



---

---

ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

---

---

УДК 339.9(073) 122411 ББК 65.5  
Т73

С.В. Токманев

**Организация международной встречной торговли**

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

## **Организация международной встречной торговли**

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 организации международной встречной торговли с учетом особенностей конкретных рынков и изменения рыночной конъюнктуры и практическое применение этих знаний и навыков в профессиональной деятельности.

Задачи:

- изучение основных форм внешней торговли и видов внешнеторговых операций;
- изучение субъектов внешнеторговых операций;
- изучение приёмов выбора иностранного партнера;
- изучение специфики международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности и услугами.
- особое внимание уделяется задаче изучения структуры и содержания внешнеторгового контракта.

### **Краткое содержание дисциплины**

В раскрытии каждой внешнеторговой операции внимание уделяется прежде всего сущности и специфическим особенностям её осуществления, поскольку техника их осуществления и инструментарий отличны от аналогичных торговых операций на внутреннем рынке. Большое внимание уделяется структуре и содержанию внешнеторгового контракта, в том числе и контракта купли-продажи товаров. Предполагается подробное освещение каждого пункта контракта и организации работы по его исполнению. Для тех, кто только начал или планирует начать свою деятельность на поприще внешней торговли, особо выделяется необходимость ознакомления с типичными ошибками, допускаемыми при заключении международных контрактов купли-продажи. Уделяется внимание раскрытию специфики внешнеторговых договоров по каждому виду сделки, будь то поставки сырья и материалов, продовольствия, поставки комплектного оборудования, товарообменной торговли, продажа лицензий и товарных знаков, международная торговля услугами или арендные операции. В разделе, посвященном изучению международной торговли услугами предполагается подробное изучение операций по видам услуг. Это транспортные услуги, услуги по международному туризму, арендные услуги, услуги по страхованию. Отдельно предполагается рассмотреть нормативную базу международной торговли услугами и международные торговые соглашения об услугах.

## 1. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
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; - 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.
ПК-8 способностью готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне	Знать: типовые методики проведения сбора и обработки массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проведения анализа, оценки, интерпретации полученных результатов и обоснования выводов, касающихся мер регулирования развития хозяйственного комплекса территорий.
	Уметь: самостоятельно собирать и анализировать аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне, осуществлять разработку проектных решений с учетом фактора неопределенности
	Владеть: способностью разработки системы социально-экономических показателей хозяйствующих субъектов для оценки реализации инновационных и инвестиционных стратегий, подготовки информационных обзоров и/или аналитических отчетов.
ПК-12 способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности	Знать: основы разработки вариантов управленческих решений
	Уметь: разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности
	Владеть: навыками применения вариантов управленческих решений и осуществлять их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности

## 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.1.09 Семинар по коммерции на внешнем рынке товаров и услуг, В.1.06 Организация бизнеса на зарубежном рынке	ДВ.1.04.01 Международная биржевая торговля

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 навыкам студента

Дисциплина	Требования
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.
В.1.09 Семинар по коммерции на внешнем рынке товаров и услуг	Знать: - инструментарий для проведения исследований; - основы подготовки данных для составления обзоров, отчетов и научных публикаций; - основы разработки проектных решений с учетом фактора неопределенности; Уметь: - подготавливать задания и

	разрабатывать методические и нормативные документы, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ; - подготавливать задания и разрабатывать системы социально-экономических показателей хозяйствующих субъектов; - подготавливать задания и разрабатывать разделы планов предприятий и организаций различных форм собственности; Владеть: - навыками разработки стратегии поведения экономических агентов на различных рынках; - навыками разработки и обоснования социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, и методик их расчета; - навыками прогнозирования динамики основных социально-экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом.
--	--

### 3. Содержание дисциплины

Таблица 3

#### Содержание дисциплины

№ раздела	Наименование разделов дисциплины
1	Сущность и особенности внешнеторговых операций
2	Сырьевые товары. Сущность, формы и особенности международной торговли сырьевыми товарами.
3	Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками. Сущность и виды международного франчайзинга.

### 3.1. Лекции

Таблица 4

#### Наименование или краткое содержание лекционного занятия

№ раздела	Наименование или краткое содержание лекционного занятия
1	Виды внешнеторговых операции. Экспортные операции. Реэкспортные операции. Импортные операции. Реимпортные операции. Классификация внешнеторговых операций.
2	Понятие «сырьевые товары». Формы торговли сырьевой продукции соглашения. Административные товарные соглашения. Товарные соглашения по мерам сырьевого развития. Международная биржевая торговля. Объекты международной биржевой торговли. Основные задачи и виды международных бирж.
3	Лицензионная торговля: основные понятия и термины. Организация лицензионной торговли. Виды лицензий. Лицензионное соглашение. Основные требования к объекту лицензии.

## 3.2. Практические занятия, семинары

Таблица 5

Наименование или краткое содержание практического занятия,  
семинара

№ раздела	Наименование или краткое содержание практического занятия, семинара
1	Методы осуществления внешнеторговых операций. Прямой метод. Характерные особенности прямых связей. Косвенный метод. Характерные особенности косвенного метода. Порядок осуществления внешнеторговых операций.
1	Классификация субъектов внешнеторговых операций. Независимые коммерческие фирмы. Торговые дома. Союзы предпринимателей. Государственные органы и организации. Международные органы системы ООН.
2	Основные задачи и виды международных бирж. Публичные биржи. Частные биржи. Фьючерсные и опционные сделки на товарных биржах. Порядок поставки товара на международную товарную биржу. Международная аукционная торговля. Виды аукционов. Оптовая торговля. Особенности торговли сырьевыми товарами и общие тенденции её развития.
2	Особенности долгосрочных контрактов на сырьё и материалы. Установление мировых цен на важнейшие сырьевые товары. Россия на внешнем рынке сырья.
3	Основные требования к объекту лицензии. Цена лицензии. Лицензионные платежи: периодические платежи (роялти), единовременные (паушальные) платежи, комбинированные платежи.
3	Международное лицензионное соглашение. Обязательства и ответственность сторон лицензионного соглашения. Торговля товарными знаками. Франчайзинг. Использование наименования места происхождения товара.

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.

### Проекты международной встречной торговли

*Дано:* общий доход, полученный за период выполнения проекта каждого из двух вариантов организации доставки продукции, составляет 200 000 долл.; капитальные затраты составляют 140 000 долл.

Проект рассчитан на 5 лет.

Проект чистых потоков денежной стоимости показан в табл. 1.



Таблица 1

<b>Проект чистых потоков денежной стоимости</b>		
<b>Год</b>	<b>Чистые денежные потоки</b>	
	<b>вариант I</b>	<b>вариант II</b>
0	-140 000	-140 000
1	35 000	39 000
2	29 000	34 000
3	25 000	45 000
4	70 000	50 000
5	41 000	32 000

1. Определите:

1) отдачу от вложенного капитала или среднюю норму прибыли в целом и по годам;

2) срок окупаемости двух проектов;

3) коэффициент дисконтирования по годам при процентной ставке 8%;

4) дисконтированный поток денежной наличности;

5) чистую приведенную стоимость (ЧПС);

6) учетный коэффициент окупаемости (УКО).

2. Оцените варианты с учетом вероятности получения потоков денежной наличности (табл. 2).

3. Оценка варианта с учетом связанного с ним экономического риска (табл. 3).

*Решение.* Для расчета дисконтируемых (чистых) и недисконтируемых потоков денежной наличности используем табл. 1, а решением приведем в табл. 4.

Таблица 2

<b>Год</b>	<b>Вероятность</b>	
	<b>вариант I</b>	<b>вариант II</b>
1	0,95	0,85
2	0,92	0,80
3	0,85	0,70
4	0,70	0,60
5	0,75	0,81

Таблица 3

<b>Состояние экономики</b>	<b>Вероятность</b>	<b>Вариант чистого дохода</b>	
		<b>А</b>	<b>В</b>
1. Экономический спад	0,5	4000	1500
2. Вялая экономика	0,3	5000	4000
3. Экономический бум	0,2	6000	20 000

**Расчет дисконтированных (чистых)  
и недисконтированных потоков денежной наличности**

Год	Чистый поток денежной наличности, долл.		Коэффициент дисконтирования, %	Дисконтированный поток денежной наличности, долл.	
	вариант I	вариант II		вариант I	вариант II
0	-140 000	-14 000	1,000	-140 000	-140 000
1	35 000	39 000	0,926	32 410	36 114
2	29 000	34 000	0,857	24 853	29 138
3	25 000	45 000	0,793	19 825	35 685
4	70 000	5000	0,735	51450	36 750
5	41000	32 000	0,681	27 921	21 792
Доходы	200 000	200 000		156 459	159 479
Прибыль	60 000	60 000	ЧПС	16 459	19 479

Как видно из табл. 4, общий чистый поток денежной наличности для двух вариантов одинаковый — 200 000 долл., однако по годам он отличается.

Используем первый метод — *недисконтированный* — и определим по формулам (1) и (2):

1. Отдача от вложенного капитала и средняя норма прибыли:

$$O = \text{Прибыль} / \text{Вложенный капитал} \cdot 100\%. \quad (1)$$

2. Срок окупаемости:

$$T_{\text{ок}} = \text{Вложенный капитал} / \text{Прибыль}. \quad (2)$$

1) отдачу от вложенного капитала, или среднюю норму прибыли:

$$\begin{aligned} O &= \text{Прибыль} / \text{Вложенный капитал} \cdot 100 = \\ &= (\text{Доходы} - \text{затраты (капитал)} / \text{Затраты (капитал)} \cdot 100 = \\ &= (200\,000 - 140\,000) / 140\,000 \cdot 100 = 42,86\%, \end{aligned}$$

т. е. 8,6% ежегодно.

2. Определяем срок окупаемости капитальных вложений. Его можно рассчитать двумя способами:

1)  $T_{\text{ок}} = \text{Вложенный капитал} / \text{Прибыль} = 140\,000 / (200\,000 - 140\,000) = 2,3$  года;

2) по периоду времени, который требуется для возмещения первоначальных затрат капитала, — 140 000 долл.

вариант I — 3,9 года  $[35\,000 + 29\,000 + 25\,000 + (70\,000 : 12) \cdot 9]$ ;

вариант II — 3,0 года  $(39\,000 + 34\,000 + 450\,002)$ .

После этих расчетов произведем расчет дисконтированных потоков наличных средств для двух вариантов (табл. 7.9). Для этого используем формулу (7.4) расчета текущей стоимости ТС, где  $ТС = ДК_d$ , и формулу (7.5) — расчет коэффициента дисконтирования  $K_d = 1 / (1+Z)^n$ .

По годам рассчитаем коэффициент дисконтирования и текущую стоимость (см. табл. 7.9: вариант I — 156 459; вариант II — 159 479).

После расчетов определим чистую приведенную стоимость (ЧПС). Суммируем дисконтированный поток (текущую стоимость) по годам и вариантам и вычитаем вложенный капитал:

вариант I = ЧПС = 156 459 - 140 000 = 16 459 долл.

вариант II = ЧПС = 159 479 - 140 000 = 19 479 долл.

Второй вариант более эффективен, так как чистая приведенная стоимость в этом варианте выше, чем в первом.

Определяем учетный коэффициент окупаемости (УКО — см. формулу (3)):

$$УКО = ТС / K_{\text{влож}}$$

вариант I —  $УКО^1 = 156\,459 : 140\,000 = 1,1175$ ;

вариант II —  $УКО^2 = 159\,479 : 140\,000 = 1,1391$ .

Второй вариант более эффективен, так как УКО выше первого варианта.

Полученные данные сведем по табл. 2 воедино и оценим по полученным показателям эффективный вариант (табл. 5).

Таблица 5

#### Результаты оценки предлагаемых проектов

Показатели	Вариант I	Вариант II
Средняя норма прибыли, %	8,6	8,6
Период окупаемости, годы	3,9	3,0
Чистая приведенная стоимость (ЧПС), долл., при $ч = 8\%$	16 459	19 479
Учетный коэффициент окупаемости (УКО)	1,175	1,1391

По расчетным показателям второй вариант более эффективен, хотя преимущество не столь существенное.

2. Рассмотрим вышеприведенный пример с учетом вероятности получения денежной наличности (используя табл. 3). Исходные данные и расчет приведены в табл. 6.

Таблица 6

#### Оценка вариантов с учетом вероятности получения потоков денежной наличности

Год	Вариант I	Вероятность	Вариант II	Вероятность	Ожидаемый поток денежной наличности	
					вариант I	вариант II

					<b>I</b>	
1	35 000	0,95	39 000	0,85	33 250	33 150
2	29 000	0,92	34 000	0,80	26 680	27 200
3	25 000	0,85	45 000	0,70	21 250	31500
4	70 000	0,70	50 000	0,60	49 000	30 000
5	41000	0,75	32 000	0,81	30 750	25 920
Итого:					160 930	145 770

В результате этого расчета первый вариант более предпочтителен, так как мы получим более высокую прибыль (вариант I = 20 930 долл. = 160 930 - 140 000, вариант II — 5770 долл. = 145 770 - 140 000).

3. Оценим вариант с учетом связанного с ним экономического риска (используем табл. 7).

Таблица 7

**Оценка варианта с учетом связанного с ним экономического риска**

Состояние экономики	Вероятность	Вариант чистого дохода		Ожидаемая прибыль	
		A	B	A	B
1	2	3	4	5	6
1. Экономический спад	0,5	4000	1600	2000	800
2. Вялая экономика	0,3	5000	4000	1500	1200
3. Экономический бум	0,2	6000	20 000	1200	4000
Итого:	—	—	—	Σ4700	Σ6600

4. Провести сопоставление рисков.

Вероятность получения потоков денежной наличности для каждого состояния экономики приведена в столбце 2 табл. 8. Из таблицы вариант B даст лучшую отдачу, поскольку суммарная прибыль составит 6600 ден. ед. Однако риск, связанный с вариантом B, значительно выше, так как мы вводим новые элементы в организацию перевозок (табл. 8). Для измерения системы риска мы можем рассчитать коэффициент вариации, который представляет собой квадратическое отклонение, разделенное на среднее отклонение. В случае принятия варианта A коэффициент вариации составит 0,1661, а варианта B — 1,072. Иными словами, вариант B почти в 6,45 раза рискованнее, поэтому необходимо оценить, стоит ли возможность получения дополнительной прибыли в 1900 ден. ед. (6600 - 4700) возросшего риска. Предприниматели дадут разный ответ на этот вопрос в зависимости от их отношения к риску.

Таблица 8

Исходные данные И	Ожидаемая прибыль (ОП)	Отклонение (Д)	Д <sup>2</sup>	Вероятность (Р)	Д <sup>2</sup> Р
1	2	3	4	5	6
<i>Вариант А</i>					

4000	4700	-700	490 000	0,5	245 000
5000	4700	+300	90 000	0,3	27 000
6000	4700	+1300	1690 000	0,2	338 000
					Σ610 000
<i>Вариант В</i>					
1600	6000	-4400	19 360 000	0,5	9 680 000
4000	6000	-2000	4 000 000	0,3	1 200 000
20 000	6000	+14 000	196 000 000	0,2	39 200 000
					Σ50 080 000
<i>Квадратическое отклонение</i>			<i>Коэффициент вариации</i>		
А	В		А	В	
$\delta_A = 781$	$\delta_B = 7076$		$K_A = 0,1661$	$K_B = 1,072$	
$\delta = \sqrt{\sum D^2 p}$			$K = \delta / \Sigma ОП$		

Отношение фирмы к риску и выбор соответствующей стратегии зависят от природы рисков и задач фирмы. Например, она может предпочесть более низкий, но более верный доход более высокому, но менее определенному.

### 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 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 оформления 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 аппаратом, обладает умением связывать теорию с практикой, высказывать и обосновывать свои суждения; 2) знает и правильно применяет формулы; 3) знает и правильно применяет нормативные документы;



	<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. Виды внешнеторговых операций. Классификация основных и обеспечивающих внешнеторговых операций.
2. Методы осуществления внешнеторговых операций.
3. Виды и роль посредников во внешнеторговых операциях.
4. Принципы вознаграждения посредников.
5. Организационно-правовая классификация внешнеторговых контрагентов.
6. Виды коммерческих организаций и фирм, осуществляющих внешнеторговую деятельность.
7. Российские и иностранные участники внешнеторговых операций.
8. Структура и содержание внешнеторгового контракта.
9. Сущность и содержание определения «количество» во внешнеторговом контракте.
10. Понятие опциона или оговорки «около».
11. Понятие качества товара и его проверка во внешнеторговом

контракте.

12. Понятие срока и даты поставки во внешнеторговом контракте.

13. Понятие базисных условий поставки и их роль в отношениях контрагентов.

14. Понятие цены товара и её уровня. Виды цен. Скидки в международной торговле.

15. Понятие способа платежа (платёж наличными, платёж с авансом, платёж в кредит).

16. Понятие формы расчёта (банковский перевод, инкассо, аккредитив, расчёт по открытому счёту, расчёт чеками, расчёт векселями, телеграфные и почтовые переводы).

17. Валютные условия контракта. Понятие валютного курса, валюты платежа, валютных оговорок.

18. Понятие, цель, назначение и виды упаковки и маркировки.

19. Порядок отгрузки и условия сдачи-приёмки товаров во внешнеторговых контрактах. Переход права собственности и рисков.

20. Способы защиты интересов покупателя при заключении внешнеторговых контрактов.

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. 402-500 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. 19-100
Изучение дополнительной литературы	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. 54-190 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. 56-148 3) Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] учебник Е. Ф. Прокушев. - 4-е изд., испр. и

	доп. - М.: Дашков и К, 2007. - 451 с.
Выполнение заданий по наблюдению и контролю	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. 1-69 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. 5-160 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. 20-49

#### 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	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 мыши может запросить уточнения терминов и определений. Гипермедиа технологии значительно увеличивают степень усвояемости материала, так как

		<p>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 «Международное лицензионное соглашение. Обязательства и ответственность сторон лицензионного соглашения»
	Практикум «Фьючерсные и опционные сделки на товарных биржах»
	Деловая игра «Международная аукционная торговля»

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-8 способностью готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне	Экзамен	1-16
Все разделы	ПК-9 способностью анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов	Экзамен	17-30
Все разделы	ПК-12 способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности	Экзамен	31-50

### 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. Удовлетворительно: 1. Усвоено основное содержание материала,

		<p>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"> <li>1. Виды внешнеторговых операций. Классификация основных и обеспечивающих внешнеторговых операций.</li> <li>2. Методы осуществления внешнеторговых операций.</li> <li>3. Виды и роль посредников во внешнеторговых операциях.</li> <li>4. Принципы вознаграждения посредников.</li> <li>5. Организационно-правовая классификация внешнеторговых контрагентов.</li> <li>6. Виды коммерческих организаций и фирм, осуществляющих внешнеторговую деятельность.</li> <li>7. Российские и иностранные участники внешнеторговых операций.</li> <li>8. Структура и содержание внешнеторгового контракта.</li> <li>9. Сущность и содержание определения «количество» во внешнеторговом контракте.</li> <li>10. Понятие опциона или оговорки «около».</li> <li>11. Понятие качества товара и его проверка во внешнеторговом контракте.</li> <li>12. Понятие срока и даты поставки во внешнеторговом контракте.</li> <li>13. Понятие базисных условий поставки и их роль в отношениях контрагентов.</li> <li>14. Понятие цены товара и её уровня. Виды цен. Скидки в международной торговле.</li> <li>15. Понятие способа платежа (платёж наличными, платёж с авансом, платёж в кредит).</li> <li>16. Понятие формы расчёта (банковский перевод, инкассо, аккредитив, расчёт по открытому счёту, расчёт чеками, расчёт векселями, телеграфные и почтовые переводы).</li> <li>17. Валютные условия контракта. Понятие валютного курса, валюты платежа, валютных оговорок.</li> <li>18. Понятие, цель, назначение и виды упаковки и маркировки.</li> <li>19. Порядок отгрузки и условия сдачи-приёмки товаров во внешнеторговых контрактах. Переход права собственности и рисков.</li> <li>20. Способы защиты интересов покупателя при заключении внешнеторговых контрактов.</li> <li>21. Способы защиты интересов продавца при заключении внешнеторговых контрактов.</li> <li>22. Порядок оформления и предъявления претензий по внешнеторговому</li> </ol>

контракту.  
23. Сущность и роль страхования во внешнеторговом контракте. Условия страхования.  
24. Понятие форс-мажорных обстоятельств. Условия расторжения контракта.  
25. Арбитражные разбирательства споров. Арбитражная оговорка.  
26. Возмещение убытков, взыскание неустоек.  
27. Типичные ошибки, допускаемые при заключении международных контрактов.  
28. Особенности внешнеторгового контракта купли-продажи сырьевых товаров.  
29. Общие принципы и виды международной товарообменной торговли.  
30. Особенности договоров товарообменной торговли.  
31. Организация и техника международных операций по встречной торговле товарами.  
32. Организация и техника международных бартерных операций.  
33. Организация и техника международных компенсационных операций.  
34. Организация и техника международных операций по откупу техники, бывшей в употреблении.  
35. Организация и техника операций с давальческим сырьём (толлинг).  
36. Формы международного технологического обмена.  
37. Лицензионная торговля. Основные термины и понятия.  
38. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями и «ноу-хау».  
39. Особенности лицензионных договоров.  
40. Организация и техника международных операций по торговле товарными знаками. Франчайзинг.  
41. Предметы аренды и виды арендных операций.  
42. Организация и техника международных арендных операций.  
43. Лизинговые операции. Виды лизинга (финансовый, оперативный).  
44. Сущность, значение, содержание и виды международного туризма.  
45. Организация и техника операций по международному туризму.  
46. Россия на международном рынке туризма.  
47. Организация и техника операций по международным морским перевозкам.  
48. Организация и техника операций по международным железнодорожным, автоперевозкам и авиаперевозкам.  
49. Расчёты за международные перевозки грузов.  
50. Виды международных страховых операций.

## **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	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Основная литература	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. -	Электронно-библиотечной системы Znanium.com	Интернет / Авторизованный



		М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. - 503 с. Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=376412">http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=376412</a>	(Нижевартовск)	
2	Дополнительная литература	Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] учебник Е. Ф. Прокушев. - 4-е изд., испр. и доп. - М.: Дашков и К, 2007. - 451 с. Режим доступа: <a href="https://www.biblio-online.ru/book/41AAE9BF-B0E1-49BC-9D1A-6773E6F693BB">https://www.biblio-online.ru/book/41AAE9BF-B0E1-49BC-9D1A-6773E6F693BB</a>	Электронная библиотека Юрайт	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 организации международной встречной торговли с учетом особенностей конкретных рынков и изменения рыночной конъюнктуры и практическое применение этих знаний и навыков в профессиональной деятельности.

Задачи:

- изучение основных форм внешней торговли и видов внешнеторговых операций;
- изучение субъектов внешнеторговых операций;
- изучение приёмов выбора иностранного партнера;
- изучение специфики международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности и услугами.
- особое внимание уделяется задаче изучения структуры и содержания внешнеторгового контракта.

#### 2) Формируемые компетенции по дисциплине

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
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 (1,2,3,5,6,14)
	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. Вопросы тестов (4,7,9,10,20,21)
	Владеть: современной методикой сбора, обработки и систематизации профессиональной информации; - приемами поиска различных источников информации экономического и социального характера; - приемами и способами

	<p>систематизации полученной информации для проведения экономических расчетов; - навыками работы с профессиональными компьютерными системами с целью получения необходимой информации.</p> <p>Вопросы тестов (11,12,15,17,18)</p>
<p>ПК-8 способностью готовить аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне</p>	<p>Знать: типовые методики проведения сбора и обработки массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проведения анализа, оценки, интерпретации полученных результатов и обоснования выводов, касающихся мер регулирования развития хозяйственного комплекса территорий.</p> <p>Вопросы тестов (16,24,25,26,27,37)</p>
	<p>Уметь: самостоятельно собирать и анализировать аналитические материалы для оценки мероприятий в области экономической политики и принятия стратегических решений на микро- и макроуровне, осуществлять разработку проектных решений с учетом фактора неопределенности</p> <p>Вопросы тестов (22,23,33,34,35)</p>
	<p>Владеть: способностью разработки системы социально-экономических показателей хозяйствующих субъектов для оценки реализации инновационных и инвестиционных стратегий, подготовки информационных обзоров и/или аналитических отчетов.</p> <p>Вопросы тестов (19,28,29,30,31)</p>
<p>ПК-12 способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности</p>	<p>Знать: основы разработки вариантов управленческих решений</p> <p>Вопросы тестов (38,39,40,48,49)</p>
	<p>Уметь: разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности</p> <p>Вопросы тестов (36,41,42,43,44)</p>
	<p>Владеть: навыками применения вариантов управленческих решений и осуществлять их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности</p> <p>Вопросы тестов (32,45,46,47,50)</p>

### 3) Знания, умения, навыки по дисциплине

В раскрытии каждой внешнеторговой операции внимание уделяется прежде всего сущности и специфическим особенностям её осуществления, поскольку техника их осуществления и инструментарий отличны от аналогичных торговых операций на внутреннем рынке. Большое внимание уделяется структуре и содержанию внешнеторгового контракта, в том числе и

контракта купли-продажи товаров. Предполагается подробное освещение каждого пункта контракта и организации работы по его исполнению. Для тех, кто только начал или планирует начать свою деятельность на поприще внешней торговли, особо выделяется необходимость ознакомления с типичными ошибками, допускаемыми при заключении международных контрактов купли-продажи. Уделяется внимание раскрытию специфики внешнеторговых договоров по каждому виду сделки, будь то поставки сырья и материалов, продовольствия, поставки комплектного оборудования, товарообменной торговли, продажа лицензий и товарных знаков, международная торговля услугами или арендные операции. В разделе, посвященном изучению международной торговли услугами предполагается подробное изучение операций по видам услуг. Это транспортные услуги, услуги по международному туризму, арендные услуги, услуги по страхованию. Отдельно предполагается рассмотреть нормативную базу международной торговли услугами и международные торговые соглашения об услугах.

#### **4) Вопросы для изучения**

1. Виды внешнеторговых операций. Классификация основных и обеспечивающих внешнеторговых операций.
2. Методы осуществления внешнеторговых операций.
3. Виды и роль посредников во внешнеторговых операциях.
4. Принципы вознаграждения посредников.
5. Организационно-правовая классификация внешнеторговых контрагентов.
6. Виды коммерческих организаций и фирм, осуществляющих внешнеторговую деятельность.
7. Российские и иностранные участники внешнеторговых операций.
8. Структура и содержание внешнеторгового контракта.
9. Сущность и содержание определения «количество» во внешнеторговом контракте.
10. Понятие опциона или оговорки «около».
11. Понятие качества товара и его проверка во внешнеторговом контракте.
12. Понятие срока и даты поставки во внешнеторговом контракте.
13. Понятие базисных условий поставки и их роль в отношениях контрагентов.
14. Понятие цены товара и её уровня. Виды цен. Скидки в международной торговле.
15. Понятие способа платежа (платёж наличными, платёж с авансом, платёж в кредит).
16. Понятие формы расчёта (банковский перевод, инкассо, аккредитив, расчёт по открытому счёту, расчёт чеками, расчёт векселями, телеграфные и почтовые переводы).
17. Валютные условия контракта. Понятие валютного курса, валюты платежа, валютных оговорок.

18. Понятие, цель, назначение и виды упаковки и маркировки.
19. Порядок отгрузки и условия сдачи-приёмки товаров во внешнеторговых контрактах. Переход права собственности и рисков.
20. Способы защиты интересов покупателя при заключении внешнеторговых контрактов.
21. Способы защиты интересов продавца при заключении внешнеторговых контрактов.
22. Порядок оформления и предъявления претензий по внешнеторговому контракту.
23. Сущность и роль страхования во внешнеторговом контракте. Условия страхования.
24. Понятие форс-мажорных обстоятельств. Условия расторжения контракта.
25. Арбитражные разбирательства споров. Арбитражная оговорка.
26. Возмещение убытков, взыскание неустоек.
27. Типичные ошибки, допускаемые при заключении международных контрактов.
28. Особенности внешнеторгового контракта купли-продажи сырьевых товаров.
29. Общие принципы и виды международной товарообменной торговли.
30. Особенности договоров товарообменной торговли.
31. Организация и техника международных операций по встречной торговле товарами.
32. Организация и техника международных бартерных операций.
33. Организация и техника международных компенсационных операций.
34. Организация и техника международных операций по откупу техники, бывшей в употреблении.
35. Организация и техника операций с давальческим сырьём (толлинг).
36. Формы международного технологического обмена.
37. Лицензионная торговля. Основные термины и понятия.
38. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями и «ноу-хау».
39. Особенности лицензионных договоров.
40. Организация и техника международных операций по торговле товарными знаками. Франчайзинг.
41. Предметы аренды и виды арендных операций.
42. Организация и техника международных арендных операций.
43. Лизинговые операции. Виды лизинга (финансовый, оперативный).
44. Сущность, значение, содержание и виды международного туризма.
45. Организация и техника операций по международному туризму.
46. Россия на международном рынке туризма.
47. Организация и техника операций по международным морским перевозкам.

48. Организация и техника операций по международным железнодорожным, автоперевозкам и авиаперевозкам.

49. Расчёты за международные перевозки грузов.

50. Виды международных страховых операций.

### **5) Тесты**

#### *Вопросы тестов на знание*

1. Сущность встречной торговли заключается в том, что...:

- а) экспортно-импортные операции дополняются принятием партнерами встречных обязательств по поставке (закупке) согласованных товаров и услуг,
- а) экспортные операции дополняются принятием партнерами встречных обязательств по поставке (закупке) согласованных товаров и услуг,
- а) экспортно-импортные операции дополняются принятием партнерами встречных обязательств по поставке согласованных товаров и услуг.

2. Международная встречная торговля способствует ...:

- а) установлению эффективного, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества участников непосредственно в сфере производства,
- б) установлению эффективного, долгосрочного, взаимовыгодного сотрудничества участников непосредственно в сфере торговли,
- в) установлению эффективной, долгосрочной конкуренции участников непосредственно в сфере производства.

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. Для встречной торговли характерны такие черты:

- а) она является важным инструментом регулирования международного товарообмена, поскольку заключение межправительственных соглашений о товарообменных операциях, а также соглашений об экономическом и производственном сотрудничестве на компенсационной основе позволяет на несколько лет вперед определить виды и объемы товаров взаимных поставок, их общую стоимость и порядок расчетов, характер и стоимость сопутствующих или отдельно предоставляемых технических услуг и научно-технических знаний;
- б) гибкость, которая позволяет контрагентам приспосабливаться к меняющимся условиям на мировых товарных рынках; дает возможность стран целенаправленно диверсифицировать свой экспорт, выходить на нетрадиционные рынки сбыта, на труднодоступные рынки развитых стран с

тарифными и нетарифными барьерами; создает условия для экономии валюты, ускорения процесса международного товарообмена;

в) связывать экспорт со встречными закупками товаров импортирующей фирмы или страны-импортера, и наоборот,

г) все перечисленные.

6. 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.

7. Встречные закупки представляют собой:

а) коммерческие сделки, которые заключаются в виде нескольких связанных контрактов, экспортер согласно договору обязуется приобрести товаров импортера на сумму, которая составляет заранее оговоренную долю от его собственных поставок,

б) коммерческие сделки, которые заключаются в виде нескольких связанных контрактов, экспортер согласно договору обязуется приобрести товаров импортера на сумму, которая составляет заранее оговоренную долю от его собственных поставок,

в) коммерческие сделки, которые заключаются в виде нескольких связанных контрактов, экспортер согласно договору обязуется приобрести товаров импортера на сумму, которая составляет заранее оговоренную долю от его собственных поставок,

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. Выкуп техники, бывшей в употреблении, при сбыте более новых моделей и модификаций, при этой форме торговли экспортер получает возможность:

а) продать более современную и дорогую продукцию, а импортер – возможность освободиться от морально устаревшей техники, а также продать ее по остаточной стоимости, то есть учесть ее в стоимости новой приобретенной техники, стоимость выкупленной техники засчитывается в платеж за новую и составляет в зависимости от ее состояния, модели, года изготовления и других условий приблизительно 10-20% стоимости новой,

б) продать более современную и дорогую продукцию, а импортер – возможность освободиться от морально устаревшей техники, а также продать ее по остаточной стоимости, то есть учесть ее в стоимости новой приобретенной техники, стоимость выкупленной техники не засчитывается в платеж за новую и составляет в зависимости от ее состояния, модели, года изготовления и других условий приблизительно 10-20% стоимости новой,

в) купить более современную и дорогую продукцию, а импортер – возможность освободиться от морально устаревшей техники, а также продать ее по остаточной стоимости, то есть учесть ее в стоимости новой приобретенной техники, стоимость выкупленной техники не засчитывается в платеж за новую и составляет в зависимости от ее состояния, модели, года изготовления и других условий приблизительно 10-20% стоимости новой.

10. Давальческая операция – это ...:

- а) поставка одной страной сырья, полуфабрикатов, комплектующих деталей для их последующей переработки, сборки в стране торгового партнера и обратная поставка готовых изделий в страну первого экспорта,
- а) поставка одной страной сырья, полуфабрикатов, комплектующих деталей для их последующей переработки, сборки в стране и обратная поставка готовых изделий в страну первого экспорта,
- а) поставка одной страной сырья, полуфабрикатов, комплектующих деталей для их тилизации, сборки в стране торгового партнера и обратная поставка готовых изделий в страну первого экспорта.

11. Плотность товара влияет на:

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

12. 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.

13. Бартерная (товарообменная) операция оформляется:

- а) бартерным договором или договором со смешанной формой оплаты (оплата экспортных/импортных поставок частично предусмотрена в натуральной форме) между контрагентами, предусматривающим сбалансированный по стоимости обмен товарами, работами, услугами в любом сочетании, не опосредствованный движением средств в наличной или безналичной формах,
- б) бартерным договором или договором со смешанной формой оплаты (оплата экспортных/импортных поставок только в натуральной форме) между контрагентами, предусматривающим сбалансированный по стоимости обмен товарами, работами, услугами в любом сочетании, не опосредствованный движением средств в наличной или безналичной формах,
- в) бартерным договором или договором со смешанной формой оплаты (оплата экспортных/импортных поставок частично предусмотрена в натуральной



форме) между контрагентами, предусматривающим сбалансированный по стоимости обмен товарами, работами, услугами в любом сочетании, не опосредствованный движением средств в наличной формах.

14. К числу важнейших критериев выбора поставщика относятся:

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

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

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

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

- а) тактический,
- б) стратегический,
- в) производственный,
- г) организационный,
- д) долгосрочный,
- е) оперативный.

17. 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

18. При простой компенсационной сделке встречной торговли экспортер поставляет ...:

- а) производственное оборудование на условиях коммерческого кредита, а импортер после его установления и пуска в эксплуатацию, погашает, компенсирует его стоимость и стоимость кредита поставкой продукции, изготовленной на этом оборудовании, постепенно, как при рассрочки платежа,
- б) торговое оборудование на условиях коммерческого кредита, а импортер после его установления и пуска в эксплуатацию, погашает, компенсирует его стоимость и стоимость кредита поставкой продукции, изготовленной на этом оборудовании, постепенно, как при рассрочки платежа,
- в) производственное оборудование на условиях коммерческого кредита, а импортер после его установления и пуска в эксплуатацию, не погашает, компенсирует его стоимость и стоимость кредита поставкой продукции, изготовленной на этом оборудовании, постепенно, как при рассрочки платежа.

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

- а) входящий
- б) внешний

- в) национальный
- г) исходящий
- д) внутренний

*Вопросы тестов на понимание*

20 Сложные компенсационные сделки - это...:

- а) долгосрочные (на 5-10 лет) компенсационные операции крупномасштабного характера, особенностью таких сделок является то, что экспортер не заинтересован сам использовать компенсирующую продукцию в таких больших объемах. Чаще всего он отказывается от нее в интересах третьей стороны, которая по мере реализации продукции компенсирует экспортеру стоимость оборудования и кредит, эта сложная компенсационная сделка является трехсторонней,
- б) краткосрочные (на 1-3 года) компенсационные операции крупномасштабного характера, особенностью таких сделок является то, что экспортер не заинтересован сам использовать компенсирующую продукцию в таких больших объемах. Чаще всего он отказывается от нее в интересах третьей стороны, которая по мере реализации продукции компенсирует экспортеру стоимость оборудования и кредит, эта сложная компенсационная сделка является трехсторонней,
- в) долгосрочные (на 5-10 лет) компенсационные операции крупномасштабного характера, особенностью таких сделок является то, что экспортер заинтересован сам использовать компенсирующую продукцию в таких больших объемах. Чаще всего он отказывается от нее в интересах третьей стороны, которая по мере реализации продукции компенсирует экспортеру стоимость оборудования и кредит, эта сложная компенсационная сделка является трехсторонней,

21. Термин “электронная торговля” охватывает:

- а) дистрибьюцию, маркетинг, продажу или доставку товаров, услуг электронными средствами, быстрые темпы роста электронной торговли наблюдаются благодаря использованию Интернета для коммерческих целей,
- б) дистрибьюцию, маркетинг, продажу или доставку товаров, услуг электронными средствами, быстрые темпы роста электронной торговли наблюдаются благодаря использованию личных продаж без Интернета для коммерческих целей,
- в) дистрибьюцию, маркетинг, покупку или доставку товаров, услуг электронными средствами, быстрые темпы роста электронной торговли наблюдаются благодаря использованию Интернета для коммерческих целей.

22. Коммерческая операция делится на три этапа:

- а) реклама и поиск;
- б) заказ и оплата;
- в) поставка,
- г) все перечисленные.

23. Существуют шесть основных средств электронной торговли:

- а) телефон, факс, телевидение, система электронных платежей и денежных переводов, электронный обмен данными и Интернет,
- а) телефон, радио, телевидение, система электронных платежей и денежных переводов, электронный обмен данными и Интернет,
- а) телефон, принтер, телевидение, система электронных платежей и денежных переводов, электронный обмен данными и Интернет,.

24. Традиционно управление и контроль цепи поставок осуществляется:

- а) отдельно по отдельным функциям,
- б) сложными линейными системами;
- в) непростыми логическими задачами.

26. 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.

30. Мощность логистической системы предприятия определяется:

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

#### *Вопросы на оценку*

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. Наиболее универсальным инструментом по сравнению с другими средствами электронной торговли является:

- а) Интернет,
- б) телефон,
- в) факс.

47. К преимуществам электронной торговли относятся:

- а) уменьшение барьеров на пути распространения информации и торговли;
- б) обеспечение потребителей и предприятий информацией о наличии в мире любых товаров и услуг, ценах, условиях продаж, что дает им возможность найти самых выгодных поставщиков;
- в) обеспечение поставщиков оперативной информацией об услугах рынка, предоставляя возможность вести бизнес без создания новых отделений и не нанимая агентов за рубежом;
- г) улучшение связи между участниками рынка и недопущение задержки с поставкой товаров или услуг при помощи виртуальных магазинов и контактных узлов в Интернете;
- д) скорость и гарантированность поставок дают возможность предприятиям снизить объемы и номенклатуру запасов, что уменьшает их расходы,
- е) все перечисленные.

48. К недостаткам электронной торговли в первую очередь следует отнести:

- а) уменьшение доходов страны, такие товары как книги, фильмы и музыкальные записи могут быть превращены в цифровой формат, непосредственно переданы потребителю, избежав при этом таможенных сборов, с таких товаров также трудно взимать косвенные налоги,
- б) увеличение доходов страны, такие товары как книги, фильмы и музыкальные записи могут быть превращены в цифровой формат, непосредственно переданы потребителю, избежав при этом таможенных сборов, с таких товаров также трудно взимать косвенные налоги,
- в) уменьшение доходов страны, такие товары как книги, фильмы и музыкальные записи могут быть превращены в цифровой формат, непосредственно переданы потребителю, избежав при этом таможенных сборов, с таких товаров легко взимать косвенные налоги.

49. В международной практике сложились следующие виды сбытовых посредников:

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

50. Международный лизинг предусматривает заключение:

а) договора лизинга, который осуществляется субъектами лизинга, находящимися под юрисдикцией разных государств, или в случае, когда имущество или платежи пересекают государственные границы,

б) договора лизинга, который осуществляется субъектами лизинга, находящимися под юрисдикцией одной страны, или в случае, когда имущество или платежи пересекают государственные границы,

в) договора лизинга, который осуществляется субъектами лизинга, находящимися под юрисдикцией разных государств, или в случае, когда имущество или платежи не пересекают государственные границы.

### Ключи к тестовым заданиям

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