

УДК 339.9(073) 122411 ББК 65.5
Т73

С.В. Токманев

Международные посреднические операции

Методические указания по
самостоятельной работе студентов

Челябинск
2013

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Кафедра «Экономика торговли»

УДК 339.9(073)
122411 ББК 65.5
Т73

С.В. Токманев

Международные посреднические операции

Методические указания по самостоятельной работе студентов

Челябинск
2013

Оглавление

Введение.....	5
1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.....	6
2. Место дисциплины в структуре ОП ВО.....	6
3. Содержание дисциплины.....	8
3.1. Лекции.....	8
3.2. Практические занятия, семинары.....	9
3.3. Самостоятельная работа студента.....	17
4. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе.....	23
5. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.....	25
5.1. Паспорт фонда оценочных средств (Приложение А).....	25
5.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания.....	26
5.3. Типовые контрольные задания.....	26
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины....	27
Приложение А.....	30

Введение

1. Цели и задачи дисциплины

Цель: формирование знаний и навыков в сфере международных коммерческих сделок с учетом особенностей конкретных рынков и изменения рыночной конъюнктуры и практическое применение этих знаний и навыков в профессиональной деятельности.

Задачи:

- ознакомление студентов с основными принципами, методами и формами осуществления международных коммерческих операций, способами их государственного и международного регулирования.

Краткое содержание дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать: содержание международных коммерческих операций, их формы и виды, особенности международных коммерческих сделок, совершаемых с участием торговых посредников и на специальных рынках, содержание и виды международных контрактов, основные формы организации международной торговли научно-техническими знаниями и различными услугами, особенности международного производственного кооперирования и совместного производства конечной продукции, формы и средства государственного и международного регулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности фирм.

Уметь: принимать решения в процессе подготовки, заключения и исполнения международной коммерческой сделки, находить и использовать информацию, необходимую для осуществления внешнеторговой сделки, осуществлять выбор эффективных форм и методов международной торговли различными товарами и услугами, применять теоретические знания в своей профессиональной деятельности.

Владеть: специальной терминологией, относящейся к международной экономической деятельности, навыками разработки проектов контрактов международных сделок, методикой выявления эффективных вариантов развития внешнеэкономической деятельности фирм.

1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-7 способностью разрабатывать стратегии поведения экономических	Знать: Основы поведения экономических агентов на различных финансовых рынках
	Уметь: Обосновать стратегию поведения экономических

агентов на различных рынках	агентов на различных финансовых рынках. Владеть: Навыками разработки стратегии поведения экономических агентов на различных финансовых рынках.
ПК-10 способностью составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом	Знать: основные социально-экономические показатели деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.
	Уметь: составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.
	Владеть: навыками проведения экономических расчетов основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.
ПК-9 способностью анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	Знать:- источники экономической, социальной, управленческой информации; - критерии выбора информационных ресурсов по определенным параметрам; - порядок определения и вывода экономической информации в автоматизированных программах по бухгалтерскому учету и финансовому анализу.
	Уметь:- осуществлять поиск информации, сбор, анализ данных, необходимых для принятия деловых решений; - в целях поиска и систематизации необходимой информации использовать справочно-правовые информационные системы; - осуществлять поиск необходимой информации в разных информационных источниках, оценивать найденную информацию; - решать профессиональные, учебные, бытовые задачи с использованием различных источников; - создавать новую информацию средствами информационно-коммуникационных технологий; - сохранять и передавать информацию; - использовать современные технологии в своей профессиональной деятельности.
	Владеть:- современной методикой сбора, обработки и систематизации профессиональной информации; - приемами поиска различных источников информации экономического и социального характера; - приемами и способами систематизации полученной информации для проведения экономических расчетов; - навыками работы с профессиональными компьютерными системами с целью получения необходимой информации.

2. Место дисциплины в структуре ОП ВО

Таблица 1

Место дисциплины в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ учебного плана	Перечень последующих дисциплин, видов работ
В.1.08 Международные коммерческие операции и их регламентация, В.1.06 Организация бизнеса на зарубежном рынке	Не предусмотрены

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым при освоении данной дисциплины и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Таблица 2

Требования к «входным» знаниям, умениям и навыка студента

Дисциплина	Требования
В.1.08 Международные коммерческие операции и их регламентация	Знать: Основные виды внешнеторговых операций и методы их осуществления; Технику подготовки международных переговоров и внешнеторговых контрактов; Условия, формы и методы расчетов при международных операциях; Базисные условия поставки; Порядок осуществления конкурсных методов торговли. Уметь: Пользоваться источниками информации в целях изучения конъюнктуры товарных рынков и поиска торгового партнера; Проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами; Составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; Определять валютно-финансовые и другие условия контракта. Владеть: Навыками сбора и обработки необходимых данных; Навыками анализа и интерпретации информации, содержащейся в различных отечественных и зарубежных источниках; Навыками интерпретации полученных в процессе анализа результатов и формулирования выводов и рекомендаций.
В.1.06 Организация бизнеса на зарубежном рынке	Знать: - этапы эволюции теорий международного бизнеса, основные проблемы развития теоретических концепций его развития; - концептуальные подходы к анализу окружающей среды международного бизнеса; основные проблемы, связанные с теоретическим обоснованием внешнеэкономической стратегии Российской Федерации. - факторы и основные направления глобализации международного бизнеса. Уметь: - осуществлять отбор статистических данных о состоянии международной бизнеса в конкретной сфере на основе публикаций национальных и международных экономических организаций; - выбрать наиболее оптимальный способ выхода на зарубежный рынок; -использовать полученные знания о функционировании международного бизнеса применительно к особенностям ведения бизнеса и его государственного регулирования в разных странах, -на основе теорий международного бизнеса анализировать его состояние для принятия соответствующих управленческих решений; -выявить

	макро - и микрофакторы мотивации выхода российских фирм на зарубежные рынки. Владеть: - методами проведения научных исследований на основе знаний теорий международного бизнеса; - навыками анализа инновационных аспектов внешнеэкономической деятельности организаций; - методами комплексного и ситуационного анализа экономических, политико-правовых и социокультурных процессов в международной среде; -навыками анализа и составления бизнес-планов, а также маркетинговых программ, применяемых в рамках международного предпринимательства, дав им возможность оценить свои способности для будущей деятельности в сфере международного бизнес.
--	--

3. Содержание дисциплины

Таблица 3

Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины
1	Общие положения о внешнеторговом контракте
2	Структура и содержание внешнеторговых контрактов.
3	Формирование базисных условий контракта

3.1. Лекции

Таблица 4

Наименование или краткое содержание лекционного занятия

№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия
1	Международная коммерческая сделка и внешнеторговый контракт купли-продажи.
2	Предмет договора. Цена товара и общая сумма контракта. Сроки поставки товаров внешнеторговых контрактов.
3	Базисные условия поставки товаров, ИНКОТЕРМС.

3.2. Практические занятия, семинары

Таблица 5

Наименование или краткое содержание практического занятия,
семинара

№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара
1	Правовое регулирование договора (контракта) международной купли- продажи товаров (работ, услуг)
1	Конвенция ООН о договорах международной купли- продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.)
1	Стороны внешнеторгового контракта, типовой контракт, коллизионная норма, источники регулирования отношений внешнеторговой купли-продажи, международные торговые обычаи, торговые обыкновения, обычай делового оборота.
2	Вид внешнеторгового контракта, базисные условия поставок и товар. Твердые цены, скользящие цены, цены с последующей фиксацией. Месячные, квартальные, полугодовые или годовые сроки поставки, досрочная поставка.
2	Формы расчетов чеками, переводами, аккредитивами инкассо и векселями. Общая и специальная упаковка и маркировка. Гарантии технических характеристик товаров и их качества. Ответственность продавцов за соблюдение гарантированных показателей. Штрафные санкции по срокам поставки, качество и технический уровень товаров, не соответствующие условиям контракта, невыполнение или несвоевременное выполнение обязательств по платежам.
2	Страхование товаров от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Форс-мажор (пожары, наводнения, землетрясения, эпидемии, аварии и т. д.) Порядок разрешения споров между сторонами. Арбитражная оговорка. Третейский суд (международный коммерческий арбитраж).
3	Условия поставок при морской перевозке грузов, при перевозке грузов наземными видами транспорта, при смешанных способах перевозки грузов, международные торговые обычаи. Изменения в базисных условиях поставки Инкотермс.
3	Методика расчета экспортной цены. Методика расчета импортной цены. Особенности расчетов цен. Методика расчета поправок экспортной и импортной цены: приведение цен к сроку поставки, условия платежа, комплектация, уторговывание.
3	Предоплата. Наличный платеж (оплата по счету). Чековая форма расчетов. Аккредитив. Товарный кредит. Вексельная форма расчетов. Инкассо.

На практических занятиях (семинарах) контролируется уровень восприятия, знания и качество работы студентов с лекционным материалом,

учебниками, нормативными актами, развитие навыков решения практических заданий, конкретных профессиональных ситуаций.

ПРАКТИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ПРИ РЕШЕНИИ ЗАДАЧ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методические указания. В данной теме необходимо изучить планирование работы судна в различных видах плавания, а также что собой представляет рейс и по каким признакам он классифицируется, какие показатели используются при планировании судна и как они рассчитываются, как рассчитываются транспортная работа и качественные показатели судна за рейс, а также валютно-финансовые и финансовые показатели работы судна.

Планирование работы судна

Морское судно осуществляет перевозки грузов в различных видах плавания. Законченным циклом перемещения судна является рейс.

Рейс — процесс перевозки грузов или пассажиров за определенный интервал времени между географическими пунктами или районами. Он состоит из двух технологических процессов:

- грузовая обработка и обслуживание судна в порту (погрузка, выгрузка (грузовые операции), бункеровка, подача воды (операции снабжения) и т. д.);
- перемещение судна по морским путям (маневрирование, прохождение каналов, узкостей и др.).

Рейсы классифицируются по таким признакам:

- по организации перевозки: нерегулярные и линейные;
- по видам плавания: каботажные и заграничные;
- по числу портов захода: простые и сложные;
- по степени загрузки: с полным грузом, с недогрузом и в балласте.

Рейсы могут иметь сложную структуру и содержать несколько из перечисленных пунктов.

При планировании работы судна производят расчет его бюджета времени, бюджета времени рейса, а также рассчитывают транспортную работу судна.

Пример 1. Рассчитать бюджет времени судна в сутках $T_{\text{ЭК}}$ и тоннажесутках, если известно, что календарный период $T_1 = 305$ суток, время ремонта $T_2 = 30$ суток, а время межнавигационного отстоя $T_3 = 25$ суток. Чистая грузоподъемность судна $D_{\text{ч}} = 2000$ т.

Формулы для расчета

Бюджет времени судна — $B_{\text{с}}$:

$$B_{\text{с}} = T_{\text{ЭК}} \text{ судна} \text{ — сутки}$$

и

$$B_c = D_{\text{ч}} T_{\text{эк}} \text{ в тоннажесутках,}$$

где $D_{\text{ч}}$ — чистая грузоподъемность судна, т;
 $T_{\text{эк}}$ — эксплуатационный период судна в судосутках;

$$T_{\text{эк}} = T_1 - T_2 - T_3,$$

где T_1 — календарный период, судосутки;
 T_2 — время ремонта;
 T_3 — время межнавигационного отстоя.

Решение.

1. Определяем эксплуатационный период судна — $T_{\text{эк}}$.

$T_{\text{эк}} = 305 - 30 - 25 = 250$ суток, он равен бюджету времени в сутках, т. е. судосуток $B_c = T_{\text{эк}}$.

2. Определяем бюджет времени, тоннажесуток:

$$B_c = D_{\text{ч}} \cdot T_{\text{эк}} = 20\,000 \cdot 250 = 5\,000\,000 \text{ тоннажесуток.}$$

Пример 2. Рассчитать время рейса судна (чистая грузоподъемность $D_{\text{ч}} = 30\,000$ т) между двумя портами, если известно: расстояние перевозки l между ними равно 1600 миль, скорость перевозки $V_t = 16$ миль/ч. Время прохождения каналов и узкостей $t_{\text{кан}} = 0,5$ сут, норма погрузки $H_{\text{п}} = 2000$ т/сут, а разгрузки — 3000 т/сут, дополнительное стояночное время $t_{\text{ст}}^{\text{доп}} = 0,5$ сут. Количество груза по погрузке и разгрузке $Q_{\text{п}} = Q_{\text{р}} = 12\,000$ т.

Время рейса судна, судосутки:

$$T_{\text{р}} = t_x + t_{\text{ст}},$$

где t_x — ходовое время, судосутки:

$$t_x = l / (V_t \cdot 24) + t_{\text{кан}}, \text{сут,}$$

где l — расстояние перевозки, миль;

V_t — скорость движения судна, миль/ч;

$t_{\text{кан}}$ — время прохождения канала и узкостей;

$t_{\text{ст}}^{\text{доп}}$ — дополнительное стояночное время:

$$t_{\text{ст}} = \frac{Q_{\text{п}}}{H_{\text{п}}} + \frac{Q_{\text{р}}}{H_{\text{р}}} + t_{\text{ст}}^{\text{доп}},$$

где $Q_{\text{п}}$, $Q_{\text{р}}$ — количество груза по погрузке и разгрузке соответственно, т;

$t_{\text{ст}}^{\text{доп}}$ — дополнительное стояночное время, судосутки;

H_n, H_p — норма погрузки и выгрузки соответственно, т/сут.

Решение:

$$t_{cr} = 12\,000/2000 + 12\,000/3000 + 0,5 = 10,5 \text{ сут};$$

$$t_x = 1600/(16 \cdot 24) + 0,5 = 4,66 \text{ сут}.$$

Время рейса судна: $T_p = 10,5 + 4,66 = 15,16$ сут.

Пример 3. Рассчитать:

- 1) стояночное время судна за круговой рейс между тремя портами;
- 2) коэффициент ходового времени K_x и коэффициент балластного периода K_b , если известно: чистая грузоподъемность судна $D_{ч} = 15\,000$ т.

Судно перевозит генеральные грузы. В первом порту погрузили Q_2^B выгрузили 4000 т, а в третьем порту выгрузили $Q_3^B = 6000$ т. Дополнительное стояночное время $t_{cr}^{доп} = 1,4$ сут. Норма погрузки в первом порту $H_1^n = 2000$ т/сут, норма выгрузки во втором порту $H_2^n = 1000$, а норма выгрузки в третьем порту $H_3^n = 1500$ сут.

Расстояние перевозки показано на рис. 1.

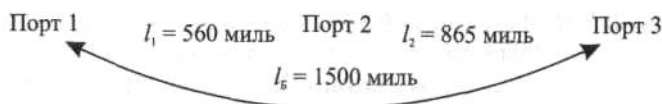


Рис. 1

Скорость в балласте $V_b = 18,0$ узла, скорость перевозки $V_t = 15,0$ узлов, дополнительное кодовое время $t_x^{доп} = 0,9$ сут.

Формулы для расчета

Время рейса судна:

$$T_p = t_{ч} + t_{cr}.$$

Стояночное время:

$$t_{cr} = \left(\frac{Q_1^B}{H_1^B} \right) + \left(\frac{Q_2^B}{H_2^B} \right) + \left(\frac{Q_3^B}{H_3^B} \right) + t_{cr}^{доп}, \text{ сутки};$$

ходовое время:

$$t_x = \frac{(l_1 + l_2)}{V_t \cdot 24} + \left(\frac{l_3}{V_6 \cdot 24} \right) + t_x^{\text{доп}};$$

коэффициент ходового времени:

$$K_x = t_x / T_p;$$

коэффициент балластного перехода:

$$K_6 = l_6 / l_{06},$$

где $l_{06} = l_1 + l_2 + l_6$.

Решение:

$$t_{\text{ст}} = \left(\frac{10000}{2000} + \frac{4000}{1000} + \frac{6000}{1500} \right) + 1,4 = 14,4 \text{ сут};$$

$$t_x = \left(\frac{560 + 865}{15 \cdot 24} \right) + \left(\frac{1500}{18 \cdot 24} \right) + 0,9 = 8,32 \text{ сут};$$

$$T_p = 14,4 + 8,32 = 22,72 \text{ сут};$$

$$K_x = \frac{8,32}{22,72} = 0,36; K_6 = \frac{1500}{2925} = 0,51.$$

Определение тарифа в условиях чистой конкуренции международных посреднических операций

В таблице приведены показатели, которые характеризуют работу фирмы в условиях чистой конкуренции. Из этой таблицы видим, что тариф равен предельному доходу. Предельный доход будет постоянной величиной, поскольку каждая последующая единица перевозки продукции продается по постоянному тарифу. Графически кривая спроса, предельный и валовой доходы приведены на рис. 2. Из рисунка видно, что кривая предельного дохода MR совпадает с кривой спроса D, а валовой доход изменяется прямо пропорционально материалопотоку.

Рассмотрим стратегию фирмы при определении тарифа. На рис. 3 приведены предельные издержки, предельный доход (несколько вариантов), средние валовые издержки и средние переменные издержки.

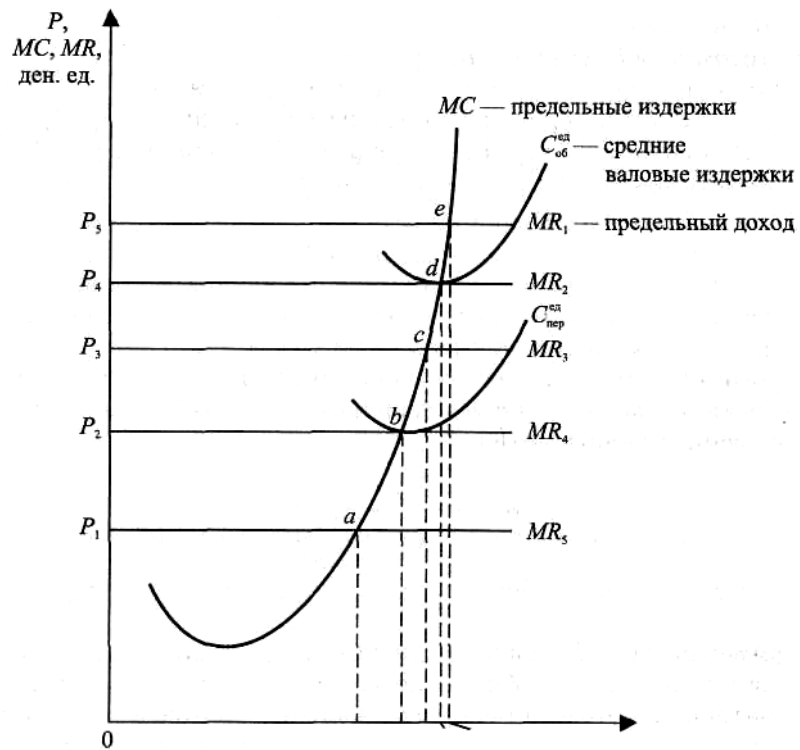
Показатели, которые характеризуют работу фирмы в условиях чистой конкуренции

Цена услуги (средний доход), долл.	Материалопоток, у.е.	Валовой доход, долл.	Предельный доход, долл.
100	0	0	0

100	1	100	100
100	2	200	100
100	3	300	100
100	4	400	100
100	5	500	100
100	6	600	100



Рис. 2. Кривая спроса, предельный и валовой доход



*Рис. 3. Стратегия логистического предприятия
при определении тарифа*

Анализируя рис. 3, следует отметить, что фирма может определять тариф в диапазоне от a до e .

1. Если фирма берет цену P_5 , то она получит квазиренду.

2. При цене P_4 фирма будет в состоянии равновесия и получит нормальную прибыль.

3. При ценах P_3 и P_2 фирма может работать, так как покрываются переменные расходы, но при условии дальнейшей реорганизации и подъема тарифа.

4. Ниже цены P_2 при цене P_1 фирму необходимо закрывать, так как фирма несет убытки.

5. Предельный тариф P_n соответствует переменным издержкам, т. е. ведет к нулевой предельной прибыли.

Цены, рассчитанные на основе издержек без явного учета рыночных факторов, называют «ценами, исходящими из издержек». Можно выделить три типа таких цен (тарифов), каждая из которых отвечает конкретным целям по покрытию издержек и рентабельности.

1. *Предельный тариф* — P_n .

Этот тариф соответствует переменным издержкам, т. е. он ведет к нулевой прибыли и равен переменным издержкам: $P_n = C_{\text{пер}}$. (1)

2. *Технический тариф* (P_T), или *тариф безубыточности*. Он соответствует постоянным ($C_{\text{пост}}$) и переменным издержкам ($C_{\text{пер}}$) при принятой гипотезе материалопотока (Q):

$$P_T - C_{\text{пер}} + C_{\text{пост}} \text{ или } P_T = C_{\text{пер}} + C_{\text{пост}}/Q.$$

Обычно этот тариф обеспечивает полное покрытие расходов в расчете на конкретный объем материалопотока.

3. *Целевой тариф* ($P_{\text{ц}}$). Он устанавливается с некоторой надбавкой к техническому тарифу. Обычно этой надбавкой является инвестированный капитал (K):

$$P_{\text{ц}} = C_{\text{пер}} + \frac{C_{\text{пост}}}{Q} + \frac{J_K}{Q}$$

где J - уровень отдачи капитала (определяемая рентабельность).

Пример расчета. Произвести расчет предельного, технического и целевого тарифов при общем, пессимистическом и оптимистическом материалопотоке, а также установить тариф за перевозку единицы продукции и порог рентабельности по объему и по выручке.

Исходные данные для расчета:

максимальный материалопоток — $N = 250\,000$ ед.;
 инвестиционный капитал — $K = 200\,000\,000$ ден. ед.;
 ожидаемая рентабельность — $f = 10\%$;
 переменные издержки — $C_{\text{пер}} = 1500$ ден. ед.;
 постоянные издержки — $C_{\text{пост}} = 100\,000\,000$ ден. ед./год;
 общий прогноз материалопотока — $Q_1 = 200\,000$ ед.;
 пессимистический прогноз — $Q_2 = 150\,000$ ед.;
 оптимистический прогноз — $Q_3 = 250\,000$ ед.

Решение.

1. Предельный тариф P_n соответствует переменным издержкам, т. е. ведет к нулевой предельной прибыли:

$$P_n = \text{Предельный тариф} = \text{Переменные издержки} = C_{\text{пер}},$$

$$P_n = C_{\text{пер}} = 1500 \text{ ден. ед./ед.}$$

Это нижняя граница тарифа, ниже которой фирма не может спуститься.

2. *Технический тариф* P_T , или тариф безубыточности, соответствует постоянным и переменным издержкам. При принятой гипотезе материалопотока

$$P_T = \text{Переменные издержки} + \text{Постоянные издержки}$$

$$\text{или } P_T = C_{\text{пер}} + (C_{\text{пост}}/Q)$$

где Q — прогнозы материалопотока для различных гипотез.

Технический тариф P_T :

общий прогноз материалопотока:

$$P_T^1 = 1500 + (100\,000\,000/200\,000) = 2000 \text{ ден. ед.};$$

пессимистический прогноз:

$$P_T^2 = 1500 + (100\,000\,000/150\,000) = 2167 \text{ ден. ед.};$$

оптимистический прогноз:

$$P_T^3 = 1500 + (100\,000\,000/250\,000) = 1900 \text{ ден. ед.}$$

3. *Целевой тариф* $P_{\text{ц}}$ устанавливается путем введения некоторой надбавки к техническому тарифу P_T , определяемому обычно относительно инвестированного капитала K . Целевой тариф также исходит из гипотез материалопотока:

Общий прогноз материалопотока:

$$P'_{ц} = 1500 + 2000 + (0,10 \cdot 200\,000\,000/200\,000) = 3600 \text{ ден. ед.};$$

пессимистический прогноз:

$$P^2_{ц} = 1500 + 2167 + (0,10 \cdot 200\,000\,000/150\,000) = 3800 \text{ ден. ед.};$$

оптимистический прогноз:

$$P^3_{ц} = 1500 + 1900 + (0,10 \cdot 200\,000\,000/250\,000) = 3480 \text{ ден. ед.}$$

Устанавливаемый тариф материалопотока: исходя из расчета целевого тарифа определим тариф. Из трех установленных целевых тарифов принимаем $P^4_{ц} = 3500$ ден. ед.

Порог рентабельности по объему материалопотока:

$$Q_n = C_{\text{пост}}/(P^4_{ц} - C_{\text{пер}}) = 100\,000\,000/(3500 - 1500) = 50\,000 \text{ ед.}$$

Порог рентабельности по выручке:

$$B_n = 100\,000\,000/((3500 - 1500)/3500) = 176\,000\,000 \text{ ден. ед.}$$

Ниже этих порогов перевозки будут нерентабельны.

3.3. Самостоятельная работа студента

Обучающийся должен изучить учебный план и программу дисциплины для того, чтобы своевременно понять и правильно оценить ее роль в учебном процессе. Студенту необходимо осуществить выбор тактики и стратегии получения знаний в полном объеме по осваиваемой дисциплине.

Темы дисциплины должны изучаться последовательно. Самостоятельная работа студентов (аудиторная и внеаудиторная) позволяет расширить приобретенные на знания, научиться их прикладному применению, и эффективному проведению работы с нормативной базой и рекомендуемой литературой.

Для своевременной помощи обучающимся при изучении дисциплины кафедрами организуются индивидуальные и групповые консультации, устанавливается время приема выполненных работ.

По итогам изучения дисциплины осуществляется аттестация студента в форме экзамена.

Организационные требования к изучению дисциплины:

- обязательное посещение студентом всех видов аудиторных занятий;

- качественная самостоятельная подготовка к лекциям и семинарам, активная работа на них;
- активная самостоятельная аудиторная и внеаудиторная работа в соответствии с планом-графиком;
- своевременная подготовка и защита домашней контрольной работы и научного доклада;
- при пропуске занятий, необходимо получить консультацию по подготовке и оформлению отдельных видов заданий.

Для успешного освоения курса, студенту предлагается перечень основной и дополнительной учебной литературы.

При изучении дисциплины следует использовать: нормативные правовые акты, действующие в РФ на момент изучения дисциплины; материалы рекомендованной литературы и периодической печати; статистическую информацию; Интернет-ресурсы; ресурсы информационно-правовых систем «Гарант», «Консультант Плюс» и др.

Активное освоение дисциплины вовлекает студента в учебный процесс, способствует развитию критического мышления и умения работать в коллективе. Изучая дисциплину, студент должен находиться в активном взаимодействии с преподавателем, чтобы получать консультации по более эффективному использованию материалов дисциплины в процессе обучения.

Рекомендации по подготовке к лекционным занятиям

Изучение дисциплины «Международные посреднические операции» требует систематического и последовательного накопления знаний, поэтому, пропуски отдельных тем нарушают последовательность восприятия содержания последующих тем дисциплины, что не позволяет глубоко усвоить предмет. Объективно – контроль за систематической работой студентов всегда находится в центре внимания преподавателя, ведущего данную дисциплину.

Студентам необходимо:

- перед каждой лекцией просматривать рабочую программу дисциплины, что позволит сэкономить время на записывание темы лекции, ее основных вопросов, рекомендуемой литературы;
- на отдельные лекции необходимо приносить соответствующий материал на бумажных носителях, представленный лектором на портале или присланный на «электронный почтовый ящик группы» (таблицы, графики, схемы). Данный материал непосредственно на лекции будет дополнен и прокомментирован преподавателем, отмечены наиболее проблемные вопросы, требующие дополнительного внимания и разъяснения;

-перед очередной лекцией необходимо просмотреть конспект предыдущей лекции, поскольку изучение последующих тем дисциплины опирается на знания, полученные по ранее рассмотренным темам. При затруднениях в восприятии материала следует обратиться к основной литературе по данной дисциплине или непосредственно к нормативным документам и методическим рекомендациям, которые указываются лектором по изучаемой теме. Если изучение изложенного материала самостоятельно

вызывает затруднения, то следует обратиться к лектору (по графику его консультаций) или к преподавателю на практических занятиях. Нельзя оставлять «белых пятен» в освоении отдельных тем дисциплины.

Методические рекомендации по выполнению различных форм внеаудиторной работы

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

Составление глоссария – вид самостоятельной работы студента, выражающейся в подборе и систематизации терминов, непонятных слов и выражений, встречающихся при изучении темы. Развивает у студентов способность выделять главные понятия темы и формулировать их. Оформляется письменно, включает название и значение терминов, слов и понятий в алфавитном порядке.

Составление и решение ситуационных задач (кейсов) – это вид самостоятельной работы студента по систематизации информации в рамках постановки или решения конкретных проблем. Такой вид самостоятельной работы направлен на развитие мышления, творческих умений, усвоение знаний, добытых в ходе активного поиска и самостоятельного решения проблем. Следует отметить, что такие знания более прочные, они позволяют студенту видеть, ставить и разрешать как стандартные, так и не стандартные задачи, которые могут возникнуть в дальнейшем в профессиональной деятельности.

Продумывая систему проблемных вопросов, студент должен опираться на уже имеющуюся базу данных, но не повторять вопросы уже содержащиеся в прежних заданиях по теме.

Составление схем, иллюстраций (рисунков), графиков, диаграмм – это более простой вид графического способа отображения информации. Целью этой работы является развитие умения студента выделять главные элементы, устанавливать между ними соотношение, отслеживать ход развития, изменения какого-либо процесса, явления, соотношения каких-либо величин и т. д. Второстепенные детали описательного характера опускаются. Рисунки носят чаще схематичный характер. В них выделяются и обозначаются общие элементы, их топографическое соотношение. Рисунком может быть отображение действия, что способствует наглядности и, соответственно, лучшему запоминанию алгоритма. Схемы и рисунки широко используются в заданиях на практических занятиях в разделе самостоятельной работы.

Формирование информационного блока – это такой вид самостоятельной работы, который требует координации навыков студента по сбору,

систематизации, переработке информации, и оформлении её в виде подборки материалов, кратко отражающих теоретические вопросы изучаемой проблемы (определение, структура, виды), а также практические её аспекты (методики изучения, значение для усвоения последующих тем, профессиональная значимость). Качественно изготовленные информационные блоки могут служить дидактическим материалом для изучения темы в процессе самоподготовки студентами. Информационный блок может включать таблицы, схемы, рисунки, методики исследования, выводы. Оформляется письменно, её объем не более двух страниц, контроль выполнения может быть произведен на практическом занятии путем оценки эффективности его использования для выполнения заданий.

Создание материалов-презентаций – это вид самостоятельной работы студентов по созданию наглядных информационных пособий, выполненных с помощью мультимедийной компьютерной программы Power Point. Этот вид работы требует координации навыков студента по сбору, систематизации, переработке информации, оформления её в виде подборки материалов, кратко отражающих основные вопросы изучаемой темы, в электронном виде. То есть создание материалов-презентаций расширяет методы и средства обработки и представления учебной информации, формирует у студентов навыки работы на компьютере. Материалы-презентации готовятся студентом в виде слайдов с использованием программы Microsoft Power Point. В качестве материалов презентаций могут быть представлены результаты любого вида внеаудиторной самостоятельной работы, по формату соответствующие режиму презентаций.

Таблица 6

Требования к докладам и критерии оценивания

Критерий	Требования к докладу
Знание и понимание теоретического материала	- рассматриваемые понятия определяются четко и полно, приводятся соответствующие примеры, - используемые понятия строго соответствуют теме, - самостоятельность выполнения работы
Анализ и оценка информации	- грамотно применяется категория анализа, - методологически верно проведены расчеты показателей; - умело используются приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, - обоснованно интерпретируется текстовая информация, - дается личная оценка проблеме
Построение суждений	- изложение ясное и четкое, - приводимые доказательства логичны - выдвинутые тезисы сопровождаются грамотной аргументацией, - приводятся различные точки зрения и их личная оценка (при необходимости), - общая форма изложения полученных результатов и их интерпретации соответствует жанру проблемной научной статьи
Оценка	Критерии оценок
«отлично»	1) студент легко ориентируется в содержании теоретического и аналитического материала, свободно пользуется понятийным

	<p>аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения;</p> <p>2) знает и правильно применяет формулы;</p> <p>3) знает и правильно применяет нормативные документы;</p> <p>4) решение аналитического (практического) задания записано понятно, аккуратно, последовательно;</p> <p>5) подготовлен презентационный материал.</p>
«хорошо»	<p>1) студент демонстрирует полное освоение теоретического и аналитического материала, владеет понятийным аппаратом, ориентируется в изученном материале, осознанно применяет знания для решения практических задач, грамотно излагает свою позицию;</p> <p>2) знает и применяет формулы и нормативные документы, но допускает небольшие неточности;</p> <p>3) решение аналитического (практического) задания записано, но недостаточно аргументировано;</p> <p>4) подготовлен презентационный материал, но недостаточно полный.</p>
«удовлетворительно»	<p>1) студент демонстрирует неполное освоение теоретического и аналитического материала, плохо владеет понятийным аппаратом, плохо ориентируется в изученном материале, неуверенно излагает свою позицию;</p> <p>2) знает отдельные формулы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении;</p> <p>3) решение аналитического (практического) задания записано неверно, аргументация отсутствует;</p> <p>4) не подготовлен презентационный материал.</p>
«неудовлетворительно»	<p>1) студент имеет разрозненные, бессистемные знания, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении понятий, искажающие их смысл;</p> <p>2) беспорядочно и неуверенно излагает материал, не может применять знания для решения практических задач;</p> <p>3) решение аналитического (практического) задания записано неверно либо отсутствует;</p> <p>4) не подготовлен презентационный материал.</p>

Тематика докладов

1. Роль и место договоров (контрактов) во внешнеэкономической деятельности.
2. Международная классификация внешнеторговых документов.
3. Особенности бартерного договора во встречной торговле.
4. Общая структура и содержание внешнеторгового контракта.
5. Состав полномочий посредника по договору консигнации.
6. Состав полномочий посредника по договору комиссии.
7. Состав полномочий посредника по договору поручения.
8. Содержание агентского соглашения.
9. Содержание договора со сбытовыми посредниками-

дистрибьюторами.

10. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности.
11. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения.
12. Договор международного финансового лизинга.
13. Структура и основные элементы договора перевозки.
14. Транспортные условия контрактов купли-продажи
15. Базисные условия поставки по «Инкотермс-2010».
16. Договор международного транспортного экспедирования: понятие, сущность, основное содержание.
17. Таможенные документы.
18. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
19. Международные нормы регламентации внешнеторговых договоров купли-продажи товаров.
20. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи товаров.
21. Способы фиксации качества товаров в международных контрактах.
22. Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки.
23. Платежно-расчетные документы по внешнеторговому контракту.
24. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки
25. Виды и основное содержание чартеров.

Таблица 7

Выполнение самостоятельной работы студента

Вид работы и содержание задания	Список литературы (с указанием разделов, глав, страниц)
Изучение основной литературы	1) Внешнеэкономическая деятельность предприятия Текст учебник для вузов по экон. специальностям Л. Е. Стровский и др.; под ред. Л. Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 503 с. Стр. 203-350 2) Корнийчук, Г. А. Комментарий к Федеральному закону "О валютном регулировании и валютном контроле" : постатейный Текст Г. А. Корнийчук. - М.: Ось-89, 2006. - 207 с. Стр. 95-106

Изучение дополнительной литературы	<p>1) Корнийчук, Г. А. Комментарий к Федеральному закону "О валютном регулировании и валютном контроле" : постатейный Текст Г. А. Корнийчук. - М.: Ось-89, 2006. - 207 с. Стр. 120-180</p> <p>2) Алехнович, А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Текст практикум для вузов по специальности 1-25 01 07 - Экономика и упр. на предприятии А. В. Алехнович. - Минск: Дикта, 2007. - 248 с. ил. Стр. 201-236</p>
Выполнение заданий по наблюдению и контролю	<p>1) Корнийчук, Г. А. Комментарий к Федеральному закону "О валютном регулировании и валютном контроле" : постатейный Текст Г. А. Корнийчук. - М.: Ось-89, 2006. - 207 с. Стр. 25-164 2) Алехнович, А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Текст практикум для вузов по специальности 1-25 01 07 - Экономика и упр. на предприятии А. В. Алехнович. - Минск: Дикта, 2007. - 248 с. ил. Стр. 36-102</p> <p>3) Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Основы Учеб. для экон. специальностей вузов Г. Д. Гордеев, Л. Я. Иванова, А. П. Косинцев и др.; Под ред. Л. Е. Стровского. - М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1996. - 408 с. Стр. 250-291</p>

4. Инновационные образовательные технологии, используемые в учебном процессе

Таблица 8

Инновационные формы учебных занятий

Инновационные формы учебных занятий	Вид работы (Л, ПЗ, ЛР)	Краткое описание
Интерактивные лекции	Лекции	<p>Традиционно интерактивная лекция представляет собой обучающее мероприятие с применением следующих активных форм обучения: - Фасилитация - Ведомая (управляемая) дискуссия или беседа - Модерация - Демонстрация слайдов или учебных фильмов - Упражнение "в аквариуме" - Мозговой штурм - Мотивационная речь. Интерактивная лекция дает возможность студентам работать индивидуально, в парах или небольшими группами. Правильно организованная лекция позволяет преподавателю понять, насколько хорошо и быстро студенты усваивают предлагаемый им учебный материал. В ходе интерактивной лекции целесообразно использовать гипер-медиа технологии. Они имеют много общего с мультимедиа, но отличаются нелинейной организацией содержащейся информации; предоставляют удобные возможности работы с текстом за счет выделения в них ключевых объектов; таких как слова, фразы, изображения, и организации перекрестных ссылок между ними; пользователь с помощью щелчка</p>

		<p>мышли может запросить уточнения терминов и определений. Гипермедиа технологии значительно увеличивают степень усвояемости материала, так как внимание обучающихся сосредоточено на том, что объясняет преподаватель, а не на том, как скорее и точнее отобразить его слова в своих записях. Часто преподаватели снабжают студентов распечатками слайдов своих лекций. Наличие обратной связи, обусловленной использованием интерактивных технологий в процессе обучения, позволяет преподавателю для каждого из студентов выстраивать индивидуальные, уникальные траектории обучения. Причем развитие и движение студентов по этим траекториям сугубо индивидуальны и не синхронны. Уровень репродуктивных умений обучаемых легко проверяется современными системами тестирования, полностью автоматизируя этот процесс. Уровень продуктивных знаний должен оцениваться разноуровневой системой практических заданий. Интерактивные лекции позволяют преподавателю сконцентрировать внимание студентов на аудиторной деятельности, поэкспериментировать с различными обучающими технологиями, студентам – обсудить и, следовательно, закрепить в памяти полученную информацию, уточнить неясные моменты из прослушанного материала и получить удовольствие от процесса обучения.</p>
Анализ конкретных учебных ситуаций	Практические занятия и семинары	<p>метод обучения, предназначенный для совершенствования навыков и получения опыта в следующих областях: выявление, отбор и решение проблем; работа с информацией — осмысление значения деталей, описанных в ситуации; анализ и синтез информации и аргументов; работа с предположениями и заключениями; оценка альтернатив; принятие решений; слушание и понимание других людей — навыки групповой работы.</p>

Таблица 9

Собственные инновационные способы и методы, используемые в образовательном процессе

Инновационные формы обучения	Краткое описание и примеры использования в темах и разделах
Деловая игра, дискуссия, практикум	Дискуссия «Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров»
	Практикум «Международная коммерческая сделка и внешнеторговый контракт купли-продажи»
	Деловая игра «Вид внешнеторгового контракта, базисные условия поставок и товар»

Использование результатов научных исследований, проводимых университетом, в рамках данной дисциплины: нет

5. Фонд оценочных средств (ФОС) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

5.1. Паспорт фонда оценочных средств (Приложение А)

Таблица 10

Паспорт фонда оценочных средств

Наименование разделов дисциплины	Контролируемая компетенция ЗУНы	Вид контроля (включая текущий)	№№ заданий
Все разделы	ПК-7 способностью разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках	Экзамен	1-15
Все разделы	ПК-9 способностью анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	Экзамен	16-30
Все разделы	ПК-10 способностью составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом	Экзамен	31-45

5.2. Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Таблица 11

Виды контроля, процедуры проведения, критерии оценивания

Вид контроля	Процедуры проведения и оценивания	Критерии оценивания
Экзамен	Полнота и правильность ответов	Отлично: 1. Полно раскрыто содержание материала в объёме программы. 2. Чётко и правильно даны определения и раскрыто содержание. 3. Доказательства проведены на основе математических выкладок. 4. Ответ самостоятельный, при ответе использованы знания, приобретённые ранее. 5. Твёрдые практические навыки Хорошо: 1. Раскрыто основное содержание материала. 2. В основном правильно даны определения, понятия. 3. Ответ самостоятельный. 4. Материал изложен неполно, при ответе допущены неточности, нарушена последовательность изложения. Допущены небольшие неточности при выводах и использовании терминов. 5. Практические навыки нетвёрдые.

		<p>Удовлетворительно: 1. Усвоено основное содержание материала, но изложено фрагментарно, не всегда последовательно. 2. Определения и понятия даны не чётко. 3. Допущены ошибки при промежуточных математических выкладках в выводах. 4. Неумение использовать знания полученные ранее. 5. Практические навыки слабые.</p> <p>Неудовлетворительно: 1. Основное содержание учебного материала не раскрыто. 2. Не даны ответы на дополнительные вопросы преподавателя. 3. Допущены грубые ошибки в определениях, доказательства теорем не проведено. 4. Нет практических навыков в использовании материала.</p>
--	--	---

5.3. Типовые контрольные задания

Таблица 12

Типовые контрольные задания

Вид контроля	Типовые контрольные задания
Экзамен	<ol style="list-style-type: none"> 1. Роль и место договоров (контрактов) во внешнеэкономической деятельности. 2. Международная классификация внешнеторговых документов. 3. Особенности бартерного договора во встречной торговле. 4. Общая структура и содержание внешнеторгового контракта. 5. Состав полномочий посредника по договору консигнации. 6. Состав полномочий посредника по договору комиссии. 7. Состав полномочий посредника по договору поручения. 8. Содержание агентского соглашения. 9. Содержание договора со сбытовыми посредниками-дистрибьюторами. 10. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности. 11. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения. 12. Договор международного финансового лизинга. 13. Структура и основные элементы договора перевозки. 14. Транспортные условия контрактов купли-продажи 15. Базисные условия поставки по «Инкотермс-2010». 16. Договор международного транспортного экспедирования: понятие, сущность, основное содержание. 17. Таможенные документы. 18. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи. 19. Международные нормы регламентации внешнеторговых договоров купли-продажи товаров. 20. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи товаров. 21. Способы фиксации качества товаров в международных контрактах. 22. Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки. 23. Платежно-расчетные документы по внешнеторговому контракту. 24. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки 25. Виды и основное содержание чартеров. 26. Виды и содержание международных транспортных накладных. 27. Основные условия контрактов на оказание инжиниринговых услуг. 28. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Предмет контракта".

- | |
|---|
| <p>29. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Качество".</p> <p>30. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Базисные условия поставки".</p> <p>31. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Цена и общая сумма контракта"</p> <p>32. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Упаковка и маркировка товаров"</p> <p>33. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сдача-приемка товара по количеству и качеству"</p> <p>34. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сроки поставки"</p> <p>35. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Условия платежа"</p> <p>36. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Обязанности сторон"</p> <p>37. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Гарантии качества и комплектности поставки"</p> <p>38. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Ответственность за нарушение контракта. Санкции"</p> <p>39. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор"</p> <p>40. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Страхование товаров"</p> <p>41. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Арбитраж"</p> <p>42. Значение и содержание коносамента.</p> <p>43. Виды и содержание договоров при заключении сделки международного финансового лизинга.</p> <p>44. Способы фиксации цен в международном контракте купли-продажи товаров.</p> <p>45. Особенности перевозки внешнеторговых грузов различными видами транспорта.</p> |
|---|

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Текст учебник для вузов по экон. специальностям Л. Е. Стровский и др.; под ред. Л. Е. Стровского. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 503 с.

б) дополнительная литература:

1. Корнийчук, Г. А. Комментарий к Федеральному закону "О валютном регулировании и валютном контроле" : постатейный Текст Г. А. Корнийчук. - М.: Ось-89, 2006. - 207 с.

2. Алехнович, А. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Текст практикум для вузов по специальности 1-25 01 07 - Экономика и упр. на предприятии А. В. Алехнович. - Минск: Дикта, 2007. - 248 с. ил.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Основы Учеб. для экон. специальностей вузов Г. Д. Гордеев, Л. Я. Иванова, А. П. Косинцев и др.; Под ред. Л. Е. Стровского. - М.: Закон и право: ЮНИТИ, 1996. - 408 с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. 1. Международная жизнь: проблемы внешней политики, дипломатии и национальной безопасности ежемес. журн. М-во иностр. дел Рос. Федерации, Ред. журн. журнал
2. 2. Международные отношения и мировая политика
3. 3. Менеджмент в России и за рубежом 16+ Изд-во "Финпресс" журнал

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Анненкова, А. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Учеб.-метод. пособие А. А. Анненкова, О. А. Федорова; Орлов. регион. акад. гос. службы; Орлов. регион. акад. гос. службы. - Орел: Издательство ОРАГС, 2003. - 63 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

2. Анненкова, А. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Учеб.-метод. пособие А. А. Анненкова, О. А. Федорова; Орлов. регион. акад. гос. службы; Орлов. регион. акад. гос. службы. - Орел: Издательство ОРАГС, 2003. - 63 с.

Электронная учебно-методическая документация

Таблица 13

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Ссылка на информационный ресурс	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Анненкова, А. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия Учеб.-метод. пособие А. А. Анненкова, О. А. Федорова; Орлов. регион. акад. гос. службы; Орлов. регион. акад. гос. службы. - Орел: Издательство ОРАГС, 2003. - 63 с.	http://dspace.susu.ru/xmlui/	Электронный архив ЮУрГУ	Интернет / Авторизованный

Интернет-ресурсы

1. <http://www.customs.ru> – официальный сайт Федеральной таможенной

службы.

2. <http://eaeunion.org> – официальный сайт Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

3. <http://www.eurasiancommission.org> – официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Подготовка фондов оценочных средств по дисциплине

1) Цель и задачи дисциплины

Цель: формирование знаний и навыков в сфере международных коммерческих сделок с учетом особенностей конкретных рынков и изменения рыночной конъюнктуры и практическое применение этих знаний и навыков в профессиональной деятельности.

Задачи: ознакомление студентов с основными принципами, методами и формами осуществления международных коммерческих операций, способами их государственного и международного регулирования.

2) Формируемые компетенции по дисциплине

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-7 способностью разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках	Знать: Основы поведения экономических агентов на различных финансовых рынках Вопросы тестов (1,2,3,5,6,14)
	Уметь: Обосновать стратегию поведения экономических агентов на различных финансовых рынках. Вопросы тестов (4,7,9,10,20,21)
	Владеть: Навыками разработки стратегии поведения экономических агентов на различных финансовых рынках. Вопросы тестов (11,12,15,17,18)
ПК-10 способностью составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом	Знать: основные социально-экономические показатели деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом. Вопросы тестов (16,24,25,26,27,37)
	Уметь: составлять прогноз основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом. Вопросы тестов (22,23,33,34,35)
	Владеть: навыками проведения экономических расчетов основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом. Вопросы тестов (19,28,29,30,31)
ПК-9 способностью анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	Знать: источники экономической, социальной, управленческой информации; - критерии выбора информационных ресурсов по определенным параметрам; - порядок определения и вывода экономической информации в автоматизированных программах по бухгалтерскому учету и финансовому анализу. Вопросы тестов

	(38,39,40,48,49)
	<p>Уметь: осуществлять поиск информации, сбор, анализ данных, необходимых для принятия деловых решений; - в целях поиска и систематизации необходимой информации использовать справочно-правовые информационные системы; - осуществлять поиск необходимой информации в разных информационных источниках, оценивать найденную информацию; - решать профессиональные, учебные, бытовые задачи с использованием различных источников; - создавать новую информацию средствами информационно-коммуникационных технологий; - сохранять и передавать информацию; - использовать современные технологии в своей профессиональной деятельности.</p> <p>Вопросы тестов (36,41,42,43,44)</p>
	<p>Владеть: современной методикой сбора, обработки и систематизации профессиональной информации; - приемами поиска различных источников информации экономического и социального характера; - приемами и способами систематизации полученной информации для проведения экономических расчетов; - навыками работы с профессиональными компьютерными системами с целью получения необходимой информации.</p> <p>Вопросы тестов (32,45,46,47,50)</p>

3) Знания, умения, навыки по дисциплине

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен

Знать: содержание международных коммерческих операций, их формы и виды, особенности международных коммерческих сделок, совершаемых с участием торговых посредников и на специальных рынках, содержание и виды международных контрактов, основные формы организации международной торговли научно-техническими знаниями и различными услугами, особенности международного производственного кооперирования и совместного производства конечной продукции, формы и средства государственного и международного регулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности фирм.

Уметь: принимать решения в процессе подготовки, заключения и исполнения международной коммерческой сделки, находить и использовать информацию, необходимую для осуществления внешнеторговой сделки, осуществлять выбор эффективных форм и методов международной торговли различными товарами и услугами, применять теоретические знания в своей профессиональной деятельности.

Владеть: специальной терминологией, относящейся к международной экономической деятельности, навыками разработки проектов контрактов международных сделок, методикой выявления эффективных вариантов развития внешнеэкономической деятельности фирм.

4) Вопросы для изучения

1. Роль и место договоров (контрактов) во внешнеэкономической деятельности.
2. Международная классификация внешнеторговых документов.
3. Особенности бартерного договора во встречной торговле.
4. Общая структура и содержание внешнеторгового контракта.
5. Состав полномочий посредника по договору консигнации.
6. Состав полномочий посредника по договору комиссии.
7. Состав полномочий посредника по договору поручения.
8. Содержание агентского соглашения.
9. Содержание договора со сбытовыми посредниками-дистрибьюторами.
10. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности.
11. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения.
12. Договор международного финансового лизинга.
13. Структура и основные элементы договора перевозки.
14. Транспортные условия контрактов купли-продажи
15. Базисные условия поставки по «Инкотермс-2010».
16. Договор международного транспортного экспедирования: понятие, сущность, основное содержание.
17. Таможенные документы.
18. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
19. Международные нормы регламентации внешнеторговых договоров купли-продажи товаров.
20. Существенные и несущественные условия международного контракта купли-продажи товаров.
21. Способы фиксации качества товаров в международных контрактах.
22. Товаросопроводительные документы внешнеторговой сделки.
23. Платежно-расчетные документы по внешнеторговому контракту.
24. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки
25. Виды и основное содержание чартеров.
26. Виды и содержание международных транспортных накладных.
27. Основные условия контрактов на оказание инжиниринговых услуг.
28. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Предмет контракта".
29. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Качество".
30. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Базисные условия поставки".
31. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Цена и общая сумма контракта"
32. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Упаковка и маркировка товаров"
33. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сдача-приемка товара по количеству и качеству"
34. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Сроки поставки"
35. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Условия платежа"
36. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Обязанности сторон"

37. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Гарантии качества и комплектности поставки"
38. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Ответственность за нарушение контракта. Санкции"
39. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор"
40. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Страхование товаров"
41. Содержание статьи внешнеторгового контракта "Арбитраж"
42. Значение и содержание коносамента.
43. Виды и содержание договоров при заключении сделки международного финансового лизинга.
44. Способы фиксации цен в международном контракте купли-продажи товаров.
45. Особенности перевозки внешнеторговых грузов различными видами транспорта.

5) Тесты

Вопросы тестов на знание

1. Под торгово-посредническими внешнеэкономическими операциями понимают...:

- а) операции, связанные с куплей-продажей товаров, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений,
- б) операции, связанные с куплей товаров, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений,
- в) операции, связанные с куплей-продажей товаров, совершаемые по поручению экспортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

2. Преимущества использования посредников:

- а. использование посредников позволяют привлекать их капитал для выполнения транспортно-экспедиторских, страховых, сбытовых и сервисных операций, что дает возможность экспортеру экономить собственные средства, вкладываемые в проведение сделок.
- б. Посредники часто берут на себя обязанности и риски по доставке товара в страну импортера, подготовке их к сбыту.
- в. Привлечение торговых посредников освобождает поставщика от организации сбыта товара, т.к. посреднические фирмы часто имеют собственные складские помещения, сбытовую сеть и розничные магазины.
- г. Посредники располагают наибольшей информацией об условиях рынка, имеют деловые связи.
- д. Посредники имеют непосредственный контакт с потребителями, они более оперативно реагируют на изменения их потребностей и располагают информацией о конкурентоспособности продукции.
- е. Правильны все ответы.

3. Под термином «логистическая активность» понимают:

- а) действия;
- б) операции;
- в) действия и операции.

4. В международной практике выделяют следующие виды торгово-посреднических операций:

- а) по перепродаже товаров на основе монопольного права
- б) комиссионные,
- в) агентские,
- г) брокерские,
- д) все перечисленные.

5. Цель поставок описывает:

- а) как материалы поступают в организацию от поставщиков,
- б) как в ходе выполнения операций материалы перемещаются внутри организации,
- в) как после этого материалы отправляются потребителям,
- г) все перечисленные.

6. Для понимания стратегических возможностей предприятия необходимо:

- а) анализ применяемых способов разработки, производства продукции и выведения ее на рынок,
- б) контроль применяемых способов разработки, производства продукции и выведения ее на рынок,
- в) планирование применяемых способов разработки, производства продукции и выведения ее на рынок.

7. Структура цепи поставок – это...:

- а) наиболее простой способ представить цепь поставок это показать, как продукт перемещается через ряд организаций,
- б) наименее простой способ представить цепь поставок это показать, как продукт перемещается через ряд организаций,
- в) наиболее сложный способ представить цепь поставок это показать, как продукт перемещается через ряд организаций.

8. Функции логистической координации включают в себя:

- а) Выявление и анализ потребности в материальных ресурсах для осуществления хозяйственной деятельности предприятия.
- б) Анализ рынков поставок и сбыта товаров, на которых действует предприятие, прогнозирование поведения участников этих рынков.
- в) Обработку данных, касающихся заказов и потребностей клиентов.
- г) все перечисленные.

9. Факторы макро-среды, воздействующие на логистику фирмы:

- а) политические, правовые, экономические, технические, социальные, экологические;
- б) политические, правовые, экономические, математические, сервисные;
- в) экономические, технические, социальные, экологические, операционные.

10. Факторы микро-среды, воздействующие на логистику фирмы:

- а) производство, маркетинг, финансы, трудовые ресурсы, высший менеджмент;
- б) финансовый контроль, страхование рисков, земельные ресурсы, власть;
- в) экология, экспорт, импорт, сбыт, стратегии, законы.

11. Стратегический фокус фирмы это:

- а) достижение преимущества в одном или нескольких сегментах рынка на стратегическом направлении;
- б) достижение преимущества по всем направлениям конкурентного противостояния;
- в) достижение преимущества по доходному направлению на сегодня.

12. Управление цепями поставок (англ. supply chain management, SCM) – это...:

- а) управленческая концепция и организационная стратегия, заключающаяся в интегрированном подходе к планированию и управлению всем потоком информации о сырье, материалах, продуктах, услугах, возникающих и преобразующихся в логистических и производственных процессах предприятия, нацеленном на измеримый совокупный экономический эффект (снижение издержек, удовлетворение спроса на конечную продукцию).
- в) предметы труда и средства труда.

13. Плотность товара влияет на:

- а) транспортные затраты и издержки на хранение;
- б) издержки обращения и издержки труда;
- в) затраты на производство и финансовые издержки.

14. Модель управления запасом с постоянным размером заказа (двухуровневая система) предусматривает пополнение запаса каждый раз на:

- а) одну и ту же фиксированную величину;
- б) на величину различного размера;
- в) на величину равную половине заказа.

15. Создание собственного парка связано с:

- а) незначительными капитальными вложениями;
- б) большими капитальными вложениями;
- в) необходимыми капиталовложениями.

16. К числу важнейших критериев выбора поставщика относятся:

- а) качество поставляемых материальных ресурсов и сервиса;
- б) надежность поставок и финансовые условия;
- в) все перечисленные.

17. Заказы после предварительной обработки передаются по телекоммуникационным сетям непосредственно:

- а) в банк данных;
- б) дилерам по поставкам;
- в) информационно-вычислительный центр фирмы.

19. Уровни решения в области распределения товаров, которые охватывает сфера влияния экономических компромиссов:

- а) тактический,
- б) стратегический,
- в) производственный,

- г) организационный,
- д) долгосрочный,
- е) оперативный.

20. Концептуальные подходы к развитию систем логистики воплощающие идею совместных усилий всех структурных подразделений фирмы:

- а) комплексный
- б) общий
- в) административный
- г) подход на основе всего предприятия

21. В дологистический период управление материальными потоками ...

- а) носило фрагментарный характер
- б) строилось на основе логистических систем
- в) строилось на основе расширения сферы действия компромиссов

22. Материальный поток в рамках операций связанных с логистикой подразделяется на ...

- а) входящий
- б) внешний
- в) национальный
- г) исходящий
- д) внутренний

23. Транспортными стоками называются районы, в которых перевозки...

- а) начинаются
- б) заканчиваются
- в) зарождаются и возникают

24. Скалярная транспортная масса ...

- а) состоит из находящихся в покое или в движение единиц. Направление намечающегося или происходящего перемещения неизвестно.
- б) это количество исследуемых транспортных или производственных единиц
- в) пространственно-временная информация об источнике и стоке (пункте назначения), а в некотором случае и об определённом моменте времени перевозки

25. Основные измерители материального потока

- а) рентабельность
- б) транспортное время
- в) количество уровней
- г) транспортная масса
- д) транспортный путь

26. Векторная транспортная масса выражается в ...

- а) пассажиро-километрах
- б) тоннах
- в) тонно-километрах
- г) штуках

27. Традиционно управление и контроль цепи поставок осуществляется:

- а) отдельно по отдельным функциям,

- б) сложными линейными системами;
- в) непростыми логическими задачами.

28. Основным критерием эффективности региональных логистических систем является:

- а) минимум совокупных логистических издержек;
- б) максимум затрат на рекламу;
- в) минимум потери доли рынка сбыта продукции.

29. Лучшая стратегия в логистике формулируется в результате альтернативного выбора среди возможных вариантов системы:

- а) производство-складирование;
- б) складирование-транспортировка.

Вопросы на оценку

30. Мощность логистической системы предприятия определяется:

- а) мощностью его самого слабого звена,
- б) мощностью его сильного звена,
- в) мощностью его среднего звена.

30. Характерная черта послевоенного развития экономики многих стран:

- а) тенденция экономического роста и подъема;
- б) всеобщая деградация и спад.

31. На развитие макрологистики во многом влияют:

- а) особенности воспроизводства;
- б) особенности рекламы;
- в) особенности роста цен.

32. Различие международного торгового посредничества определяется следующими факторами:

- а) переход права собственности на товар от поставщика к посреднику.
- б) Наличие у посредника права продажи товара от своего имени.
- в) Длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.
- г) все перечисленные.

33. В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на:

- а) сбытовых,
- б) комиссионеров,
- в) агентов,
- г) брокеров,
- д) все перечисленные.

34. Сбытовые посредники – на внешнем рынке они выступают от:

- а) своего имени и за свой счет.,
- б) своего имени и за не свой счет,
- в) стороннего имени и за свой счет.

35. Основные виды концепции «Just-in-time» (JIT)

- а) DRP «Distribution requirements/resource planing»
- б) OPT «Optimised production technology»

в) MRP “Materials/manufacturing requirements resource planing”
«Канбан»

36. Основные виды концепции «Just-in-time» (JIT)

а) DRP “Distribution requirements/resource planing”

б) OPT «Optimised production technology»

в) MRP “Materials/manufacturing requirements resource planing”
«Канбан»

37. Существующие каналы концентрации/распределения ресурсов:

а) двойные

б) прямые

в) смешанные

г) межрегиональные

д) эшелонированные

е) множественные

38. Два вида дилеров

а) авторизованный

б) эксклюзивный

в) торговый

г) производственный

39. Специализированные посредники подразделяются на ...

а) деловых,

а) производственных,

б) информационно-контактных,

в) внутренних,

г) информационных,

д) контактных.

Вопросы тестов на применение

40. Виды товарооборота в зависимости от типа покупателя:

а) оптовый,

б) глобальный,

в) местный,

г) индивидуальный,

д) розничный

41. При сгруппированной службе все её подразделения, выполняющие отдельные функции, находятся в ведении ...

а) одного отдела,

б) двух отделов,

в) одного основного и нескольких вспомогательных отделов

42. Управление цепочками поставок как научно-практическая дисциплина изучает:

а) процессы создания и преобразования ресурсов в промышленных,

логистических и торговых предприятиях с точки зрения цепочки создания

стоимости, а также процессы межорганизационного взаимодействия в вопросах перемещения этих ресурсов,

б) процессы ликвидации и преобразования ресурсов в промышленных, логистических и торговых предприятиях с точки зрения цепочки создания стоимости, а также процессы межорганизационного взаимодействия в вопросах перемещения этих ресурсов,

в) процессы создания и преобразования ресурсов в промышленных, логистических и торговых предприятиях с точки зрения цепочки создания стоимости, а также процессы межорганизационного взаимодействия в вопросах утилизации ресурсов.

43. Основные преимущества централизации управления службами материально-технического обеспечения заключаются в ..

а) снижении издержек и создании условий для разработки единой заготовительной, сбытовой и транспортной политики фирм

б) легко доступном опыте и знаниях персонала центрального административного органа

в) праве принимать решения тому руководителю, который ближе всего стоит к возникшей проблеме и, следовательно, лучше её знает

г) улучшении контроля и координации специализированных независимых функций, уменьшении количества и масштабов ошибочных решений, принимаемых менее опытными руководителями

44. Две формы организации материально-технического обеспечения, функционирующего на принципах логистики, которые применяются в промышленных фирмах стран с развитой рыночной экономикой:

а) централизованная,

б) корпоративная,

в) внутрифирменная,

г) децентрализованная,

д) взаимообразная.

45. Система управления цепями поставок (SCM-система) — это...:

а) прикладное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации и управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции,

б) прикладное техническое обеспечение, предназначенное для систематизации этапов снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции,

в) теоретическое обеспечение, предназначенное для управления всеми этапами снабжения предприятия и для контроля всего товародвижения: закупку сырья и материалов, производство, распространение продукции.

46. Не являются разделами логистики движения ресурсов:

а) сбытовая логистика,

б) транспортная логистика,

г) информационная логистика,

д) закупочная логистика,

е) логистика складирования.

47. Функции логистики:

- а) управленческая,
- б) системная,
- в) координационная,
- г) дискретная
- д) оперативная

48). Основная цель логистики:

- а) сокращение издержек,
- б) перевозка продукции,
- в) хранение запасов,
- г) учёт и обработка заказа,.
- д) доставка продукции в «точно в срок».

49. Критерии оптимизации перевозок в дологистический период:

- а) гармонизация экономических интересов,
- б) минимальная цена за перевозку,
- в) увеличение затрат на транспортировку и их сокращение на управление запасами и складирование,
- г) минимальные транспортные затраты.

50. В международной практике сложились следующие виды сбытовых посредников:

- а) экспортные фирмы,
- б) импортные фирмы,
- в) дистрибьюторы,
- г) все перечисленные.

Ключи к тестовым заданиям

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	е	в	д	г	а	а	г	а	а
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
а	в	а	в	б	в	в	б,г,е	б	а
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
а	а	б	а	б,г,д	в	а	а	б	а
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
а	г	д	а	б	б	б	б,в	б,г,д	а,д
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
а	а	а	а,г	а,д	в,д	д	б	г	г