской организации.
18. Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта.
19. Страхование внешнеэкономических грузов.
20. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.

Шкала и критерии оценки доклада

Оценка, баллы	Критерии оценки	
	Раскрытие проблемы	Представление
5	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Продемонстрирована культура речи, коммуникативность, высокая готовность к дискуссии, способность заинтересовать аудиторию Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений
4	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Продемонстрирована культура речи, коммуникативность, способность заинтересовать аудиторию. Ответы на вопросы полные и/или частично полные.
3	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина. Продемонстрирована культура речи. Ответы только на элементарные вопросы.
0	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Продемонстрированы речевые недостатки Нет ответов на вопросы.

Практические задания для самостоятельной работы – задания, предусматривающую самостоятельную работу студентов по сбору, обработке и анализу рыночной информации, важной для принятия коммерческих решений. Посредством выполнения таких заданий, студенты не только легче осваивают теоретические положения, но и расширяют свой кругозор, получают знание современного рынка и проблем коммерческой деятельности реальных предприятий.

Шкала и критерии оценки:

- 1) Анализ множества информационных источников - 0 -5 баллов
- 2) Квалифицированная оценка эффективности рекламы в СМИ– 0-5 баллов
- 3) Правильность выводов по результатам исследования 0-5 баллов
- 4) Степень самостоятельности исследования -
- 5) Наглядная демонстрация результатов исследования в форме презентации – 0-5 баллов

0 – 5 баллов – неудовлетворительно

6-11 баллов- удовлетворительно

12 -19 баллов – хорошо

20-25 баллов – отлично.

Практические задания

1. Назовите основные принципы государственного регулирования туристкой деятельности в РФ
2. Назовите основные способы регулирования туристкой деятельности в РФ
3. Перечислите обязательные условия должны быть соблюдены при осуществлении туроператорской деятельности
4. Опишите сведения о туроператоре, содержатся в Едином федеральном реестре туроператоров?
5. Назовите обязательные условия содержатся в договоре между туроператором и турагентом
6. Перечислите основные условия договора о реализации туристского продукта.
7. Назовите существенные изменения обстоятельств, при которых возможно расторжение или изменение договора о реализации туристского продукта
8. Назовите документы туроператор и турагент, которые обязаны предоставить туристу при заключении договора о реализации туристского продукта
9. Определите размер финансового обеспечения туроператора (прописывается в договоре страхования ответственности туроператора или в банковской гарантии)
10. Идентифицируйте существенное нарушение туроператором договора о реализации туристского продукта
11. Назовите сведения, которые должна содержать информация о туристском продукте
12. Определите, в течение какого промежутка времени потребитель туристских услуг имеет право предъявить претензии к качеству туристского продукта и в какой форме
12. Перечислите и охарактеризуйте виды виз, которые могут быть выданы иностранному гражданину при въезде на территорию РФ.
13. Дайте точное описание такого документа как дипломатический паспорт
14. Охарактеризуйте основные положения Глобального этического кодекса туризма

Шкала и критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
Оценка 5 (Отлично)	–изложение материала логично, грамотно, без ошибок; –свободное владение профессиональной терминологией; –умение высказывать и обосновать свои суждения; –студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;

	–студент организует связь теории с практикой.
Оценка 4 (Хорошо)	– студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; – ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.
Оценка 3 (Удовлетворительно)	–студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения; –обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.
Оценка 2 (Неудовлетворительно)	–отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс; –в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.

6.3. Методические рекомендации по практическим и/или лабораторным занятиям

РАЗДЕЛ 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Тема 1. Понятие и виды внешнеторговых сделок и внешнеторговых операций

Контрольные вопросы

1. Понятие международной сделки.
2. Определение внешнеторговой сделки.
3. Методы осуществления международных коммерческих операций.
4. Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами.
5. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями.
6. Специфика внешнеэкономических операций по купле-продаже услуг.

Тема 2. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций

Контрольные вопросы

1. Понятие основных международных коммерческих операций.
2. Операции по обмену товарами в материально-вещественной форме.
3. Международные сделки по обмену услугами (инжиниринговые операции, арендные операции, международный туризм, аудиторские услуги).
4. Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности.
5. Понятие вспомогательных (обеспечивающих) международных коммерческих операций.
6. Операции по международным перевозкам.
7. Транспортно-экспедиторские операции.
8. Операции по международному страхованию.

9. Финансово-расчетные операции. Таможенные и посреднические услуги.

РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ПРОВЕДЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Тема 3. Механизм реализации внешнеторговой сделки

Контрольные вопросы

1. Понятие процедуры заключения внешнеторговых сделок.
2. Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара.
3. Выявление фирм потенциальных конкурентов.
4. Формирование условий контракта.
5. Подготовка и заключение контракта.
6. Исполнение договорных обязательств.
7. Рассмотрение рекламации по экспорту и импорту, контроль

Тема 4. Система изучения иностранных фирм во внешней торговле

Контрольные вопросы

1. Формирование справки на фирму (карты фирмы).
2. Инициатива экспортера по заключению сделки (письменные предложения).
3. Твердая и свободная оферты.
4. Сущность, содержание, порядок составления оферты. Акцепт оферты.
5. Инициатива импортера по заключению сделки (запросы и заказы).
6. Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов.
7. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов.
8. Составление конкурентного листа при импорте товара. Выбор партнера для реализации экспортной сделки.

Задачи

1. Задание на расчет конкурентного листа на краситель для медицинской промышленности (сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить лист и определить лимиты цены).

Заказ: количество – 10 тонн, срок поставки – 2-3 квартал, платеж – инкассо

Предложения (получены в апреле):

1. IND, Италия, 5,0 евро (за ед. продукции), 10 тонн, май, инкассо
2. A&D, Англия, 3,7 ф. ст., 10 тонн, сентябрь, аккредитив
3. LPC, Англия, 3,65 ф. ст., 10 тонн, 3 квартал, аккредитив
4. Koalit, Англия, 3, 81 ф. ст., 5 тонн, 3 квартал, инкассо
5. Sogo, Франция, 5,1 евро, 10 тонн, 3 квартал, инкассо
6. LedaMed, Голландия, 8 долл. США, 10 тонн, 3 квартал, инкассо

Тенденция рынка – повышательная.

Предыдущая сделка заключена с «IND» по цене 4,94 евро (за ед. прод.), 10 тонн

Курсы валют:

1 доллар США = 0,85 евро

1 доллар США = 0,71 ф. ст.

2. Задание на расчет конкурентного листа на закупку химических товаров (сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить лист и определить лимиты цены).

Заказ: количество – 200 штук, срок поставки – 3-4 квартал, платеж – инкассо.

Предложения (указана цена за одну штуку):

1. «Пейнтс», Германия, 7,1 долл. США, 100 штук, 3-4 квартал, аккредитив
2. «УША», Германия, 7,2 долл. США, 100 штук, 3-4 квартал, инкассо
3. «Кемимпекс», Индия, 8,52 долл. США, 100 штук, 3-4 квартал, инкассо
4. «Этул», Индия, 8,55 долл. США, 100 штук, 3-4 кварталы, аккредитив

Тенденция рынка – повышательная.

Предыдущая сделка заключена с «УША» на 5,7 евро, 100 штук

Курсы валют: 1 доллар США = 0,81 евро

Транспортные расходы: при доставке из Индии – 5%, при доставке из Германии – 3%.

3. Задание на расчет конкурентного листа на закупку изоляторов. ОАО «Росэлектро» должно закупить с поставкой в текущем году изоляторы типа 110/654 в кол-ве 15 000 штук.

Предложения:

1. «Бир энд Сан», Англия – 5 тыс. штук, FOB, 138 ф. ст., аккредитив
2. «Керамтек», Германия – 10 тыс. штук, франко-граница продавца, 204 евро, инкассо
3. «Инфабрик», Австрия – 10 тыс. штук, франко-граница продавца, 234 евро, аккредитив
4. «Энержи-СЛ», Словения – 15 тыс. штук, франко-граница продавца, 147 долл. США, аккредитив

Предприятия «Кемимпекс» и «Этул» могут осуществлять доставку как из Германии, так и из Индии. Предыдущая сделка заключена с «УША» на 6,7 долл. США, 10 тыс. штук

Тенденция рынка – повышательная.

Курсы валют:

1 доллар США = 0,85 евро

1 доллар США = 0,71 ф. ст.

Коэффициенты для пересчета: скидка за представительность партии по товару – до 10% (при партии свыше 5 тыс. штук), поправка на условие поставки FOB и франко-граница – 3%.

Тема 5. Виды переговоров и тактика их ведения

Контрольные вопросы

1. Сущность процедуры подготовки и проведения коммерческих переговоров.
2. Этапы деловых переговоров.
3. Понятие стратегии и тактики ведения переговоров.
4. Виды переговоров: переговоры-знакомства; переговоры по техническим вопросам; переговоры по коммерческим вопросам и т.д.
5. Манера ведения переговоров (жесткие, мягкие, принципиальные переговоры).

РАЗДЕЛ 3. КОНТРАКТНОЕ ОФОРМЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 6. Понятие, виды и структура внешнеторгового контракта купли-продажи

Контрольные вопросы

1. Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи.
2. Виды и структура контракта купли-продажи.
3. Классификация условий контракта.
4. Основные коммерческие условия контрактов.
5. Преамбула. Предмет контракта. Обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта.
6. Количество и качество товара. Срок поставки. Цена товара. Международное толкование базисных условий поставки. Содержание «Инкотермс-2010». Упаковка и маркировка товара.
7. Условия транспортировки. Условия платежа. Порядок отгрузки и сдача-приемка товаров. Основные условия страхования.
8. Гарантийные обязательства. Претензии по качеству и количеству, порядок предъявления рекламаций.
9. Оговорка об обстоятельствах непреодолимой силы. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Арбитраж.

Тема 7. Определение базисных условий поставки. Инкотермс-2010

Контрольные вопросы

1. Понятие международных коммерческих терминов.
2. Назначение Инкотермс-2010.
3. Хронология публикаций Инкотермс.
4. Особенности Инкотермс-2010.
5. Виды транспорта и условия использования Инкотермс-2010.
6. Характеристика базисных условий поставки.

Задачи

1. Стоимость ввозимого в Россию товара согласно контракту - 150 тыс. долл. США, расходы на транспортировку железнодорожным транспортом - 2 долл. за 1 км; расстояние до российской границы - 1600 км; ставка ввозной таможенной пошлины - 20%, акцизы - 15%. Определите таможенную стоимость ввозимого товара и размер таможенных платежей при различных базисных условиях поставки: EXW, DDP - Москва.

2. Для производства шампанского на территории России ввезена технологическая линия стоимостью 1500 тыс. долл. США с доставкой автомобильным транспортом. Затраты на доставку составляют 10 тыс. долл. Базисные условия поставки СІР Москва-Сортировочная. Стоимость монтажных работ составляет 25 тыс. долл. Стоимость ввозной таможенной пошлины - 18%, НДС - 18%. Определите таможенную стоимость и рассчитайте сумму таможенных платежей.

3. Стоимость ввозимого в Россию товара согласно контракту - 239 тыс. долл. США, расходы на транспортировку железнодорожным транспортом - 0,5 долл. за 1 км; расстояние до российской границы - 2000 км; ставка ввозной таможенной пошлины - 40%, акцизы - 15%. Определите таможенную стоимость ввозимого товара и размер таможенных платежей при различных базисных условиях поставки: EXW, DDP - Москва.

4. Для производства шампанского на территории России ввезена технологическая линия стоимостью 2550 тыс. долл. США с доставкой автомобильным транспортом. Затраты на доставку составляют 20 тыс. долл. Базисные условия поставки СІР Москва-Сортировочная. Стоимость монтажных работ составляет 55 тыс. долл. Стоимость ввозной таможенной пошлины - 18%, НДС - 18%. Определите таможенную стоимость и рассчитайте сумму таможенных платежей.

5. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иностр. фирме продукции на сумму 300 тыс. долл. США, включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол. Определить цены EXW, FOB, CIF.

Показатель	Значение
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	2,0
Транспортные расходы до порта экспортера	1,0
Фрахтование судна	12,0
Погрузо-разгрузочные работы	2,0
Страхование основной перевозки	4,0

6. Определить цену при базисных условиях поставки – цена, страхование и фрахт – CIF; СРТ; FOB. Себестоимость 1кг – 16,8 USD/кг; объем поставки – 8500 кг; надбавка на прибыль – 75%; перевозка до ж/д станции погрузки товара – 800 USD; расходы в порту погрузки – 900 USD; фрахт судна до порта назначения – 9000 USD; страховка – 500 USD; расходы в порту назначения – 100 USD; перевозка до склада покупателя – 300 USD; стоимость выгрузки на складе покупателя – 100 USD; экспортные формальности (оформление экспортной документации) – 50 USD; импортные формальности – 300 USD.

7. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иностр. фирме продукции на сумму 150 тыс. долл. США, включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол. Определить цены EXW, FOB, CIF, DDP.

<i>Показатель</i>	<i>Значени е</i>
<i>Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины (в стране экспортера)</i>	<i>10,0</i>
<i>Транспортные расходы до порта экспортера</i>	<i>4,0</i>
<i>Фрахтование судна</i>	<i>31,0</i>
<i>Погрузо-разгрузочные работы (в стране экспортера)</i>	<i>1,0</i>
<i>Страхование основной перевозки</i>	<i>5,0</i>
<i>Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины (в стране импортера)</i>	<i>12,0</i>
<i>Погрузо-разгрузочные работы с основного судна (в стране импортера)</i>	<i>11,0</i>

8. Определить цену в долл. США и руб. при базисных условиях поставки изложенных в правилах ИНКОТЕРМС-2010. Себестоимость продукции, р. - 7820; количество, шт. – 1000; страховка, р. на ед. – 50; перевозка по ж/д до порта, р. – 40000; стоимость перевозки и выгрузки на складе покупателя, р. – 7000; экспортные формальности (оформление экспортных документов), р. на ед. – 10; фрахт до порта назначения, р. – 240000; расходы в порту назначения, р. – 35000; надбавки на прибыль, % - 46; импортные формальности, р. на ед. – 12; расходы в порту погрузки, р. – 4000; валютный курс, р./USD - 29,6.

9. Оцените предложение корейской фирмы. Подготовьте к фирме вопросы, уточняющие потребительские свойства предлагаемой продукции, подготовьте встречные предложения. Какие обязанности на Вас, как импортера, возлагают базисные условия поставки. Возможные условия поставки EXW и DDP.

Предлагаемая корейским экспортером продукция (цены за шт. в долл. США):

1. Чулочно-носочные изделия: без рисунка – 5 \$, с рисунком – 5,5 \$
2. Одежда: юбки женские, длина ниже колен - 154 \$, юбки женские, длина выше колен – 121 \$, сорочки мужские, с коротким рукавом – 98 \$, сорочки мужские, с длинным рукавом – 112 \$.

Тема 8. Подготовка и исполнение экспортных и импортных контрактов

Контрольные вопросы

1. Особенности подготовки экспортных контрактов.
2. Особенности подготовки импортных контрактов.
3. Меморандум. Место исполнения экспортного и импортного контракта.
4. Обязательства сторон при исполнении контрактов.
5. Особенности исполнения контрактов на комплексное оборудование.
6. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.

Задачи

1. Предприятие по контракту должно поставить на экспорт 900 единиц продукции по цене 90 долларов за единицу по курсу 30 руб. за доллар. Фактические поставки составили 880 единиц продукции по цене 92 долларов за единицу по курсу ЦБ РФ 29,9 руб. за доллар. Рассчитать коэффициенты выполнения экспортных поставок (+общий коэффициент выполнения контракта), а также абсолютное отклонение выручки из-за влияния вышеописанных факторов.
2. Предприятие должно поставить на экспорт 1000 единиц продукции по цене 800 долларов за единицу. Фактически было поставлено 800 единиц по цене 789 долларов, 100 единиц по цене 790 долларов, 100 единиц по цене 810 долларов за единицу. Рассчитать общую сумму скидок или надбавок; индекс потерь экспортной выручки. Как во

внешнеторговом контракте называются дополнительные скидки от базисной цены, а также дополнительные надбавки к базисной цене?

3. Предприятие по контракту должно поставить на экспорт 100 единиц продукции по цене 56000 долларов за единицу по курсу 31,9 руб. за доллар. Фактические поставки составили 98 единиц продукции по цене 57800 долларов за единицу по курсу ЦБ РФ 31,2 руб. за доллар. Рассчитать коэффициенты выполнения экспортных поставок (+общий коэффициент выполнения контракта), а также абсолютное отклонение выручки из-за влияния вышеописанных факторов.

4. Предположим, что предприятие, на котором Вы работаете, приступило к выпуску бытовых кондиционеров, конкурентоспособных на внешних рынках. Для предстоящих переговоров с потенциальными покупателями необходимо разработать основные условия проекта агентского договора, в котором будут предусмотрены взаимные права и обязанности агентов и принципалов. Какие обязанности будут возложены Вами на агентскую фирму в этом проекте договора? Оговорите также предельные полномочия вашего агента и те условия, которые вы готовы взять на себя. (Производительность предприятия на начальном этапе 10 тыс. шт. в год с возрастанием объема производства до 50 тыс. к 2011 г., причем предприятие предполагает предложить на экспорт не менее 40% своей продукции.)

5. Предприятие по контракту должно поставить на экспорт 340 единиц продукции по цене 560 долларов за единицу. Фактические поставки составили 285 единиц продукции по цене 555 долларов за единицу. Курс доллара по отношению к рублю не менялся. Рассчитать коэффициенты выполнения экспортных поставок, а также абсолютное отклонение выручки из-за влияния вышеописанных факторов.

6. Предприятие по контракту должно поставить на экспорт 780 единиц продукции по цене 89 долларов за единицу по курсу 28,9 руб. за доллар. Фактические поставки составили 685 единиц продукции по цене 85 долларов за единицу по курсу ЦБ РФ 28,2 руб. за доллар. Рассчитать коэффициенты выполнения экспортных поставок (+общий коэффициент выполнения контракта), а также абсолютное отклонение выручки из-за влияния вышеописанных факторов.

7. Предприятие должно поставить на экспорт 900 единиц продукции по цене 555 долларов за единицу. Фактически было поставлено 400 единиц по цене 555 долларов, 300 единиц по цене 590 долларов, 200 единиц по цене 510 долларов за единицу. Рассчитать общую сумму скидок или надбавок; индекс потерь экспортной выручки.

РАЗДЕЛ 4. ДОКУМЕНТАЦИОННОЕ ОФОРМЛЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Тема 9. Понятие и основные группы внешнеторговых документов

Контрольные вопросы

1. Понятие и основные группы внешнеторговых документов.
2. Общие реквизиты внешнеторговых документов.
3. Документация по подготовке товара к отгрузке.
4. Коммерческие документы.
5. Документы по платежно-банковским операциям.
6. Страховые документы.
7. Транспортные и экспедиторские документы.
8. Таможенная документация (таможенная декларация, грузовая декларация, валютная лицензия и т.д.).

Тема 10. Унификация и стандартизация внешнеторговой документации

Контрольные вопросы

1. Основные международные договоры и документы, регулирующие порядок заключения международных контрактов.

2. Руководящие принципы для применения формуляра-образца Организации Объединенных Наций для внешнеторговых документов (ред. 2002 г.), разработанные ЕЭК ООН.
3. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
4. Принципы международных коммерческих договоров Международного института унификации частного права (1994 г.)

РАЗДЕЛ 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВСТРЕЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Тема 11. Понятие и особенности международной встречной торговли

Контрольные вопросы

1. Понятие и особенности международной встречной торговли.
2. Причины развития и основные области применения международных встречных операций.
3. Принципы классификации международных встречных сделок (классификация ООН, ОЭСР).

Тема 12. Виды и характеристика международных встречных сделок

Контрольные вопросы

1. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе (сделки с единовременной поставкой, с длительным сроком исполнения).
2. Компенсационные сделки на коммерческой основе (краткосрочные компенсационные соглашения, встречные закупки, досрочные авансовые закупки).
3. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве (сделки «развитие-импорт», сделки о «разделе продукции», крупномасштабные долгосрочные компенсационные сделки с обратной закупкой товаров).
4. Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.

РАЗДЕЛ 6. МЕЖДУНАРОДНЫЕ АРЕНДНЫЕ ОПЕРАЦИИ

Тема 13. Сущность и виды международных арендных операций

Контрольные вопросы

1. Сущность международных арендных операций.
2. Виды международной аренды (лизинг, хайринг, рейтинг).
3. Финансовая и текущая аренда.
4. Виды лизинга. Лизинговые платежи.
5. Особенности и причины развития лизинговых операций. Особенности развития арендных операций в современных условиях.
6. Страхование международных арендных операций.
7. Организационные формы арендных операций.
8. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений.

Тема 14. Основные условия договора финансового лизинга и международных арендных договоров

Контрольные вопросы

1. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г.
2. Основные условия международных арендных договоров.
3. Основные условия договора текущей аренды.
4. Основные условия договора международного финансового лизинга.
5. Расчет лизинговых платежей.
6. Перечень документов, сопровождающих лизинговую сделку.

Задачи

1. Рассчитайте лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией. Условия договора: стоимость имущества - предмета договора - 180 млн руб.; срок договора - 7 лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление - 10% годовых; процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, - 35% годовых; величина использованных кредитных ресурсов - 180 млн руб.; процент комиссионного вознаграждения - 12% годовых. Дополнительные услуги лизингодателя: командировочные расходы - 3 млн руб.; консалтинговые услуги - 1 млн руб.; ставка НДС - 18%. Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года. При расчете определите среднегодовую стоимость имущества и занесите результаты в табл.

Расчетный год (с 1-го по 7-й)	Стоимость имущества на начало года	Сумма амортизационных отчислений	Стоимость имущества на конец года	Среднегодовая стоимость имущества

Затем сделайте расчет общей суммы лизинговых платежей и сведите их в табл.

Расчетный год (с 1 по 7)	АО	ПК	КВ	ДУ	В	НДС	ЛП
1							
...							
7							
Всего, млн руб.							
Всего, %							

Далее составьте график лизинговых взносов

Дата	Сумма, млн. руб

2. Рассчитайте лизинговые платежи по договору оперативного лизинга.

Условия договора: стоимость имущества - предмета договора - 67 млн руб.; срок договора - 6 лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление - 10% годовых; процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, - 40% годовых; величина использованных кредитных ресурсов - 67 млн руб.; процент комиссионного вознаграждения лизингодателю - 15% годовых. Дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, всего - 4 млн руб. В том числе: оказание консалтинговых услуг по использованию (эксплуатации) имущества - 1 млн руб.; командировочные расходы - 1 млн руб.; обучение персонала - 2 млн руб.; ставка НДС - 18%. Лизинговые взносы осуществляются равными долями ежеквартально: 1-го числа первого месяца каждого квартала. При расчете определите среднегодовую стоимость имущества, общую сумму лизинговых платежей по годам, составьте график уплаты лизинговых взносов.

3. Экспортер продает машинно-техническое оборудование на сумму 15 млн долл. США на условиях финансового лизинга, срок лизингового договора - пять лет, ставка лизингового процента - 9%, полугодовая периодичность платежей. Рассчитайте сумму лизинговых платежей, составьте график выплат.

4. Стоимость лизинговых основных фондов составляет 12 млн долл. США. Срок лизинга - 14 лет. Процентная ставка (с учетом комиссионных) - 10%. Выплата платежей по лизингу производится равными долями четыре раза в год (ежеквартально). Рассчитайте сумму платежей по внешнему лизингу оборудования, составьте график выплат.

5. Рассчитайте лизинговые платежи по договору финансового лизинга, предоставляющему лизингополучателю право выкупа имущества - предмета договора по остаточной стоимости по истечении срока договора.

Условия договора: стоимость имущества - предмета договора - 200 млн руб.; срок договора – 4 года; норма амортизационных отчислений на полное восстановление - 12% годовых; процент комиссионного вознаграждения лизингодателю - 14% годовых; дополнительные услуги лизингодателя – 6,8 млн руб.; ставка НДС - 18%. Лизингополучатель имеет право выкупить имущество по истечении срока договора по остаточной стоимости; лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года. При расчете определите среднегодовую стоимость и общий размер лизингового платежа, составьте график уплаты лизинговых взносов

РАЗДЕЛ 7. ОПЕРАЦИИ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ОБМЕНУ ИНЖЕНЕРНО-ТЕХНИЧЕСКИМИ УСЛУГАМИ

Тема 15. Международный инжиниринг и виды инженерно-технических услуг

Контрольные вопросы

1. Сущность понятия «международный инжиниринг», значение и развитие международного обмена инженерно-техническими услугами.
2. Виды инженерно-технических услуг.
3. Перечень услуг при комплексном и консультативном инжиниринге.
4. Виды операций по торговле техническими услугами.
5. Организация инжиниринговой деятельности. Формы международного сотрудничества в области «инжиниринга».

Тема 16. Основные условия договоров о техническом обслуживании и договора на консультативный инжиниринг

Контрольные вопросы

1. Основные условия договоров о техническом обслуживании. Техническое сопровождение.
2. Содержание договора на консультативный инжиниринг.
3. Документация при консультационном инжиниринге. Структура контракта на консультационный инжиниринг.
4. Страхование операций международного инжиниринга.

РАЗДЕЛ 8. ОПЕРАЦИИ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ТУРИЗМУ

Тема 17. Сущность, виды и особенности международного туризма

Контрольные вопросы

1. Сущность операций по международному туризму.
2. Классификация туристских услуг.
3. Виды международного туризма. Виды туристских услуг.
4. Особенности операций по международному туризму.
5. Организационные формы операций по международному туризму.
6. Страхование операций по международному туризму.
7. Туроператорские фирмы, туристические агентства, туристические корпорации.
8. Деятельность Всемирной туристской организации.
9. Организации, регулирующие международную туристическую деятельность.

Тема 18. Основные условия различных видов соглашений о предоставлении туристских услуг

Контрольные вопросы

1. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.

2. Агентское соглашение.
3. Договор на размещение в гостинице.
4. Договор франшизы.
5. Договор купли-продажи туристских услуг.

РАЗДЕЛ 9. ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Тема 19. Понятие и основные виды логистики. Структура логистической системы предприятия

Контрольные вопросы

1. Система товародвижения и товарораспределения.
2. Понятие и основные виды логистики (производственная, транспортная, информационная).
3. Виды логистических систем.
4. Структура логистической системы.
5. Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта.
6. Виды сообщений и категории грузов.
7. Международная классификация видов транспорта для внешней торговли.
8. Содержание следующих нормативно-правовых актов
 - N 81-ФЗ «Кодекс торгового мореплавания РФ» от 30 апреля 1999 года;
 - N 18-ФЗ. ФЗ «Устав железнодорожного транспорта РФ» от 10 января 2003 года;
 - N 17-ФЗ ФЗ «О железнодорожном транспорте в РФ» от 10 января 2003 года;
 - N 60-ФЗ «Воздушный кодекс» РФ от 19 марта 1997 года;
 - N 74-ФЗ «Водный кодекс» РФ от 3 июня 2006 года

Тема 20. Организация и управление доставкой товара при международных перевозках грузов и пассажиров различными видами транспорта

Контрольные вопросы

1. Транспортно-экспедиторские операции с грузами.
2. Организация доставки товаров морским транспортом при импорте и экспорте товаров.
3. Организация доставки товаров железнодорожным транспортом.
4. Организация доставки товаров автомобильным транспортом.
5. Организация доставки товаров при воздушных перевозках.
6. Страхование внешнеэкономических грузов.
7. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.

6.4. Методические рекомендации по написанию контрольных работ (для студентов заочной формы обучения)

Изучение дисциплины «Организация внешнеторговых операций» студентами заочной формы обучения предполагает подготовку в межсессионный период контрольной работы. Для успешного выполнения контрольной работы необходимо изучить рекомендованную нормативную, основную и дополнительную литературу.

Контрольная работа должна быть зарегистрирована на заочном факультете. Если работа после рецензии преподавателя допущена к защите, то её необходимо защитить. Если работа не допущена к защите, то она дорабатывается в соответствии с замечаниями и сдается на проверку повторно. Контрольная работа должна быть зачтена до начала экзаменационной сессии и предъявлена на экзамен.

При оформлении контрольной работы необходимо помнить, что она выполняется на листах формата А4: 1-й лист - титульный, на 2-м листе пишется содержание контрольной

работы, затем, начиная с 3-го листа, идет ответ на поставленный вопрос. В конце контрольной работы необходимо привести список использованной литературы, включая нормативно-правовые акты. Источники литературы указываются в алфавитном порядке, причем сначала законы, нормативно-правовые акты, затем книги, статьи и Интернет-источники.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень контролирующих мероприятий для проведения промежуточного контроля по дисциплине «Организация внешнеторговых операций» представлен в таблице 4.

Таблица 4

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация внешнеторговых операций»

Промежуточная аттестация (в конце семестра)						
Курсовая работа	Курсовой проект	Контрольная работа (для заочной формы обучения)	Промежуточное тестирование	Зачет	Зачет с оценкой	Экзамен
1	2	3	4	5	6	7
		+	+			+

Контролирующие мероприятия:

1. Контрольная работа

Цель - закрепить полученные теоретические знания в процессе изучения, анализа и оценки коммерческой деятельности организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Процедура – проверка контрольной работы проводится до сдачи экзамена. При необходимости на экзамене студент должен кратко изложить основное содержание работы. Выбор варианта контрольной работы производится по первой букве фамилии студента в соответствии с таблицей.

Начальная буква фамилии	Номер варианта	Начальная буква фамилии	Номер варианта
А,Б	1	С,Р	8
В,Г	2	П,Т	9
Д,Э	3	У,Ф	10
Ж,З	4	Ш,Ц	11
И,К	5	Ч,Х	12
Л,М	6	Щ,Э	13
Н,О	7	Ю,Я	14

Содержание – Оценка качества, полноты и логики изложения материала. Целесообразно указать, какие материалы послужили основой работы и каков период исследования.

Варианты контрольных работ для студентов заочной формы обучения

Вариант 1.

1. Понятие и виды внешнеторговых операций.
2. Коммерческие условия договора консигнации.

Вариант 2.

1. Структура и динамика международной торговли
2. Коммерческие условия агентского договора

Вариант 3.

1. Топливо-сырьевые и сельскохозяйственные товары в мировой торговле.
2. Коммерческие условия договора о предоставлении права на продажу

Вариант 4.

1. Международная торговля промышленными товарами, машинами, оборудованием
2. Виды торгово-посреднических операций, осуществляемых на мировом рынке.

Вариант 5.

1. Международная торговля услугами
2. Понятие посредничества в международной торговле.

Вариант 6.

1. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности тарифные и нетарифные ограничения.
2. Содержание международных лицензионных соглашений.

Вариант 7.

1. Структура международного контракта купли-продажи. Содержание вводной части
2. Международный обмен лицензиями

Вариант 8.

1. Понятие и содержание типового контракта
2. Основные условия договора текущей аренды

Вариант 9.

1. Основные условия международного контракта купли-продажи и особенности их применения
2. Сущность и виды международных арендных операций.

Вариант 10.

1. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
2. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.

Вариант 11.

1. Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций
2. Обязанности сторон по исполнению контракта

Вариант 12.

1. Классификация фирм по правовому положению.
2. Обязанности сторон по исполнению контракта.

Вариант 13.

1. Классификация фирм по характеру собственности
2. Способы заключения международных контрактов купли-продажи.

Вариант 14.

1. Классификация фирм по принадлежности капитала и контролю.
2. Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями.

Шкала и критерии оценки

Оценка	Критерии оценки
зачтено	Работа носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенный теоретический раздел, характеризуется логичным и последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями по практическому применению результатов исследования.
незачтено	Работа не носит исследовательского характера, не содержит выводов, либо они носят декларативный характер. В отзыве научного руководителя имеются

серьезные замечания.

2. Промежуточное тестирование

Цель – оценка уровня освоения студентами понятийно-категориального аппарата дисциплины по соответствующим разделам, а также уровня сформированности умений и навыков.

Процедура – проводится на практическом занятии (итоговое тестирование на последнем занятии) в компьютерных классах после изучения всех тем дисциплины. Время тестирования составляет от 45 до 90 минут в зависимости от количества вопросов.

Содержание – материалы по системе промежуточного и итогового тестирования:

1. ... предусматривает передачу прав и привилегий на сбыт туристских услуг, охраняемых торговой маркой либо производимых на основе технологии производителя туристских услуг

- а) договор франшизы
 - б) агентское соглашение
 - в) договор купли-продажи туристических услуг
- Код контролируемой компетенции: ПК-6

2. В случае заключения агентского соглашения все денежные средства, получаемые от продажи туристских услуг, не принадлежат агенту и отделяются от его собственных средств

- а) да
 - б) нет
- Код контролируемой компетенции: ПК-6

3. ... логистика подразумевает осуществление контроля за всеми операциями, связанными с наличием сырья и полуфабрикатов, выпуском готовой продукции, состоянием производственных запасов, объемами поставок, транспортировкой сырья на производство и готовой продукции в розничную сеть.

- а) транспортная
 - б) производственная
 - в) информационная
 - г) снабженческо-сбытовая
- Код контролируемой компетенции: ПК-13

4. Логистическая система, подразумевающая доведение МП до потребителя как по прямым связям, так и с участием посредников

- а) гибкая
 - б) многоуровневая
 - в) с прямыми связями
- Код контролируемой компетенции: ПК-13

5. Грузы, хранение и перевозка которых осуществляется при условии соблюдения специальных правил

- а) генеральные
 - б) массовые
 - в) особорежимные
- Код контролируемой компетенции: ПК-13

6. Навалочным грузом является

- а) руда

- б) зерно
- в) сахар

Код контролируемой компетенции: ПК-13

7. Трубы, металлоконструкции, подвижная техника – это ...

- а) тарно-упаковочные грузы
- б) грузы в укрупненных грузовых местах и транспортных единицах
- в) грузы без тары или упаковки

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

8. Складирование и хранение в логистической системе осуществляется через

- а) оценку стоимости производственных запасов
- б) определение порядка эксплуатации складов
- в) разработку схем использования складского пространства

Код контролируемой компетенции: ПК-13

9. Скидка с цены товаров, качество которых ниже предусмотренного договором, стандартом (базисной кондицией) или техническими условиями

- а) бонификация
- б) рефакция

Код контролируемой компетенции: ПК-6

10. Клиент имеет право требовать у экспедитора, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, предоставления информации о процессе перевозки груза

- а) да
- б) нет

Код контролируемой компетенции: ПК-6

11. Скидки, предоставляемые за оплату наличными или за досрочное осуществление платежей по сравнению с условиями договора

- а) бонусная скидка
- б) сконто
- в) рибейт

Код контролируемой компетенции: ПК-6

12. ... предусматривает передачу производителем, именуемым принципалом, услуг туристическому агенту, а также передачу права на продажу как отдельных видов этих услуг, так и инклюзив-туров от имени и за счет принципала

- а) договор франшизы
- б) агентское соглашение
- в) договор купли-продажи туристических услуг

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

13. Составлением Единого федерального реестра туроператоров в РФ занимается

- а) Федеральное агентство по туризму
- б) Российский союз туриндустрии
- в) Ассоциация туроператоров России

Код контролируемой компетенции: ПК-6

14. Можно ли расторгнуть договор реализации туристского продукта в связи с изменением сроков совершения путешествия?

- а) да

б) нет

Код контролируемой компетенции: ОПК-5, ПК-6

15. Логистика подразумевает управление ...

- а) материальными потоками предприятия
- б) финансовыми потоками предприятия
- в) информационными потоками предприятия

Код контролируемой компетенции: ПК-13

Код контролируемой компетенции: ПК-13

16. ... логистика предполагает управление процессом организации экономически эффективной доставки товаров в сохранности от мест их изготовления до мест потребления в строго обусловленные сроки

- а) транспортная
- б) производственная
- в) информационная
- г) снабженческо-сбытовая

Код контролируемой компетенции: ПК-13

17. Логистика управления производственными запасами направлена на ...

- а) контроль над запасами предприятия
- б) оценку стоимости производственных запасов
- в) контроль за моральным старением продукции
- г) разработку схем использования складского пространства

Код контролируемой компетенции: ПК-13

18. Грузы в упаковке и без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест – это ...

- а) генеральные
- б) массовые
- в) особорежимные

Код контролируемой компетенции: ПК-13

19. Насыпным грузом является

- а) руда
- б) зерно
- в) сахар

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

20. Перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружается в пути

- а) прямое сообщение
- б) смешанное сообщение

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

21. Надбавка к установленной договором цене за поставку товара более высокого качества

- а) бонификация
- б) рефакция

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

22. Данный вид транспорта характеризуется следующими особенностями: исключение возможности потери грузов, высокий уровень автоматизации операций, независимость от

условий окружающей среды, обеспечение непрерывности подачи и транспортировки груза, трудоемкость строительства необходимой инфраструктуры

- а) железнодорожный транспорт
- б) трубопроводный транспорт
- в) морской транспорт
- г) воздушный транспорт

Код контролируемой компетенции: ПК-13

23. Экспедитор вправе выбирать или изменять вид транспорта, маршрут перевозки груза, последовательность перевозки груза различными видами транспорта, исходя из интересов клиента

- а) да
- б) нет

Код контролируемой компетенции: ПК-6

24. Кто является собственником оборудования при лизинге?

- а) лизингодатель
- б) лизингополучатель
- в) фирма-продавец оборудования

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

25. Толлинг – это ...

- а) операция с давальческим сырьем
- б) джентльменское соглашение
- в) сделка о разделе продукции
- г) сделка полной компенсации

Код контролируемой компетенции: ПК-13

26. Самые крупные электронные бартерные сделки в больших количествах заключаются в секторе

- а) b2b
- б) b2c
- в) c2c
- г) c2b

Код контролируемой компетенции: ПК-13

27. Документ, посредством которого осуществляются банковские переводы и который адресуется одним банком другому. Представляет собой приказ банка, адресованный своему корреспонденту, о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару)

- а) платежное поручение
- б) аккредитивное письмо
- в) чек

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

28. Данный вид операций в РФ, регулируется главной 34 2-ой части ГК РФ

- а) арендные операции
- б) лизинговые операции
- в) факторинговые операции

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

29. Тратта, выставяемая в пользу третьей стороне, либо одним банком на другой, либо отделением банка на центральное отделение (или наоборот) или на другое отделение того же банка

- а) вексель
- б) переводной вексель
- в) чек

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

30. Эксперты данной организации выделяют следующие виды встречных сделок: бартерные сделки (barter transactions); торговые компенсационные сделки (commercial compensation); промышленные компенсационные сделки (industrial compensation).

- а) ООН
- б) ОЭСР
- в) ЕЭК ООН

Код контролируемой компетенции: ПК-13

31. Сделки типа «свитч» предполагают, что

- а) экспортер передает свои обязательства по встречной поставке третьей стороне
- б) экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки
- в) экспортер поставляет оборудование на условиях кредита
- г) экспортер заключает с организацией в стране-импортере сделку, на основе которой группируются все встречные закупки на длительный период

Код контролируемой компетенции: ПК-13

32. Экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки, причем такая доля чаще всего превышает 100%. Сделки такого рода, как правило, связаны с дорогостоящими программами закупок оружия и военной техники в рамках реализации правительственных программ закупок.

- а) соглашение об «оффсете»
- б) сделки типа «свитч»
- в) параллельные закупки или выкуп устаревшей продукции
- г) сделки о разделе продукции

Код контролируемой компетенции: ПК-13

33. Собственник имущества продает его лизинговой компании с последующим использованием этого имущества на условиях лизинга – это

- а) возвратный лизинг
- б) чистый лизинг
- в) мокрый лизинг

Код контролируемой компетенции: ПК-13

34. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. действует в РФ с ...

- а) 1981 г.
- б) 1991 г.
- в) 1993 г.
- г) 2001 г.

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

35. Соглашение, позволяющее лизингополучателю арендовать дополнительное оборудование без заключения каждый раз нового контракта.

- а) лизинговая линия
- б) групповой лизинг
- в) компенсационный лизинг

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

36. Концессионное соглашение, по которому концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном — на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передаётся государству

- а) BOT (Build - Operate - Transfer) - «Строительство - управление - передача»
- б) BTO (Build - Transfer - Operate) - «Строительство - передача - управление»
- в) BOO (Build - Own - Operate) - «Строительство - владение - управление»
- г) BOOT (Build - Own - Operate - Transfer) - «Строительство - владение - управление - передача»

- передача»

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

37. При этой форме встречных операций, объектом первичного контракта выступает оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь, которые будут использованы для налаживания производства покупателя. Стороны договариваются, что продавец впоследствии будет приобретать у покупателя изделия, изготовленные на таком производстве.

- а) взаимные закупки
- б) встречные закупки

Код контролируемой компетенции: ПК-13

38. Основная цель проведения ... предоставление экспонентам возможности выставить образцы своего производства, продемонстрировать новые достижения и новые технологии для заключения торговых сделок

- а) торги
- б) аукционы
- в) ярмарки
- г) выставки

Код контролируемой компетенции: ПК-6

39. Документ, согласно которому банк обязуется выплатить ограниченную сумму денег названной стороне, на условиях, указанных в нем – это ...

- а) банковская гарантия
- б) товарный аккредитив
- в) инкассовое поручение

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

40. Поставка товара на равную стоимость без расчетов в валюте, что сделка заключается с использованием договорных цен и для широкого ассортимента товаров

- а) бартер
- б) прямая компенсация
- в) базовое соглашение

Код контролируемой компетенции: ПК-13

41. Экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита

- а) сделка «развитие-импорт»
- б) соглашение о разделе продукции
- в) джентльменское соглашение

Код контролируемой компетенции: ПК-13

42. Встречные сделки делятся на бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки согласно классификации

- а) ООН
- б) МТП
- в) МВФ
- г) ОЭСР

Код контролируемой компетенции: ПК-13

43. При этой форме встречных операций объектом первичного контракта выступает оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь, которые будут использованы для налаживания производства покупателя

- а) взаимные закупки
- б) обратные закупки
- в) сделки «развитие-импорт»
- г) сделки о разделе продукции

Код контролируемой компетенции: ПК-13

44. Удостоверение судовладельца в принятии товара к перевозке. Выдается пока не готов коносамент, выписывает помощник капитана

- а) штурманская расписка
- б) аддендум
- в) бордеро

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

45. Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге в

- а) 1988 г.
- б) 1998 г.
- в) 2008 г.

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

46. Разновидность лизинга, подразумевающая в течении действия контракта выплату сумм арендодателю, которые покрыли бы полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателя

- а) финансовый
- б) мокрый
- в) чистый

г) оперативный

Код контролируемой компетенции: ПК-13

47. В период кризисных явлений в экономике объем бартерных сделок

- а) увеличивается
- б) незначительно уменьшается
- в) уменьшается
- г) остается неизменным

Код контролируемой компетенции: ПК-13

48. Профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению фирмой

- а) инжиниринг
- б) франчайзинг
- в) лицензирование
- г) консалтинг

Код контролируемой компетенции: ПК-13

49. Отличительной особенностью международных встречных операций является

- а) использование в расчетах метода инкассо
- б) обязательное участие посредника
- в) увязка между поставками в двух направлениях, что указывается в контракте или дополнительном соглашении
- г) включение в контракт пункта по требованиям к упаковке и маркировке при перепродаже товара

Код контролируемой компетенции: ПК-6

50. Россия является членом World Tourism Organization с

- а) 1965 года
- б) 1925 года
- в) 1995 года
- г) 2005 года

Код контролируемой компетенции: ОПК-5

Шкала и критерии оценки

Критерии оценки (% правильных ответов)	Оценка
менее 50	неудовлетворительно
50 – 70	удовлетворительно
71 – 85	хорошо
86 -100	отлично

3. Экзамен

Цель - оценка качества усвоения учебного материала и сформированности компетенций в результате изучения дисциплины.

Процедура – проводится во время экзаменационной сессии (экзамен). Студент получает вопрос или экзаменационный билет и 15-20 минут на подготовку. По итогам экзамена выставляется оценка.

Содержание – перечень вопросов к экзамену по дисциплине:

Индекс компетенции	Вопросы для проведения экзамена
ОПК-5	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие внешнеторговой сделки и внешнеторговой операции. 2. Основные виды внешнеторговых операций. 3. Механизм реализации внешнеторговой сделки. 4. Составление конкурентного листа при импорте товара. 5. Понятие и основные группы внешнеторговых документов. 6. Общие реквизиты внешнеторговых документов. 7. Унификация и стандартизация внешнеторговой документации. 8. Документация по подготовке товара к отгрузке, коммерческие документы. 9. Документы по платежным и банковским операциям. 10. Страховые документы 11. Транспортные и экспедиторские документы. 12. Таможенная документация. 13. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг. 14. Агентское соглашение. 15. Договор на размещение в гостинице. 16. Договор франшизы. 17. Договор купли-продажи туристских услуг. 18. Основные условия договоров о техническом обслуживании. 19. Содержание договора на консультативный инжиниринг. 20. Основные условия договора финансового лизинга.
ПК-6	<ol style="list-style-type: none"> 21. Система изучения иностранных фирм во внешней торговле. Формирование справки на фирму. 22. Сущность, содержание, виды, порядок составления оферты. 23. Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов. 24. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов. 25. Выбор партнера для реализации экспортной сделки. 26. Виды переговоров, тактика ведения переговоров. 27. Понятие, виды внешнеторгового контракта купли-продажи. 28. Классификация условий контракта. 29. Основные коммерческие условия контрактов.
ПК-13	<ol style="list-style-type: none"> 30. Понятие, особенности, причины развития международной встречной торговли. 31. Принципы классификации международных встречных сделок. 32. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. 33. Компенсационные сделки на коммерческой основе. 34. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. 35. Варианты осуществления крупномасштабных долгосрочных компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров. 36. Сущность международных арендных операций. 37. Виды международной аренды. 38. Виды лизинга, особенности и причины развития лизинговых операций. 39. Основные условия международных арендных договоров. 40. Основные типы и масштабы деятельности лизинговых фирм и их международных объединений. 41. Сущность понятия «международный инжиниринг», значение и

	<p>развитие международного обмена инженерно-техническими услугами.</p> <p>42. Виды инженерно-технических услуг.</p> <p>43. Перечень услуг при комплексном и консультативном инжиниринге.</p> <p>44. Виды операций по торговле техническими услугами.</p> <p>45. Сущность, виды и особенности операций по международному туризму.</p> <p>46. Классификация туристских услуг.</p> <p>47. Страхование операций по международному туризму.</p> <p>48. Туроператорские фирмы, туристические агентства, туристические корпорации.</p> <p>49. Деятельность Всемирной туристской организации.</p> <p>50. Система товародвижения и товарораспределения.</p> <p>51. Структура логистической системы.</p> <p>52. Особенности различных видов транспорта.</p> <p>53. Виды сообщений и категории грузов.</p> <p>54. Транспортно-экспедиторские операции с грузами.</p> <p>55. Организация доставки товаров морским транспортом при импорте и экспорте товаров.</p> <p>56. Организация доставки товаров железнодорожным транспортом.</p> <p>57. Организация доставки товаров автомобильным транспортом.</p> <p>58. Организация доставки товаров при воздушных перевозках.</p>
--	---

Шкала и критерии оценки

отлично	хорошо	удовлетворительно
<p>полно раскрыто содержание вопросов билета;</p> <p>материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности,</p> <p>правильно используется терминология;</p> <p>показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;</p> <p>продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков;</p> <p>ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов.</p>	<p>ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом может иметь следующие недостатки:</p> <p>в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа;</p> <p>допущены один - два недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию экзаменатора;</p> <p>допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию экзаменатора.</p>	<p>неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала.</p> <p>имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов;</p> <p>при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков.</p>

В случае если ответ не удовлетворяет указанным критериям, выставляется оценка - «неудовлетворительно».

Промежуточный контроль по дисциплине позволяет оценить степень выраженности (сформированности) компетенций:

Таблица 5

Уровни сформированности компетенций

Компетенции (код, наименование)	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня (дескрипторные характеристики)
ОПК-5 готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять ее оформление	1. Пороговый	Знать: основы документационного обеспечения внешнеторговых операций Уметь: правильно составлять, оформлять и анализировать техническую документацию Владеть: навыками работы с технической документацией в области внешней торговли
	2. Повышенный	Знать: специфику документационного и контрактного оформления внешнеторговых операций Уметь: правильно составлять, оформлять и анализировать техническую документацию в процессе внешнеэкономической деятельности Владеть: устойчивыми навыками разработки и контроля исполнения документации, обеспечивающей внешнеторговые процессы
ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	1. Пороговый	Знать: основы делового общения, контрактное оформление внешнеторговой сделки Уметь: выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры Владеть: навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения
	2. Повышенный	Знать: особенности управления процессов хранения товаров различных товарных групп, технологию и нормативное обеспечение инвентаризации, направления минимизации затрат имеющихся и планируемых ресурсов Уметь: соблюдать логическую последовательность выполнения операций торгово-технологического процесса на предприятии, обеспечивать экономичное использование материальных и трудовых ресурсов Владеть: навыками рациональной организации и управления торгово-технологическим процессом, оптимизации торговых затрат, инвентаризации товарно-материальных ценностей
ПК-13 готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или))	1. Пороговый	Знать: основы проектирования коммерческих процессов на внешних рынках Уметь: разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на внешнем рынке Владеть: навыками разработки и успешной реализации проектов в области внешнеторговых операций
	2. Повышенный	Знать: особенности проектирования различных форм коммерческой деятельности на внешних

товароведной)		рынках Уметь: обосновывать экономическую целесообразность международного коммерческого проекта Владеть: устойчивыми навыками поэтапной разработки и эффективной реализации проектов в области коммерческой деятельности на мировых рынках
---------------	--	--

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Рекомендуемая литература

Основная литература

Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 369 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-7662-5.

<https://www.biblio-online.ru/book/F535879A-6733-4AE6-BC48-FBF2D3B7E08D>

Дополнительная литература

Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под ред. Е. Ф. Прокушева. — 9-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 412 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-5494-4.

<https://www.biblio-online.ru/book/48D002AB-EDA0-4365-9985-D02D813A7093>

Литература для самостоятельного изучения:

- 1 [Ксенофонтова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие. — Санкт-Петербург: Интермедия 2015 г.— 196 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-4383-0100-4 Книга входит в коллекцию Коллекция Интермедия <http://ibooks.ru/product.php?productid=351513>](#)
- 2 [Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник, 8-е изд. — М. : ИТК «Дашков и К°», 2012 г. — 500 с. — Электронное издание. — УМО. — ISBN 978-5-394-01609-7 <http://ibooks.ru/reading.php?productid=24762>](#)
- 3 [Дробот Е. В. Система нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. — Санкт-Петербург: Троицкий мост 2016 г.— 200 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-4377-0068-6 <http://ibooks.ru/reading.php?productid=353316>](#)
- 4 [Абрамова А. В., Алексеева Т. А., Ахтамзян И. А., Бабаджанов А. Я., Байков А. А., Барановский В. Г., Бирюков Е. С., Болгова И. В., Боришполец К. П. и др. Современные международные отношения. — М. : Аспект Пресс, 2012 г. — 688 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-7567-0662-8 <http://ibooks.ru/reading.php?productid=27150>](#)
- 5 Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : Учебник для бакалавров / Е. Ф. Прокушев ; Прокушев Е.Ф. - МО, 8-е изд. перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2013. - 527с.
- 6 Федотова, Г. Ю. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности [Текст] : учебник. - УМО. - СПб. : Троицкий мост, 2013. - 408 с.

8.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Внешнеэкономический сервер «Россия-экспорт-импорт»// www.rusimpex.ru
2. Всемирная торговая организация (ВТО)// www.wto.org
3. Всемирная Туристская Организация// <http://www.unwto.org>
4. Всемирный экономический форум// www.weforum.org
5. Всемирный совет по туризму и путешествиям// www.wttc.org
6. «ИнформВЭС» (ТН ВЭД)// www.tr.inves.ru
7. Международная туристическая организация// www.world-tourism.org
8. Международный валютный фонд (МВФ)// www.imf.org
9. Министерство иностранных дел РФ// www.minfin.ru
10. Министерство экономического развития// www.economy.gov.ru
11. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)// www.oecd.org
12. Российская ассоциация международных исследований// www.rami.ru
13. Россия и Всемирная торговая организация// www.wto.ru
14. Торгово-промышленная палата РФ// www.tpprf.ru
15. Федеральная служба государственной статистики РФ// www.gks.ru
16. Федеральная таможенная служба// www.customs.ru

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Таблица 6

Вид помещения	Оборудование
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования.

**Перечень программного обеспечения, необходимого для реализации дисциплины
«Организация внешнеторговых операций»**

1	Microsoft Office 2007 Russian OLP NL AE	Пакет офисных программ. Только лицензия. Тип лицензии OLP NL AE (корпоративная, предназначена для государственных образовательных учреждений).
2.	ИПС «КонсультантПлюс»	Информационно-поисковая система, позволяющая работать с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой
3.	ИПС «Гарант аэро»	Информационно-поисковая система, позволяющая работать с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой

**Перечень учебно-наглядных пособий (демонстрационного оборудования),
необходимых для реализации дисциплины «Организация внешнеторговых
операций»:**

Электронные плакаты по курсу «Организация внешнеторговых операций»

Разработчик:

Доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма к.э.н., доцент Ралык Д.В.