

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова»
(БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова)

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета *Шматко А. Д.*
Шматко
(подпись) ФИО
«*21*» *05* 20*22*

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Направление/специальность подготовки	38.03.01 Экономика
Специализация/профиль/программа подготовки	Экономика предприятий и организаций
Уровень высшего образования	Бакалавриат
Форма обучения	Очная
Факультет	Р Международного промышленного менеджмента и коммуникации
Выпускающая кафедра	Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ
Кафедра-разработчик рабочей программы	Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

КУРС	СЕМЕСТР	ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ (ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ)	ЧАСЫ (по наличию видов занятий)									ВИД ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ
			ОБЩАЯ ТРУДОЁМКОСТЬ	АУДИТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ				САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА				
				ВСЕГО	ЛЕКЦИИ	ЛАБОРАТОРНЫЙ ПРАКТИКУМ	ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ	ВСЕГО	КУРСОВОЙ ПРОЕКТ	КУРСОВАЯ РАБОТА	ДРУГИЕ ВИДЫ САМОСТ. РАБОТЫ	
4	7	4	144	51	34	0	17	93	0	0	93	диф. зач.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА СОСТАВЛЕНА В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО СТАНДАРТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (ФГОС ВО)

38.03.01 Экономика

год набора группы: 2022

Программу составили:

Кафедра Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВОМ

Таничев Александр Валерьевич, к.э.н., доцент



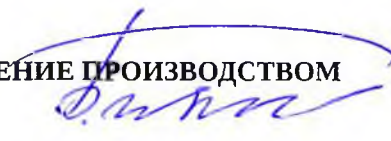
Кафедра Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРОИЗВОДСТВОМ

Молдован Артем Анатольевич, к.э.н., доцент



Программа рассмотрена
на заседании кафедры-разработчика
рабочей программы **Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**

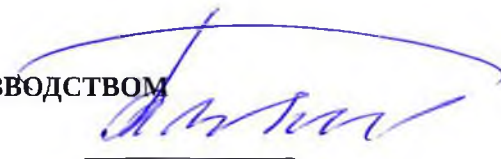
Заведующий кафедрой Ивченко Б.П., д.т.н., проф.



Программа рассмотрена
на заседании выпускающей кафедры

Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ

Заведующий кафедрой Ивченко Б.П., д.т.н., проф.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Разделы рабочей программы

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО
3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ
5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Приложения к рабочей программе дисциплины

- Приложение 1. Аннотация рабочей программы
- Приложение 2. Технологии и формы обучения
- Приложение 3. Фонды оценочных средств

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины является формирование следующих компетенций:

УК-10 — способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности
ПСК-1.1 — способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
ПСК-1.3 — способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений с учетом правовых, административных и других ограничений

Формированию компетенций служит достижение следующих результатов образования:

УК-10

знания:

на уровне представлений:

- общих принципов формирования цены на товар в внешнеэкономических сделках;
- влияния инфляции на процессы формирования и установления цены во внешнеэкономических

сделках;

- современных методов регулирования внешнеэкономических сделок;

- возможностей их использования в предпринимательской деятельности государственных и коммерческих предприятий, инвестиционных компаний и банков, страховых и лизинговых компаний;

на уровне понимания:

- основных процессов в мировой экономике, понятий основных сделок в внешнеэкономической деятельности, финансовых вычислений и способов определения и формирования цены в условиях различных типов национальных экономик и изменения курсов национальных валют;

умения:

практические:

- вычислять дисконтированную стоимость;
- учитывать влияние инфляции на изменение цены внешнеэкономического договора;
- использовать методику проверки партнеров при подготовке внешнеэкономической сделки;

навыки:

- расчета основных параметров внешнеэкономической сделки, расчета плана платежей, конвертации валют и возможной их замены, применения посредников при подготовке и исполнении внешнеэкономической сделки.

ПСК-1.1

знания:

на уровне представлений:

- общих принципов ведения внешнеэкономической деятельности;
- культурными и социальными особенностями, особенностями государственного регулирования

внешнеэкономических сделок;

на уровне воспроизведения:

- финансовой математики и финансового менеджмента;

умения:

теоретические:

- анализировать внешнеэкономические операции в современных условиях мировой экономики;

практические:

- применять методику и практику составления внешнеэкономического договора с учетом особенностей типа и вида сделки, которую регулирует внешнеэкономический договор;

навыки:

- расчета основных параметров внешнеэкономической сделки, расчета плана платежей, конвертации валют и возможной их замены, применения посредников при подготовке и исполнении внешнеэкономической сделки.

ПСК-1.3

знания:

на уровне представлений:

- определения основных параметров внешнеэкономической сделки в условиях сотрудничества с партнерами из разных стран с разным локальным законодательством и разными политическими;

на уровне воспроизведения:

- определений основных понятий гражданского и международного права;

на уровне понимания:

- основных параметров внешнеэкономической сделки, понятия внешнеэкономический договор;

умения:

практические:

- применять методику и практику использования финансово-экономических расчетов при определении цены и составлении графика платежей во внешнеэкономическом договоре;

навыки:

- расчета основных параметров внешнеэкономической сделки, расчета плана платежей, конвертации валют и возможной их замены, применения посредников при подготовке и исполнении внешнеэкономической сделки.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП ВО

Дисциплина **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ** является дисциплиной **части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1**, программы подготовки по направлению *38.03.01 Экономика*.

Содержание дисциплины является логическим продолжением дисциплин: **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА, ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**.

Содержание дисциплины является основой для освоения дисциплин: **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ, ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОЕКТИРОВАНИЯ**.

Предварительные компетенции, сформированные у обучающегося до начала изучения дисциплины:

- ПСК-1.4 — Способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов
- УК-1 — Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач
- УК-10 — Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 з.е., 144 ч.

3.1. Содержание (дидактика) дисциплины

КУРС	СЕМЕСТР	Наименование разделов и дидактических единиц	ВСЕГО	Аудиторные занятия в контактной форме			Самостоятельная работа студентов	Формируемая компетенция, %		
				ВСЕГО	Лекции	Практические занятия		УК-10	ПСК-1.1	ПСК-1.3
4	7	<p>Раздел 1. Глобализация бизнеса и ВЭД. 1.1. Введение. Интернационализация и глобализация мировой экономики как результат и перспектива развития человеческой цивилизации. Глобализация как новый этап в хозяйственно-технологическом и информационно-культурном сближении стран и народов. 1.2. Формирование мировых рынков капитала, рабочей силы, единого научно-информационного пространства и международного производства. Либерализация в сферах международного движения товара, капитала и рабочей силы. Движущие силы и противодействие глобализации. Система необходимых и достаточных условий глобализации бизнеса. 1.3. Теории международной торговли: абсолютное преимущество, сравнительное (относительное) преимущество, теория вкладов факторов производства; теории интернационализации компании: теория жизненного цикла товара — международная кривая жизненного цикла товара, модель жизненного цикла товара; теории прямых зарубежных инвестиций: причины и возможности горизонтальных и вертикальных инвестиции, подход глобальной интернализации — японские универсальные торговые дома; теории международного производства: эклектическая теория Даннинга. 1.4. Теории международного маркетинга: парадигма геобизнеса; парадигма взаимодействия, парадигма бизнес–сетей, парадигма систем–обменов. 1.5. Мотивы участия компаний и государства в ВЭД. Приблизительные оценки экономической эффективности экспорта и импорта. Внешнеэкономическая деятельность на постсоветском пространстве как важнейшее средство реинтеграции экспорта российского капитала в страны СНГ. Государственное регулирование: назначение и основные инструменты государственного регулирования в современной России. 1.6. Окружающая среда международного бизнеса. Глобальная маркетинговая среда (ГМС) как основной многомерный объект глобализации бизнеса. Значение теоретической концепции ГМС для понимания развития глобализации бизнеса. Принципы образования среды международного бизнеса. Анализ подходов к компоновке и определению международного маркетинг-микса. 1.7. Интеграция международного бизнеса. Организационно-управленческий и технологический реинжиниринг бизнеса. Интеркорпоративные и интракорпоративные сети (интранет и экстранет) МНК как парциальные бизнес-сети, образующие корпоративные комплексные глобальные интегрированные маркетинговые каналы. 1.8. Культура как определяющий фактор покупательского поведения. Социокультурная сегментация целевого рынка. Атрибуты товара в национальной социокультурной среде: дизайн, брэнд-неймы, цвета, размеры. Систематизация соотношения социокультурных и маркетинговых переменных.</p>	34	12	8	4	22	25	25	
4	7	<p>Раздел 2. Теория и практика внешнеэкономических сделок. 2.1. Инструментарий оперативных решений по вхождению на зарубежные рынки. Обмен как основная и исходная категория маркетинга и бизнеса. Эффективный маркетинговый обмен. Классификация форм и методов международных бизнес-операций. 2.2. Определение международных бизнес-операций как объекта международного бизнеса: импорт, экспорт, встречная торговля, лизинг, маркетинговая деятельность фирмы за рубежом, лицензинг (лицензионное соглашение), франчайзинг, управленческий контракт, стратегические альянсы (акционерные и контрактные совместные предприятия), прямые зарубежные инвестиции. Развитие глобального аутсорсинга: важность и схемы глобального сорсинга. 2.3. Методы международных бизнес-операций: прямой, косвенный, кооперативный, встречный, институционально-конкурсный, электронный. 2.4. Организационно-правовые формы оперативных решений международных компаний – контрактное совместное предприятие, акционерное совместное предприятие, различные формы партнерства. 2.5. Появление е-торговли (е-бизнеса) как результат развития Интернет-технологий. Специфика Интернет-среды, особенности е-сделок. Сфера применения электронной торговли. Преимущества и недостатки е-бизнеса. Барьеры е-коммерции. 2.6. Влияние оперативных решений на формулирование стратегии компании и обеспеченность наличным тактическим инструментарием отношений в интракорпоративном и интеркорпоративном пространстве. 2.7. Основные способы финансирования экспорта и импорта. Сравнительная характеристика основных способов финансирования. Выбор способа финансирования для компании, вовлеченной во внешнеэкономическую деятельность. 2.8. Краткосрочное финансирование экспорта/импорта компании. Средне- и долгосрочное финансирование компании. Кредит продавца. основные способы рефинансирования экспортера. Сравнительная стоимость рефинансирования. 2.9. Факторинг: сущность международного факторинга, прямой и косвенный факторинг, раскрытый и нераскрытый факторинг. Форфейтинг: сущность форфейтинга, средства обеспечения для форфейтинга, первичные и вторичные сделки о форфейтинге. Промышленный клиринг. Банковское кредитование. Получение денежных средств с рынка</p>	35	12	8	4	23	25	25	

		ценных бумаг. Государственное страхование экспортных контрактов. Опыт западных стран в стимулировании экспорта национальной продукции.								
4	7	Раздел 3. Особые виды ВЭД. 3.1. Международные стратегические альянсы: сущность и виды. Особенности развития стратегических альянсов в промышленности, сфере услуг и в финансовом секторе. Международные стратегические альянсы на фармацевтическом рынке, на рынке авиаперевозок, в банковском секторе. 3.2. Международные совместные предприятия как форма стратегических альянсов. Организационные основы и особенности создания совместных предприятий (СП): выбор области создания и процесс подготовки создания СП; поиск и выбор иностранного партнера, протокол о намерениях и его подготовка; формирование уставного фонда СП; порядок кредитования производственной базы СП. Правовые основы и специфика подготовки технико-экономического обоснования организации СП. 3.3. Совместные предприятия в системе национальной экономики России: налогообложение, транспортное обеспечение деятельности СП, страхование. 3.4. Международные слияния и поглощения: сущность, классификация, цели и мотивы. Основные теории слияний и поглощений. Японская и англосаксонская модели международных слияний и поглощений. Основные этапы процесса слияний и поглощений: общий подход. Особенности процесса слияний и поглощений банков (на основе методик зарубежных консалтинговых компаний). 3.5. Технологии международных слияний и поглощений. Типы отношений между участниками международных слияний и поглощений. Исследование дружественных и враждебных международных слияний и поглощений. 3.6. Методы защиты от враждебных слияний и поглощений: теоретические и практические подходы. Финансовый и аккаунтинговый анализ международных слияний и поглощений.	36	12	8	4	24	25	25	25
4	7	Раздел 4. Факторы ВЭД. 4.1. Основные участники международного предпринимательства и базисные организационные модели международных компаний. Тенденция к глобализации в современной международной компании и роль Internet. Глобальные сегменты и глобальные ниши в мировом рынке. Основные теории менеджмента (теории X, Y, Z) как субъективный фактор в глобализации международных компаний. 4.2. Международные торговые компании (экспортеры и импортеры). Становление «Традиционные компании–импортеры» — сети розничной торговли, располагающие долгосрочными поставщиками за рубежом; дочерние компании МНК — импортеры сырья и комплектующих. Значение фрагментации и консолидации рынков для торговых компаний. Брэндинг товаров и услуг торговых компаний при вхождении на глобальный рынок. Зонтичные бранды международных торговых компаний на международных рынках. 4.3. Международные производственные компании. Природа и специфика маркетинга в промышленности. Классификация промышленных товаров. «Технологически ориентированные» компании. Компании-разработчики промышленных товаров. Специфика торговли промышленными товарами. Стратегии выхода на международный рынок производственных компаний. Факторы, влияющие на деятельность производственных компаний: колебания валютных курсов, воздействие ограничительных и регулирующих мер правительств, дэмпинг, трансфертное ценообразование. 4.4. Международные сервисные компании. Причины стремительного роста сервисных компаний в международном бизнесе. Специфика природы услуг. Виды услуг в международном бизнесе. Рост индустрии услуг. Маркетинг услуг сервисными компаниями. 4.5. Международный маркетинг услуг. Стратегии, применяемые сервисными компаниями: стратегия диверсификации. Интернационализация сервисных компаний. Опционы выхода на внешний рынок сервисных компаний — экспорт, конкурентные альянсы, прямые зарубежные инвестиции/слияния и поглощения. 4.6. Воздействие международных организаций и их правовой деятельности на международный маркетинг: Комиссия ООН по международному торговому праву (UNCITRAL), Международная организация стандартов (ISO), Всемирная организация интеллектуальной собственности (WIPO), Мадридское соглашение по международной регистрации торговых марок. Маркетинговая значимость отдельных параметров политико-правового сечения окружающей среды. 4.7. Некоторые международные экономические организации: Всемирная торговая организация (WTO), Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD). Международная финансовая система; международные финансовые институты (МВФ, МБРР, ЕБРР и др.).	39	15	10	5	24	25	25	25
Всего за 7 семестр			144	51	34	17	93	100	100	100
Всего по дисциплине			144	51	34	17	93	100	100	100

3.2. Аудиторный практикум

№ п/п	Номер и наименование раздела дисциплины	Тема практического занятия	Объем, ауд. часов
1	Раздел 1. Глобализация бизнеса и ВЭД.	1.1. Теории международной торговли.	2
2		1.2. Культура как определяющий фактор покупательского поведения.	2
3	Раздел 2. Теория и практика внешнеэкономических сделок.	2.1. Определение международных бизнес-операций как объекта международного бизнеса.	2
4		2.2. Появление е-торговли (е-бизнеса) как результат развития Интернет-технологий.	2
5	Раздел 3. Особые виды ВЭД.	3.1. Совместные предприятия в системе национальной экономики России.	2

6		3.2. Методы защиты от враждебных слияний и поглощений: теоретические и практические подходы.	2
7	Раздел 4. Факторы ВЭД.	4.1. Основные участники международного предпринимательства и базисные организационные модели международных компаний.	2
8		4.2. Международные торговые компании (экспортеры и импортеры).	3
Всего за 7 семестр			17

3.3. Самостоятельная работа студента (СРС)

№ п/п	Номер и наименование раздела дисциплины	Содержание учебного задания	Объем, часов
1	Раздел 1. Глобализация бизнеса и ВЭД.	Подготовка докладов на темы раздела 1. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 1.	22
2	Раздел 2. Теория и практика внешнеэкономических сделок.	Подготовка докладов на темы раздела 2. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 2.	23
3	Раздел 3. Особые виды ВЭД.	Подготовка докладов на темы раздела 3. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 3.	24
4	Раздел 4. Факторы ВЭД.	Подготовка докладов на темы раздела 4. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 4.	24
Всего за 7 семестр			93

4. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

СЕМЕСТР	НЕДЕЛИ СЕМЕСТРА																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
7	Докл		Докл		ДР		Докл		ДР		Докл		Докл		ДР		Вопр.Диф.Зач, Тест, диф. зач.

Условные обозначения:

- ДР – диагностическая работа;
- Докл – доклад;
- Вопр.Диф.Зач – вопросы к дифференцированному зачету;
- Тест – тест;
- диф. зач. – дифференцированный зачет.

Текущий контроль успеваемости студентов проводится в дискретные временные интервалы в следующих формах:

- диагностическая работа;
- доклад;
- вопросы к дифференцированному зачету;
- тест.

Промежуточная аттестация проводится в формах:

- дифференцированный зачет.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Основная литература по дисциплине:

1. . Международная торговля. Москва: Юрайт, 2022, эл. рес.
2. . Мировая экономика и международные экономические отношения. Москва: Юрайт, 2019, эл. рес.
3. М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. . Регулирование внешнеэкономической деятельности. СПб.: Изд-во СПб ГУ ИТМО, 2011, эл. рес.

5.2. Дополнительная литература по дисциплине:

1. В. Л. Малькевич. . Экспортный контроль: от противостояния к сотрудничеству. М.: О-во сохранен. культур. наследия, 2012, 2 экз.

5.3. Периодические издания:

не требуются.

5.4. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины, электронные библиотечные системы:

1. <https://urait.ru/book/mirovaya-ekonomika-i-mezhdunarodnye-ekonomicheskije-otnosheniya-433022> — Мировая экономика и международные экономические отношения — Образовательная платформа «Юрайт». Для вузов и ссузов..

Современные профессиональные базы данных:

1. <https://rusneb.ru> – Национальная электронная библиотека (НЭБ);
2. <https://cyberleninka.ru/> - Научная электронная библиотека «Киберленинка»;
<http://www.rfbr.ru/rffi/ru/library> - Полнотекстовая электронная библиотека Российского фонда фундаментальных исследований.

Информационные справочные системы:

1. Техэксперт – Информационный портал технического регулирования: Нормы, правила, стандарты РФ;
2. http://library.voenmeh.ru/jirbis2/index.php?option=com_irbis&view=irbis&Itemid=457 - БД ГОСТов собственной генерации БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д. Ф. Устинова;
3. <http://www.consultant.ru/>- КонсультантПлюс- информационный портал правовой информации.

5.5. Программное обеспечение:

не требуется.

5.6. Информационные технологии:

взаимодействие с обучающимися посредством ЭИОС Moodle БГТУ «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф. Устинова.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Лекционные занятия:

специализированные требования по оборудованию отсутствуют; аудитория с посадочными местами по количеству студентов; доска.

6.2. Практические занятия:

1. Проектор;
2. Аудитория с числом посадочных мест не меньше количества обучающихся.

6.3. Прочее:

1. рабочее место преподавателя, оснащенное компьютером с доступом в Интернет;
2. рабочие места студентов, оснащенные компьютерами с доступом в Интернет, предназначенные для работы в электронной образовательной среде.

Аннотация рабочей программы

Дисциплина **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ** является дисциплиной **части, формируемой участниками образовательных отношений блока 1**, программы подготовки по направлению **38.03.01 Экономика**. Дисциплина реализуется на факультете **Р** Международного промышленного менеджмента и коммуникации БГТУ "ВОЕНМЕХ" им. Д.Ф. Устинова кафедрой **Р4 ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ**.

Дисциплина нацелена на формирование *компетенций*:

УК-10 способность принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности;

ПСК-1.1 способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий;

ПСК-1.3 способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений с учетом правовых, административных и других ограничений.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с теорией международного бизнеса, с теорией начисления сложных и простых процентов в кредитных операциях, операциях с ценными бумагами, операциях с валютой; с теорией финансовых потоков; понятиями финансовой эквивалентности, доходности и риска финансовой операции, консолидации и конверсии, инфляции. Рассматриваются количественные методы оценки международных бизнес-операций и выходов на международные рынки.

Программой дисциплины предусмотрены следующие **виды контроля**:

Текущий контроль успеваемости студентов проводится в дискретные временные интервалы в следующих формах:

- диагностическая работа;
- доклад;
- вопросы к дифференцированному зачету;
- тест.

Промежуточная аттестация проводится в формах:

- дифференцированный зачет.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет **4 з.е., 144 ч**. Программой дисциплины предусмотрены лекционные занятия (**34 ч.**), практические занятия (**17 ч.**), самостоятельная работа студента (**93 ч**).

ТЕХНОЛОГИИ И ФОРМЫ ОБУЧЕНИЯ

Рекомендации по освоению дисциплины для студента

Трудоемкость освоения дисциплины составляет 144 ч., из них 51 ч. аудиторных занятий, и 93 ч., отведенных на самостоятельную работу студента.

Рекомендации по распределению учебного времени по видам самостоятельной работы и разделам дисциплины приведены в таблице.

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии с Положением о текущем, рубежном контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся.

Формы контроля и критерии оценивания приведены в приложении 3 к Рабочей программе.

Наименование работы	Рекомендуемая литература	Трудоемкость, час.
Раздел 1. Глобализация бизнеса и ВЭД.		
Подготовка докладов на темы раздела 1. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 1.	. Международная торговля: Москва: Юрайт, 2022 (1) М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. . Регулирование внешнеэкономической деятельности: СПб.: Изд-во СПб ГУ ИТМО, 2011 (1) В. Л. Малькевич. . Экспортный контроль: от противостояния к сотрудничеству: М.: О-во сохранен. культур. наследия, 2012 (1)	22
Итого по разделу 1		22
Раздел 2. Теория и практика внешнеэкономических сделок.		
Подготовка докладов на темы раздела 2. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 2.	. Международная торговля: Москва: Юрайт, 2022 (2) В. Л. Малькевич. . Экспортный контроль: от противостояния к сотрудничеству: М.: О-во сохранен. культур. наследия, 2012 (2) М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. . Регулирование внешнеэкономической деятельности: СПб.: Изд-во СПб ГУ ИТМО, 2011 (2)	23
Итого по разделу 2		23
Раздел 3. Особые виды ВЭД.		
Подготовка докладов на темы раздела 3. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 3.	. Международная торговля: Москва: Юрайт, 2022 (3) М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. . Регулирование внешнеэкономической деятельности: СПб.: Изд-во СПб ГУ ИТМО, 2011 (3) В. Л. Малькевич. . Экспортный контроль: от противостояния к сотрудничеству: М.: О-во сохранен. культур. наследия, 2012 (3)	24
Итого по разделу 3		24
Раздел 4. Факторы ВЭД.		
Подготовка докладов на темы раздела 4. Чтение основной и дополнительной литературы из списка п.5. Закрепление навыков, полученных на практических занятиях по разделу 4.	. Мировая экономика и международные экономические отношения: Москва: Юрайт, 2019 (1-3) В. Л. Малькевич. . Экспортный	24

	<p>контроль: от противостояния к сотрудничеству: М.: О-во сохранен. культур. наследия, 2012 (4)</p> <p>. Международная торговля: Москва: Юрайт, 2022 (4)</p> <p>М. Ю. Бердина, А. В. Даюб, Ю. С. Кузьмова. . Регулирование внешнеэкономической деятельности: СПб.: Изд-во СПб ГУ ИТМО, 2011 (4)</p>	
Итого по разделу 4		24

ФОНДЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить результаты обучения по данной дисциплине, включают в себя:

- диагностическая работа
- доклад;
- тест;
- вопросы к дифференцированному зачету;
- дифференцированный зачет.

Критерии оценивания

Диагностическая работа

Диагностическая работа проводится в форме теста в ЭИОС Moodle:

- при правильном ответе менее чем на 60% вопросов - не аттестация;
- при правильном ответе на 60% вопросов и более - аттестация.

Доклад

1. Возможности расширения российского экспорта на рынке США и Канады (другие рынки).
2. Процедура подготовки и проведения экспортной (импортной) сделки (товар и покупатель по выбору студента).
3. Экспортный потенциал региона, особенности формирования.
4. Посредничество во внешнеэкономической деятельности.
5. Выбор посредников российских предприятий в международной торговле.
6. Содержание и применение типовых контрактов.
7. Торговые обычаи и их значение в международной торговле.
8. Инкотермс: сфера действия, особенности и сравнительная характеристика базисных условий поставки.
9. Особенности международной торговли лицензиями.
10. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности.
11. Проблемы качества и конкурентоспособности продукции на мировом рынке.
12. Лизинг как форма международного инвестиционного сотрудничества.
13. Развитие лизинговых операций в России.
14. Лизинг как форма совместной предпринимательской деятельности.
15. Страхование во внешнеэкономической деятельности.
16. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
17. Транспортная логистика при осуществлении экспортно-импортных операций.
18. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности предприятия.
19. Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
20. Модификация или создание управленческой структуры для развития ВЭД предприятия.
21. Анализ структур управления ВЭД предприятий.
22. Особенности создание совместного предприятия по отраслям промышленности (на конкретном примере по выбору).
23. Организация работы внешнеторговой фирмы.
24. Энергетические ресурсы как объект внешнеэкономической деятельности (другие товары).
25. Франчайзинг как форма предпринимательской деятельности.
26. Привлечение прямых иностранных инвестиций в международной практике и в России.
27. Техничко-экономическое обоснование внешнеторговой сделки.
28. Проблемы привлечения иностранного капитала в российскую экономику.
29. Рынок пластиковых карт международных и российских платежных систем.
30. Портфельные инвестиции в системе международных отношений.
31. Проблемы и перспективы развития международного туристического бизнеса.
32. Внешнеторговые операции в практике российских экспортеров.
33. Проблемы предотвращения валютных рисков в системе внешнеторговых расчетов.
34. Почта в системе информационной инфраструктуры мировой экономики.
35. Анализ развития двусторонних российско-немецких отношений на примере работы конкурентного предприятия.
36. Сфера туризма Санкт-Петербурга в системе международного туристического бизнеса.

37. Инвестиции как фактор роста национальной экономики.
38. Проблемы и перспективы инвестиций в легкую промышленность России.
39. Экономическая эффективность финансирования внешнеторговых сделок российскими банками.
40. Современное состояние и перспективы инвестиционного сотрудничества Санкт-Петербурга с зарубежными партнерами.
41. Малый бизнес место и тенденции развития в мировой экономики.
42. Повышение эффективности внешнеэкономической деятельности российских коммерческих банков (на примере ОАО «Сбербанк России»).
43. Анализ структуры, динамики, перспектив внешней торговли России.
44. Участие малых и средних предприятий во внешней торговли России.
45. Внешнеторговые отношения России и Китая: состояние и тенденции развития.
46. Внешнеторговые отношения России и Германии: состояние и тенденции развития.

Критерии оценивания:

Для получения положительной оценки доклад должен отвечать следующим условиям:

- соответствие содержания заявленной теме, отсутствие в тексте отступлений от темы;
- соответствие целям и задачам дисциплины;
- постановка проблемы, корректное изложение смысла основных научных идей, их теоретическое обоснование и объяснение;
- логичность и последовательность в изложении материала;
- способность к работе с литературными источниками, Интернет-ресурсами, справочной и энциклопедической литературой;
- объем исследованной литературы и других источников информации;
- способность к анализу и обобщению информационного материала, степень полноты обзора состояния вопроса;
- умение извлекать информацию, соответствующую поставленной цели, и перераспределять информацию;
- навыки планирования и управления временем при выполнении работы;
- обоснованность выводов;
- правильность оформления (соответствие стандарту, структурная упорядоченность, ссылки, цитаты, таблицы и т.д.);
- соблюдение объема, шрифтов, интервалов (соответствие оформления правилам компьютерного набора текста).

Тест

1. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

- а) максимизации прибыли;
- б) роста конкурентоспособности;
- в) устойчивости;
- г) повышения рентабельности.

2. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

- а) организации-посредники;
- б) региональные органы самоуправления;
- в) риэлторские фирмы;
- г) производители-экспортеры.

3. К основной внешнеэкономической операции относится:

- а) лизинг;
- б) экспедиторские операции;
- в) страхование грузов;
- г) международные расчеты.

4. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

- а) одинаковые природно-климатические условия;
- б) неравномерный уровень развития различных стран мира;
- в) равномерная обеспеченность ресурсами;
- г) однотипность социально-экономических отношений.

5. Основным признаком экспорта товара является:

- а) расчеты в валюте;
- б) таможенное оформление;
- в) заключение контракта;

г) пересечение границы.

6. На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:

- а) индивидуальными свойствами;
- б) уникальными свойствами;
- в) стандартизированными;
- г) различными свойствами.

7. Документ, не являющийся основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций:

- а) карточка платежа;
- б) платежное поручение;
- в) досье по импортной сделке;
- г) паспорт импортной сделки.

8. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:

- а) бартер;
- б) хайринг;
- в) встречная закупка;
- г) компенсационная сделка.

9. Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера:

- а) «продакшэн шеринг»;
- б) «секонд хенд»;
- в) «бай-бек»;
- г) «ноу-хау».

10. Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:

- а) приближение к зарубежным рынкам;
- б) рост технико-экономического уровня;
- в) максимизация объемов продаж;
- г) экспорт деятельности.

11. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

- а) протокольный;
- б) юридический;
- в) маркетинговый;
- г) канцелярия.

12. Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

- а) маркетингового;
- б) валютно-финансового;
- в) рекламы;
- г) планово-экономического.

13. Принцип, предполагающий осуществление планирования в рамках жизненных циклов проектов и производимых проектов:

- а) единства;
- б) гибкости;
- в) непрерывности;
- г) точность.

14. Первый этап планирования ВЭД связан с:

- а) оценкой деловой среды;
- б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;
- в) контролем результатов;
- г) анализом внешней среды.

19 Стратегия, направленная на создание продукта с уникальными свойствами

- а) дифференсация;
- б) фокусирование;
- в) диверсификация;

г) преимущество в издержках.

Уровень выполнения тестовых заданий оценивается в процентах, которые затем переводятся в оценку.

Оценка соответствует следующей шкале:

Отметка Процент верных ответов

Отлично (зачтено) 81-100

Хорошо (зачтено) 61-80

Удовлетворительно (зачтено) 41-60

Неудовлетворительно (незачтено) менее 40

Вопросы к дифференцированному зачету

1. Внешнеэкономическая деятельность: основные определения и термины.
2. Виды внешнеэкономической деятельности как способа реализации экспортной стратегии организации и формы его работы на внешнем рынке: международное инвестиционное сотрудничество, производственная кооперация, внешнеторговая деятельность, валютные и финансово-кредитные операции.
3. Внешнеторговая деятельность.
4. Таможенное регулирование экспортно-импортных операций.
5. Валютное регулирование и валютный контроль экспортно-импортных операций.
6. Внешняя среда международной фирмы, ее структура.
7. Риски внешнеэкономической деятельности.
8. Арбитраж, его виды, порядок разрешения споров.
9. Базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС).
10. Бартерные операции.
11. Валютная и мультивалютная оговорки в контрактах международной купли-продажи.
12. Виды международных товарных аукционов. Голландская и английская системы проведения аукционов. Привести примеры по конкретным внешнеторговым товарам.
13. Встречные закупки.
14. Выгоды от лицензионной сделки для лицензиара и лицензиата.
15. Гарантийное обеспечение внешнеэкономических сделок. Виды и особенности гарантий.
16. Дистрибьюторские соглашения во внешней торговле.
17. Инструменты хеджирования биржевых сделок.
18. Исключения из источников информации о мировых ценах.
19. Количество и качество товара, способы их определения в контракте.
20. Коммерческие переговоры, тактика и организационно-технические вопросы их проведения.
21. Компенсационные сделки.
22. Контракт международной купли-продажи, признаки договора международной купли-продажи товара.
23. Международная кооперация, сущность и применение в международной торговле.
24. Международные товарные аукционы, аукционные товары, центры аукционной торговли. Организация аукционов через сеть Интернет.
25. Международные товарные биржи, биржевые товары, центры биржевой торговли.
26. Международные торги, порядок проведения. Первичные, вторичные, третичные торги, торги с предквалификацией.
27. Международный лизинг, его сущность и главные виды лизинга.
28. Международный франчайзинг. Стороны в соглашениях френчайзинга, преимущества и недостатки сделок.
29. Многофункциональные торговые посредники во внешнеэкономической сфере. Торговые дома.
30. Обстоятельства непреодолимой силы, последствия «форс-мажора».
31. Операции по торговле лицензиями на внешнем рынке, виды лицензий.
32. Основные этапы подготовки внешнеторговой сделки.
33. Особенности договоров консигнации в ВЭД.
34. Особенности проведения внешнеторговых операций в рамках международных консорциумов. Консорциальные соглашения.
35. Особенности торговли машинами и оборудованием.
36. Особенности торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
37. Особенности торговли товарами широкого потребления.
38. Оферта и ее содержательная часть. Виды оферт. Порядок акцепта и отклонения оферт.
39. Понятие мировой цены и источники информации о мировых ценах.
40. Понятие мировой цены. Способы фиксации цен в контракте.
41. Порядок составления конкурентных листов по импорту.
42. Порядок составления обоснований экспортной цены.
43. Посреднические соглашения в ВЭД: договор комиссии, поручения, агента-купца.

44. Преимущества международных лизинговых сделок с позиций арендатора.
45. Преимущества международных лизинговых сделок с позиций арендодателя.
46. Прямые экспортные и импортные операции. Их преимущества и недостатки.
47. Разновидности лизинговых операций. Лизинг со сдачей оборудования поставщику, лизинг с полным набором услуг, компенсационный лизинг.
48. Разновидности лизинговых операций: «мокрый лизинг», лизинг поддержанного оборудования, генеральный лизинг.
49. Реэкспортные и реимпортные операции, экономические и политические условия их возникновения.
50. Возможности использования во внешнеторговых сделках мер государственного стимулирования экспорта промышленно-развитых стран и России.
51. Совместные предприятия. Сфера применения. Мотивация сторон и рисковые факторы.
52. Способы кредитования экспорта.
53. Способы платежа и формы расчетов в контракте.
54. Структура международных товарных бирж. Роль расчетных палат.
55. Товарообменные операции, их сущность и основные виды.
56. Торговые посредники и целесообразность их использования. Операции перепродажи. Их особенности.
57. Факторинговые операции в ВЭД. Особенности и сфера применения.
58. Форвардные и фьючерсные операции в биржевой торговле.
59. Формы платежа в международных лицензионных соглашениях.
60. Форфейтинг как форма продвижения экспорта. Особенности сделок, порядок проведения, преимущества и недостатки для сторон.
61. Экономическая сущность и основные признаки импортной операции.
62. Экономическая сущность и основные признаки экспортной операции.

Дифференцированный зачет

Обучающийся имеет право на получение минимальной положительной оценки при условии успешного прохождения текущего контроля успеваемости в форме диагностической работы в соответствии с графиком раздела 4.

При сдаче дифференцированного зачета обучающийся в праве ответить на вопросы из перечня вопросов для дифференцированного зачета или выполнить тестовое задание.

Критерии оценивания

На дифференцированный зачет выносятся вопросы, охватывающие все содержание учебной дисциплины.

Знания обучающихся оцениваются по четырех бальной системе с выставлением обучающимся итоговой оценки «отлично», либо «хорошо», либо «удовлетворительно», либо «неудовлетворительно».

Допуск к дифференцированному зачету осуществляется на основании успешного прохождения промежуточной аттестации.

Оценка «отлично» при приеме дифференцированного зачета выставляется в случае:

- полного, правильного и уверенного изложения обучающимся учебного материала по каждому из вопросов билета;
- уверенного владения обучающимся понятийно-категориальным аппаратом учебной дисциплины;
- логически последовательного, взаимосвязанного и правильно структурированного изложения обучающимся учебного материала, умения устанавливать и прослеживать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- приведения обучающимся надлежащей аргументации, наличия у обучающегося логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- лаконичного и правильного ответа обучающегося на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» при приеме дифференцированного зачета выставляется в случае:

- недостаточной полноты изложения обучающимся учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета при условии полного, правильного и уверенного изложения учебного материала по, как минимум, одному вопросу билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при изложении учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при использовании в ходе ответа отдельных понятий и категорий дисциплины;
- нарушения обучающимся логической последовательности, взаимосвязи и структуры изложения учебного материала по отдельным вопросам билета, недостаточного умения обучающегося устанавливать и прослеживать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- приведения обучающимся слабой аргументации, наличия у обучающегося недостаточно логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного

материала по вопросам билета;

- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при ответе на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков или их определенная совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «хорошо».

Оценка «удовлетворительно» при приеме дифференцированного зачета выставляется в случае:

- невозможности изложения обучающимся учебного материала по любому из вопросов билета при условии полного, правильного и уверенного изложения учебного материала по как минимум одному из вопросов билета;
- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета;
- допущении обучающимся ошибок при использовании в ходе ответа основных понятий и категорий учебной дисциплины;
- существенного нарушения обучающимся или отсутствия у обучающегося логической последовательности, взаимосвязи и структуры изложения учебного материала, неумения обучающегося устанавливать и проследивать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- отсутствия у обучающегося аргументации, логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- невозможности обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков или их определенная совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «удовлетворительно».

Оценка «неудовлетворительно» при приеме дифференцированного зачета выставляется в случае:

- отказа обучающегося от ответа по билету с указанием, либо без указания причин;
- невозможности изложения обучающимся учебного материала по двум или всем вопросам билета;
- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по двум или всем вопросам билета;
- скрытное или явное использование обучающимся при подготовке к ответу нормативных источников, основной и дополнительной литературы, конспектов лекций и иного вспомогательного материала, кроме случаев специального указания или разрешения преподавателя;
- невладения обучающимся понятиями и категориями данной дисциплины;
- невозможность обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя;

Любой из указанных недостатков или их совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «неудовлетворительно».

Обучающийся имеет право отказаться от ответа по выбранному билету с указанием, либо без указания причин и взять другой билет. При этом с учетом приведенных выше критериев оценка обучающемуся должна быть выставлена на один балл ниже заслуживаемой им.

Дополнительные вопросы могут быть заданы обучающемуся в случае:

- необходимости конкретизации и изложенной обучающимся информации по вопросам билета с целью проверки глубины знаний отвечающего по связанным между собой темам и проблемам;
- необходимости проверки знаний обучающегося по основным темам и проблемам курса при недостаточной полноте его ответа по вопросам билета.

Паспорт фонда оценочных средств

КУРС	СЕМЕСТР	Наименование разделов и дидактических единиц	ВСЕГО	Аудиторные занятия в контактной форме			Самостоятельная работа студентов	Формируемая компетенция, %			НАИМЕНОВАНИЕ ОЦЕНОЧНОГО СРЕДСТВА
				ВСЕГО	Лекции	Практические занятия		УК-10	ПСК-1.1	ПСК-1.3	
4	7	Раздел 1. Глобализация бизнеса и ВЭД.	34	12	8	4	22	25	25	25	Доклад
4	7	Раздел 2. Теория и практика внешнеэкономических сделок.	35	12	8	4	23	25	25	25	Доклад
4	7	Раздел 3. Особые виды ВЭД.	36	12	8	4	24	25	25	25	Доклад
4	7	Раздел 4. Факторы ВЭД.	39	15	10	5	24	25	25	25	Вопросы к дифференцированному зачету, Тест
Всего за 7 семестр			144	51	34	17	93	100	100	100	
Всего по дисциплине			144	51	34	17	93	100	100	100	