

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по выполнению практических работ

по дисциплине

«УПРАВЛЕНИЕ ВЭД»

для студентов направления 38.04.01 «Экономика»,

направленность (профиль)

«Экономика фирмы и отраслевых рынков»

Ставрополь

2026

Методические указания по выполнению практических работ составлены в соответствии с ФГОС ВО, рабочим учебным планом и программой дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», направленность (профиль) «Экономика фирмы и отраслевых рынков».

Для обеспечения полной реализации функций практического занятия в методических указаниях представлены теоретическая часть, а также задания к каждой теме, список основной и дополнительной литературы.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1 Сущность и содержание

внешнеэкономической деятельности, ее виды и формы

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2 Теории управления внешнеэкономической деятельностью

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3 Внешнеэкономическая политика

государства и управление внешнеэкономическим комплексом Российской Федерации

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4 Многосторонние международные

институты регулирования

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5 Государственное регулирование

внешнеторговой деятельности. Организация таможенного регулирования ВЭД в РФ

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6 Эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7 Современные формы, методы и виды

международной торговли

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8 Организация деятельности международных

товарных рынков

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9 Структура, содержание и оформление

внешнеторговых контрактов

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10 Организация и управление

внешнеэкономической деятельностью предприятия

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ВВЕДЕНИЕ

Предметом курса «Управление ВЭД» заключается в предоставлении обучающимся теоретических и практических знаний в области организации, управления и правовой регламентации международного бизнеса в условиях российской и мировой практики.

Главная задача курса – вооружить магистров практическими навыками и современными методиками работы на внешних рынках, а также рассмотрение широкого круга вопросов, лежащих в правовой, организационной и практической плоскости ведения внешнеэкономической деятельности российскими компаниями.

Курс включает рассмотрение широкого круга вопросов, лежащих в правовой, организационной и практической плоскостях ведения внешнеэкономической деятельности российскими компаниями.

Цель освоения дисциплины заключается в формировании у студентов, обучающихся по направлению 38.04.01 Экономика, магистерская программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков» следующих компетенций: ПК-1.

Изучение данной дисциплины позволяет формировать у студентов экономическое мышление, способствует развитию интеллекта.

Дисциплина относится к вариативной части, дисциплины по выбору. Ее освоение происходит в 3 семестре.

Содержание курса «Управление ВЭД» профессионально ориентировано и содействует реализации задач в дальнейшей профессиональной деятельности выпускников.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1

Тема 1 Сущность и содержание внешнеэкономической деятельности, ее виды и формы

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

ПК-1 Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление о сущности и содержании внешнеэкономической деятельности, ее видов и форм.

Теоретическая часть

Повсеместная интеграция капиталов на международном рынке, развитие процессов глобализации, расширение сферы функционирования валютного рынка (создание зон свободного предпринимательства, увеличение количества предприятий с участием иностранного капитала, привлечение иностранных инвестиций в различные производственно-социальные инфраструктуры) создаёт широкие возможности для осуществления внешнеэкономической деятельности (ВЭД), которая является одной из основных форм экономических связей России с иностранными государствами. Её специфичность состоит прежде всего в том, что участники при заключении сделок должны исходить не только из собственных интересов, но и не противоречить экономическим интересам страны.

При классификации видов ВЭД предприятий большинство учёных включают в их состав: экспорт услуг, работ; экспорт товаров, приобретённых для перепродажи; экспорт продукции собственного

производства; импорт услуг, товаров; импорт сырья; бартерные операции; получение и предоставление валютных займов и кредитов; формирование уставного капитала иностранным капиталом; посреднические услуги внешнеэкономических сделок; лизинговые операции; операции с ценными бумагами; реэкспорт; реимпорт. Перечисленные виды ВЭД могут быть сгруппированы по каким-либо признакам в более агрегированные группы или, наоборот, детализированы. Например, каждый из указанных видов внешней торговли может быть составной частью других форм ВЭД, в частности, получение иностранных кредитов можно рассматривать как экспорт услуг.

Дальнейший процесс интеграции российской экономики и мировой экономической системы, прежде всего, требует более совершенной системы бухгалтерского учёта и контроля во внешнеэкономической деятельности. Реализация таких подходов лежит через дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы регулирования ВЭД, сокращение административных и расширение экономических методов таможенно-тарифного регулирования ВЭД, усиление экспортного и валютного контроля.

Приоритетной представляется экономическая политика, идущая по пути всё большего сосредоточения вывоза сырья в рамках государственных структур и одновременного создания благоприятных условий для участников внешнеэкономической деятельности по расширению экспорта продукции высокой степени обработки.

Вопросы и задания

1. В чем заключается экономическая сущность понятий «внешнеэкономическая деятельность», «внешнеторговая деятельность», «внешнеэкономические связи»?
2. Перечислите субъекты и объекты ВЭД?
2. Основные виды ВЭД и формы внешнеэкономической деятельности?
4. Какова их роль и место в мирохозяйственных связях?

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2

Тема 2 Теории управления внешнеэкономической деятельностью

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление о теории управления внешнеэкономической деятельностью.

Теоретическая часть

Как правило, государства комбинируют различные формы проведения внешнеэкономической политики, но закономерностью для них политика защиты национального рынка от иностранной конкуренции. Централизованно-плановые системы хозяйствования основываются на монополии государства на любой вид внешнеэкономических отношений, а рыночные системы хозяйствования предусматривают политику протекционизма. Способы при этом могут быть наиболее разносторонними: обложения импорта высоким таможенным тарифом (тарифная политика) количественные ограничения импорта (политика квот) субсидии собственным экспортерам; сложная таможенная процедура (таможенная политика) жесткие технические и санитарные стандарты импорта (нетарифные регуляторы); валютные ограничения импорта товаров (валютная политика).

Экономические теории, выясняли различные аспекты внешнеэкономической политики страны, можно дифференцировать в три группы:

- классические (меркантилизм, абсолютных и относительных преимуществ);

- неоклассические (модель Хекшера-Олина-Самуэльсона, парадокс Леонтьева и неофакторные теории);
- неотехнологические теории (технологического разрыва, экономии на масштабах производства, внутриотраслевой торговли, жизненного цикла продукта и др.).

Первые попытки создания теоретической концепции в сфере экономического развития государства и его внешнеэкономической политики имели место в период ликвидации феодальной раздробленности в Европе, при создании централизованных государств и формировании национальных рынков.

Торговая политика Средневековья (1500-1800 гг) строилась на доктрине меркантилизма, согласно которой обогащение нации отождествлялось с денежным капиталом и состояла в накоплении золота и серебра. Меркантилисты считали, что богатство в мире является величиной ограниченной. Отсюда следовало, что богатство одной страны может увеличиться только за счет его уменьшения в других странах вследствие его перераспределения. Поэтому сторонники данной теории считали, что внешнеэкономическая политика должна быть ориентирована на накопление драгоценных металлов, путем проведения политики ограничения импорта и стимулирования экспорта.

Со временем, по мере развития производительных сил, политика меркантилизма постепенно трансформируется в политику протекционизма, главная задача которой - не накопление денег для государства, а защита национальной экономики через создание системы препятствий для импорта товаров иностранного производства.

Следствием использования первых машин в процессе производства стало значительное сокращение расходов и увеличение объемов производства товаров. Поэтому поиск новых рынков сбыта, которые в результате перепроизводства не смогли найти потребителя на внутреннем рынке, привел к необходимости реализации национальных интересов через внешнюю торговлю. Но на пути развития внешнеэкономических связей стали созданные политикой протекционизма препятствия, которые фактически поделили торговлю на определенные сектора, как правило, это объединение новых метрополий со своими колониями. В свою очередь, динамичное развитие производительных сил на практике нуждался теоретического обоснования более либерального отношения государства к внешнеэкономическим отношениям. Это проявилось в возникновении

классических теорий (абсолютных и сравнительных преимуществ).

Теории абсолютных и сравнительных преимуществ можно рассматривать как первые попытки построения экономических моделей, в основе которых лежит тезис о необходимости международной торговли как формы взаимоотношений, которая потенциально выгодной для всех участников. Эта выгода заключается в том, что международная торговля позволяет каждой стране сделать производство и потребление по самостоятельным процессам, расширив тем самым множество вариантов поведения производителей и потребителей.

Объективной основой такого выигрыша от участия страны в международных экономических связях является специализация производства в соответствии с принципами сравнительных преимуществ. Специализируясь на производстве определенного продукта, согласно принципу сравнительного преимущества, и вступая в обмен с другими государствами, страна получает положительный эффект от международной торговли, который реализуется в форме увеличения производства (производственный эффект) и увеличение потребления (потребительский эффект).

Согласно теории А. Смита, международная торговля определяется как выгодна лишь в случае такого товарообмена между странами, когда страны торгуют товарами, в каждой из них производятся с меньшими затратами, чем в стране - торговом партнере, то есть стране выгодно экспортировать ту продукцию, которую она производит с меньшими затратами или эффективнее, чем другие страны, и импортировать ту, производство которой является более эффективным в других странах. Абсолютные преимущества в производстве товара, дают возможность стране специализироваться на его изготовлении и быть экспортером этого товара на международном рынке, а их отсутствие (что равнозначно их наличию у торгового партнера) превращает ее в страну-импортера. Принципиально важный вывод теории абсолютных преимуществ, что имеет значение для формирования внешнего сектора экономики, содержится в утверждении, что от международной торговли выигрывает каждая нация. Таким образом, в противоположность меркантилистам фактически впервые была обоснована целесообразность не только экспорта, но и импорта.

Теория сравнительных преимуществ. Дальнейшее развитие классическая экономическая теория получила в трудах Д. Рикардо. Так, в работе «Принципы политической экономии и налогообложения» он доказал,

что достижения от внешней торговли для отдельно взятой страны не ограничиваются только абсолютными преимуществами. Д. Рикардо ввел в научный оборот понятие «сравнительных преимуществ».

В отличие от абсолютных преимуществ, сравнительные преимущества имеют место всегда, когда для производства двух товаров необходимы различные расходы. Если производство характеризуется различными расходами, то внутренние альтернативные стоимости двух товаров в разных странах не совпадают. В таком случае внутренние соотношения цен к выходу на внешний рынок также будут различаться. Выраженные в ценах затраты труда является фактором, который определяет направление специализации экономики, при котором каждая из стран получает определенный выигрыш от взаимной торговли.

Таким образом, суть теории сравнительных преимуществ такая: если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками по сравнению с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран независимо от того, является ли производство в одной из стран абсолютно более эффективным чем в другой.

Вопросы и задания

1. Ученые, внесшие вклад в разработку проблем внешнеэкономической деятельности и политики?
2. Описать наиболее известные теории управления внешнеэкономической деятельностью?

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3

Тема 3 Внешнеэкономическая политика государства и управление внешнеэкономическим комплексом Российской Федерации

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях

рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление о внешнеэкономической политики государством и управлении внешнеэкономическим комплексом Российской Федерации

Теоретическая часть

Многообразная внешнеэкономическая деятельность осуществляется государственными, производственно-коммерческими и общественными структурами, которые в совокупности составляют *внешнеэкономический комплекс* (ВЭК) страны.

ВЭК включает следующие звенья:

- государственные органы, ведающие вопросами ВЭД (федеральные, региональные, субъектов РФ);
- хозяйственные комплексы, отрасли (подотрасли) и отдельные предприятия, производящие экспортную продукцию и потребляющие импортную продукцию;
- хозяйствующие субъекты (юридические и физические лица), совершающие экспортно-импортные операции;
- организации, содействующие ВЭД;
- заграничные учреждения, занимающиеся торгово-экономическими вопросами.

Высшие органы государственной власти

Высшим уровнем ВЭД следует считать деятельность главных органов законодательной, исполнительной и судебной власти: Федерального Собрания, Президента, Правительства, Верховного Суда Российской Федерации. Эти органы издают законы, указы, постановления и распоряжения, которыми устанавливаются правила осуществления ВЭД, обязательные для всех российских организаций и физических лиц.

Президент РФ, являющийся главой государства, осуществляет общее руководство государственной внешней (в том числе и

внешнеэкономической) политикой. Президенту подчинены его уполномоченные в семи округах страны.

Федеральное Собрание, состоящее из *Совета Федерации* и *Государственной Думы*, разрабатывает и принимает федеральные законы.

Правительство РФ в соответствии с Федеральным конституционным законом от 19 июня 2004 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации» разрабатывает и реализует государственную политику в сфере международного экономического, финансового, инвестиционного сотрудничества, осуществляет общее руководство таможенным делом, регулирование и государственный контроль в сфере ВЭД, международного научно-технического и культурного сотрудничества.

Федеральные законы и правительственные нормативные акты призваны формировать в стране определенные организационно-правовые и экономические условия для всех участников ВЭД. Другая, не менее важная сфера деятельности законодательной и исполнительной власти – внешняя (международная) – имеет целью создание благоприятных условий для осуществления экспортно-импортных и иных внешнеэкономических операций российскими участниками ВЭД с иностранными торговыми партнерами (недискриминационные условия, обеспечение режима наибольшего благоприятствования во внешней торговле с зарубежными странами).

Это достигается путем заключения двусторонних и многосторонних международных договоров и соглашений торгово-экономического характера, участия России в различных международных экономических организациях, международных товарных соглашениях, работы в смешанных российско-иностранных межправительственных комиссиях по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству и обеспечения контроля за соблюдением заключенных международных договоров.

Правительству подчинены отраслевые и региональные органы, в сферу полномочий которых входят вопросы ВЭД. Эти государственные органы можно назвать соответственно отраслевым и региональным компонентами управленческого звена ВЭК.

Отраслевые органы

В структуре органов исполнительной власти в последние годы нет специального внешнеэкономического ведомства. Но целый ряд *федеральных органов исполнительной власти* ведают конкретными вопросами ВЭД в

пределах своей компетенции, установленной Правительством РФ.

Министерство экономического развития и торговли РФ (Минэкономразвития России) в соответствии с постановлением Правительства РФ от 27 августа 2004 г. наделено, в частности, следующими функциями: выработка государственной политики и нормативно-правовое регулирование в сфере ВЭД, таможенного дела, инвестиционной деятельности. Министерство выдает лицензии и иные разрешительные документы на осуществление экспортно-импортных операций с отдельными видами товаров, паспорта бартерных сделок.

Федеральная таможенная служба (ФТС), преобразованная из Государственного таможенного комитета и переданная в ведение Минэкономразвития России, осуществляет функции контроля и надзора в области таможенного дела, агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями.

Определенные полномочия в области ВЭД имеют *Министерство финансов РФ, Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство транспорта РФ, Министерство путей сообщения РФ, Министерство юстиции РФ, Министерство промышленности и энергетики РФ, Министерство информационных технологий и связи РФ, Министерство природных ресурсов РФ, Министерство образования и науки РФ, Министерство здравоохранения и социального развития РФ, Министерство обороны РФ* и ряд других органов исполнительной власти.

Центральный банк (ЦБ) возглавляет банковскую систему страны. В нее входят Внешторгбанк, Внешэкономбанк и Российский экспортно-импортный банк. ЦБ лицензирует ведение валютных операций российскими коммерческими банками.

Деятельность ряда федеральных органов исполнительной власти осуществляется не только в центре, но распространяется на всю территорию страны через их территориальные органы.

Территориальные(региональные) органы

Минэкономразвития руководит деятельностью своих территориальных органов в округах и отдельных регионах РФ, а также региональных управлений Государственной инспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей (Госторгинспекции).

ФТС имеет региональные таможенные управления, которые руководят работой сотен таможен и таможенных постов на всей территории страны.

Эти территориальные таможенные организации постоянно взаимодействуют с администрацией субъектов РФ и представителями Президента РФ в соответствующих округах.

Некоторые подразделения *Минфина* имеют региональные представительства.

На всей территории страны функционируют *территориальные главные управления (филиалы) ЦБ* и расчетно-кассовые центры.

В последнее десятилетие как относительно самостоятельный сложился региональный управленческо-оперативный компонент ВЭК. Во внешнеэкономическую деятельность активно включились субъекты РФ в лице их органов представительной и исполнительной власти, а также муниципальные органы. Субъекты РФ наделены многими полномочиями в области ВЭД, причем некоторые вопросы ВЭД являются предметом совместного ведения федеральных органов и субъектов РФ. Во многих регионах в составе местной администрации были образованы *управления (департаменты, отделы) внешнеэкономических связей (внешнеэкономического сотрудничества)*, а в некоторых достаточно крупных субъектах РФ – *министерства внешнеэкономических связей*. Администрация крупного субъекта РФ может предоставлять муниципальным образованиям определенные права в области ВЭД.

Хозяйственные комплексы, отрасли и предприятия, включенные в ВЭД

К ВЭК тесно примыкают все отрасли российской экономики и многие предприятия, входящие в различные хозяйственные комплексы, например топливно-энергетический комплекс (ТЭК), машиностроительный комплекс (МСК), агропромышленный комплекс (АПК), лесохозяйственный комплекс (ЛХК), рыбохозяйственный комплекс (РХК), транспортный комплекс (ТК) и др.

Совокупный производственный потенциал страны можно считать фундаментальной основой ВЭК. Предприятия различных отраслей экономики обеспечивают производство товаров для экспорта (изготовление, заготовку, доработку, упаковку, маркировку) и подготовку их к отправке за границу. Значительная часть ввозимых из-за границы товаров перерабатывается или дорабатывается (расфасовывается, рассортировывается, переупаковывается) также на отечественных предприятиях для снабжения российских потребителей (обеспечения их производственных или личных нужд). Однако другая часть импортной

продукции реализуется в стране (самими импортерами или через торговую посредническую сеть) без переработки.

В последние годы наиболее экспортоориентированы компании и предприятия ТЭК (добыча, выработка и экспорт нефти, газа, угля и электроэнергии), ЛХК (заготовка и экспорт лесотоваров), а также РХК (добыча и экспорт рыбы и морепродуктов) и отчасти МСК (производство и экспорт машинотехнической продукции).

Основные участники ВЭД – хозяйствующие субъекты

В оперативно-коммерческое звено ВЭК входит множество хозяйствующих субъектов, непосредственно осуществляющих экспортно-импортные и иные внешнеэкономические операции. Участниками ВТД могут быть российские и иностранные юридические и физические лица. После либерализации ВЭД в течение 90-х гг. XX в. численность участников ВТД лавинообразно возрастала и учтенное число их к концу XX в. приблизилось к 700 тыс.

Нынешний состав участников ВТД весьма неоднороден. Сравнительно немногочисленную группу наиболее квалифицированных и солидных участников ВЭД составляют *специализированные внешнеэкономические организации* (подведомственные Минэкономразвития, Торгово-промышленной палате (ТПП) и некоторые другие отраслевые и региональные организации, у которых внешнеэкономическая деятельность является профилирующей), а также *внешнеторговые фирмы* крупных предприятий. Многие внешнеэкономические объединения имеют солидный опыт работы на внешнем рынке, накопленный в течение предыдущих десятилетий. Однако их удельный вес в экспортно-импортных операциях ныне сократился примерно до 6–8%.

По отдельным направлениям внешней торговли еще играют заметную роль некоторые государственные или полугосударственные (со смешанным капиталом и контрольным пакетом акций государства) организации.

Подавляющая часть участников ВЭД приходится на организации (предприятия) негосударственных форм собственности – акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и другие коммерческие организации.

ВЭД предприятий на микроуровне, базирующаяся на их основной хозяйственной деятельности – производственной, становится главной составляющей всей внешнеэкономической деятельности России. Примерно две трети российского экспорта обеспечивают 60–70 крупных предприятий.

Среди них – крупнейшие нефтяные компании: «ЛУКОЙЛ», «ЮКОС», «Сургутнефтегаз», «ТНК», «Сибнефть». Некоторые экспортеры, по существу, занимают монопольное положение по важным товарным группам, например Газпром (экспорт газа), РАО ЕЭС (экспорт электроэнергии), «АЛРОСА» (экспорт алмазов), «Норильский никель» (экспорт некоторых цветных и драгоценных металлов платиновой группы). Вместе с тем не более 15% производственных предприятий самостоятельно выступают на внешнем рынке с продажами своей продукции.

В ущерб основному звену народного хозяйства – предприятиям, объединениям, другим хозяйствующим субъектам, действующим в реальном секторе экономики, непомерно разрослась численность новых внешнеэкономических посредников. Отнюдь не все из них выполняют функции добросовестных посредников, реально заботящихся о предоставлении должных услуг отечественным товаропроизводителям и другим клиентам. Среди них оказались и такие, деятельность которых привлекла внимание правоохранительных органов, в том числе фирмы-«однодневки», заключающие фиктивные внешнеторговые сделки с целью перевода валюты за рубеж, либо осуществляющие разовые, спекулятивные операции. В эту среду стали проникать откровенно криминальные элементы, занимающиеся мошенничеством, контрабандой, наркобизнесом, незаконной торговлей оружием.

Экспортно-импортными операциями занимаются и многие некоммерческие организации – ассоциации, фонды и др.

Вопросы и задания

1. Ученые, внесшие вклад в разработку проблем внешнеэкономической деятельности и политики?
2. Описать наиболее известные теории управления внешнеэкономической деятельностью?
 1. Рассказать о развитии и реформировании сферы ВЭД в Российской Федерации.
 2. Опишите государственное регулирование ВЭД.
 3. Эволюция механизма государственного регулирования и этапы его становления в отдельных странах.

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4

Тема 4 Многосторонние международные институты регулирования

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление о деятельности многосторонних международных институтов регулирования ВЭД

Теоретическая часть

Многосторонние межгосударственные отношения стали важным аспектом международных отношений XX-XXI веков. Объективные условия и необходимость многостороннего сотрудничества требуют от стран поиска новых форм взаимоотношений и кооперации между ними в различных областях экономики, политики, культуры.

Многосторонние международные институты — организации, режимы, нормы, правила и т.д. — воплощают в себе долгосрочные стратегии поведения крупных и малых государств на международной арене. Институты также имеют собственную логику развития — «инерцию», не всегда подконтрольную государствам-участникам. Поэтому деятельность многосторонних институтов в меньшей степени зависит от преходящей международной «конъюнктуры», чем стратегии отдельных организаций или государств, а институциональные объяснения мирополитических и мироэкономических процессов являются одними из самых убедительных в теории и прикладном анализе международных отношений. Прогнозы, основанные на понимании динамики развития формальных и неформальных

институтов в международном сообществе, оказываются наиболее точными.

Международные организации - объединения межгосударственного или негосударственного характера; объединения государств или государственных институций, созданные в соответствии с международным правом и на основе международного договора для осуществления сотрудничества в политической, экономической, культурной, научно-технической, правовой и иных областях, имеющие необходимую для этого систему органов, права и обязанности, производные от прав и обязанностей государств, объём которых определяется волей государств - членов.

Основные признаки международных организаций. Любая организация, чтобы быть признанной международной, должна обладать, по крайней мере, шестью признаками.

1. Создается в соответствии с международным правом. Любая международная организация должна быть создана на правомерной основе, а именно - организация не должна ущемлять интересы отдельного государства и международного сообщества в целом.

2. Создается на основе международного договора (конвенции, соглашения, трактата, протокола и т.д.). Сторонами такого договора являются суверенные государства, а в последние время участниками международных организаций также межправительственные организации.

3. Цель создания любой международной организации заключается в объединении усилий государств в той или иной области: политической (ОБСЕ), военной (НАТО), экономической (ВТО), валютно-финансовой (МВФ) и в других.

4. Наличие соответствующей организационной структуры. Этот признак подтверждает постоянный характер организации и тем самым отличает её от многочисленных других форм международного сотрудничества. Межправительственные организации имеют штаб-квартиры, членов в лице суверенных государств и вспомогательные органы.

5. Наличие прав и обязанностей, которые в общей форме закреплены в её учредительном акте. Международная организация не может превысить свои полномочия. Международная организация также имеет самостоятельные международные права и обязанности, т. е. обладает автономной волей отличной от воли государств - членов. Этот признак означает, что любая организация в своей сфере деятельности может избирать самостоятельно средства выполнения прав и обязанностей, возложенных на неё государствами - членами.

6. Членами (участниками) организации являются субъекты как минимум двух государств, либо результативная деятельность организации осуществляется как минимум в двух государствах.

Международные организации делятся на международные межправительственные (межгосударственные) организации и международные неправительственные (негосударственные, общественные) организации.

Международные неправительственные (негосударственные, общественные) организации — объединения, членами которых (на основе совместной деятельности для защиты общих интересов и достижения уставных целей в гражданских, политических, культурных, социальных и экономических сферах) являются субъекты из разных стран и зарегистрированные в государстве, законодательство которого позволяет иностранным физическим или юридическим лицам создавать общественные организации и быть избранными в состав руководящего органа такой организации.

Неправительственные организации имеют более сложную структуру, чем межгосударственные. Они могут быть и чисто неправительственными, а могут иметь смешанный характер, то есть включать и правительственные структуры, и общественные организации, и даже индивидуальных членов. Пространство (территория) деятельности МНПО определяется Уставом организации. Международные общественные организации наделены международной правосубъектностью в той мере, в которой такая правосубъектность определена тем или иным международным договором. Например, правом обжалования нарушений норм Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод.

Международные правительственные организации имеют больше рычагов воздействия на международную политику и отдельные государства, чем общественные организации, которые воздействуют, в основном, через формирование международного общественного мнения. Однако, несмотря на некое различие между международными межправительственными и неправительственными организациями, они активно сотрудничают. Основной формой такого сотрудничества является консультативный статус. Каждая межправительственная организация имеет свои правила предоставления консультативного статуса МНПО.

Для решения политических, экономических, военных и иных проблем в настоящее время созывается ежегодно около 1000 международных

конференций. Международные конференции не являются международными организациями, а чаще их называют многосторонней или парламентской дипломатией. Многосторонние межправительственные конференции и другие форумы, созываются на регулярной основе (сессии универсальных и региональных организаций). Вырабатываются правила процедуры, особенности проведения работы, формируются руководящие и координирующие органы.

Любая конференция имеет строго определённые цели и задачи. Чаще всего межправительственные конференции созываются для разработки и принятия международных договоров, заключения актов, свода принципов по сотрудничеству в конкретной области международных отношений.

Помимо международных организаций существуют международные параорганизации (клубы, например – «Большая Восьмерка»). Они, часто играя значительную роль в международных отношениях, не могут быть включены в классификацию международных институтов, так как не имеют официального статуса - не имеют устава, штаб-квартиры и прочего.

Вопросы и задания

1. Перечислите многосторонние международные институты регулирования?
2. Дать краткую характеристику основным многосторонним международным институтам регулирования.

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5

Тема 5 Государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Организация таможенного регулирования ВЭД в РФ

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований

для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление о деятельности многосторонних международных институтов регулирования ВЭД

Теоретическая часть

Таможенная политика государства. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД как инструмент таможенной политики. Основные виды таможенной политики. Методы таможенной политики. Современные тенденции изменения таможенной политики государств. Таможенная политика представляет собой целенаправленную деятельность государства по регулированию внешнеторгового обмена (объема, структуры и условий экспорта и импорта) путем установления соответствующего таможенного режима перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу. Таможенная политика — неотъемлемая часть экономической и внешнеторговой политики государства, и поэтому она зависит от целей и задач общей экономической стратегии правительства. Основными средствами (инструментами) реализации таможенной политики являются таможенные пошлины, сборы (тарифное регулирование), процедура таможенного оформления и таможенного контроля, различные таможенные ограничения и формальности, связанные с практикой внешнеторгового лицензирования и квотирования (нетарифное регулирование). С помощью инструментов таможенной политики государство обеспечивает выполнение одной из важнейших своих функций — функции защиты прав и свобод человека и общественных интересов. Так, может быть запрещен ввоз в страну и вывоз отдельных товаров и транспортных средств исходя из соображений государственной безопасности, защиты общественного порядка, нравственности населения, жизни и здоровья человека, защиты животных и растений, охраны окружающей природной среды, защиты художественного, исторического и археологического достояния народов своей страны и зарубежных стран, защиты права собственности, защиты интересов потребителей ввозимых товаров и исходя из других интересов.

Два вида таможенной политики: протекционизм и свободная торговля. Протекционистская таможенная политика направлена на создание наиболее благоприятных условий для развития отечественного производства и внутреннего рынка. Ее основные цели достигаются путем установления высокого уровня таможенного обложения на импортируемые товары. В отличие от протекционизма политика свободной торговли предполагает минимальный уровень таможенных пошлин и направлена на всемерное поощрение ввоза иностранных товаров на внутренний рынок страны. Деятельность государственных органов по регулированию ВЭД осуществляется практически во всех странах мира, но ее масштабы, формы и методы, конкретные цели и задачи определяются каждой страной исходя из ее положения в современном мире, внешней и внутренней политики, масштабов и др. факторов. Таможенная политика осуществляется различными методами, которые в зависимости от классификационных признаков подразделяются на:

- 1) экономические и административные,
- 2) тарифные и нетарифные. Экономические методы таможенной политики базируются на использовании экономических инструментов торговой политики — таможенных пошлин, налогов (НДС, акциза и др.) и таможенных сборов. Используя эти инструменты, государство воздействует на экономические интересы субъектов ВЭД и, следовательно, на их поведение, сохраняя вместе с тем за ними полную оперативную самостоятельность. Они в большей степени соответствуют природе рыночных отношений и потому играют главную роль в регулировании ВЭД в современных условиях. Административные методы таможенной политики включают государственные правила, нормативы, запреты, с помощью которых государство осуществляет непосредственное воздействие на субъектов ВЭД, регламентирует различные стороны их деятельности в интересах общества. Считается, что административные методы противоречат природе рыночных отношений и поэтому сфера их применения постепенно сужается. Основой таможенной политики выступает таможенно-тарифное регулирование. Таможенно-тарифное регулирование направлено преимущественно на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. В системе таможенно-тарифного регулирования решающую роль играют ввозные пошлины. Поскольку, в настоящее время в большинстве случаев импортные товары имеют отечественные аналоги, они составляют конкуренцию последним. Ввозные таможенные пошлины на

такие товары должны определяться с учетом складывающихся соотношении между мировыми и национальными издержками и ценами. Соотношения между этими издержками и ценами могут по группам и видам продукции, как правило, колебаться в весьма широком диапазоне, что предопределяет необходимость дифференциации ставок ввозных пошлин по группам и видам продукции. Экспортные пошлины считаются противоречащими природе рыночных отношений, международные и региональные союзы и соглашения не рекомендуют (но и не запрещают) их использовать в международной торговле. При определении ввозных пошлин в XIX – начале XX в.в., преобладал фискальный подход: пошлины определялись на высоком уровне и рассматривались как один из важнейших источников доходов государства. Это также позволяло решать задачу защиты национальных экономик от наплыва английских товаров (поскольку Англия вступила значительно раньше других стран на путь промышленной революции, ее продукция была высоко конкурентоспособна и во многом превосходила товары других стран Европы и Америки). В XX в. наметилась тенденция снижения таможенных пошлин, ослабление их роли в формировании доходов государства, на первый план выдвигалась их регулирующая функция. Нарастала потребность в более детальной дифференциации ставок таможенных пошлин по товарным группам и конкретным изделиям с учетом потребности в их импорте, уровня национальных и мировых цен. С помощью таможенных пошлин государство может поощрять ввоз или вывоз соответствующих товаров или ограничивать их, ставить в равные экономические условия товары отечественных товаропроизводителей и сходные товары их иностранных конкурентов, проводить определенную экономическую, научно-техническую, экологическую, валютно-финансовую политику в области ВЭД, направлять деятельность субъектов ВЭД в русло общегосударственных, национальных интересов.

Задание для самостоятельной работы студентов

1. Укажите органы, регулирующие ВЭД в Российской Федерации.
2. Расскажите об организациях, содействующих развитию ВЭД в РФ.
3. Какие методы используются в регулировании ВЭД государством?
4. Опишите тарифные и нетарифные способы регулирования ВЭД?
5. Перечислите основные виды денежных сборов, взимаемых за импортируемый и экспортируемый товар?

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6

Тема 6 Внешнеторговые операции: сущность, классификация, этапы, особенности

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление об осуществлении внешнеторговых операций, их сущности, классификации, этапах и особенностях проведения.

Теоретическая часть

Основным содержанием коммерческой стороны ВЭД является проведение внешнеторговых операций. Оно обеспечивается применением определенной технологии, присущей данному виду деятельности, которая предполагает использование специальных форм, методов, средств, технических приемов, существенно отличающихся от применяемых в других сферах экономики. Технология работы во внешнеэкономической сфере обычно изучается в рамках специальной дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций». В последние десятилетия во многих нормативных актах и учебных материалах часто встречаются термины «экспортно-импортные операции», «внешнеторговые операции», «внешнеэкономические операции». Однако в официальных нормативных правовых документах отсутствуют определения этих понятий.

Внешнеторговая операция — это комплекс (совокупность) действий, включающих подготовку, заключение и исполнение внешнеторговой сделки.

В процессе осуществления внешнеторговой операции те или иные действия проводятся в определенной последовательности и взаимосвязи, причем некоторые из них осуществляются параллельно. Все эти действия должны совершаться под руководством и при непосредственном участии конкретных работников российской организации (исполнителей) во взаимодействии с иностранным контрагентом (торговым партнером) по заранее разработанному плану и быть нацелены на достижение намеченного коммерческого результата.

При этом используются определенные формы и методы коммерческой работы на внешнем рынке, присущие им способы и средства, организационные мероприятия и технические приемы. Весьма важное значение имеет обстоятельная проработка условий внешнеторгового контракта, согласование их с иностранным партнером, подписание и последующее исполнение контракта. Вполне обоснованно контракт считается основным элементом внешнеторговой операции. Внешнеторговые операции бывают весьма разнообразны по содержанию. Среди них обычно выделяются основные и обеспечивающие внешнеторговые операции.

Содержанием основных операций является купля-продажа и поставка тех или иных товаров, оказание разнообразных услуг, выполнение работ, в том числе на условиях подряда, обмен другими объектами ВТД на возмездных условиях. В группу основных операций входят экспортные, импортные и товарообменные (компенсационные), в том числе операции по экспорту и импорту специфических товаров, таких как лицензии, авторские права, иные объекты интеллектуальной собственности, по оказанию туристских, инжиниринговых, информационно-консультационных и других услуг, выполнению строительных, проектно-изыскательских, научно-исследовательских и иных видов работ. К этой же группе операций относятся арендные (лизинговые), давальческие, торгово-посреднические операции.

Операции, обеспечивающие нормальный внешнеторговый обмен (иногда их называют вспомогательными), обычно тесно привязаны к основным операциям, хотя формально осуществляются относительно самостоятельно, причем в них могут участвовать и иные субъекты ВТД. В эту группу входят отдельные операции по изготовлению, упаковке,

хранению, контролю качества, сертификации экспортных и импортных товаров, их сдаче-приемке, составлению необходимой документации, таможенному оформлению, транспортно-экспедиторскому обслуживанию (при перевозке внешнеторговых грузов различными видами транспорта), страхованию, расчетам и кредитованию, рекламе внешнеторговых товаров, патентованию изобретений и промышленных образцов, регистрации товарных знаков и знаков обслуживания, оказанию информационно-консультационных и иных услуг, ведению претензионных и арбитражных дел. Нередко на одну основную операцию приходится до 10 и более обеспечивающих операций.

Вместе с тем в определенных случаях обеспечивающие операции могут иметь вполне самостоятельное значение, если они не привязаны к какой-либо одной основной операции, а обслуживают многие операции купли-продажи товаров или осуществляются независимо от последних. Например, достаточно единожды зарегистрировать товарный знак в стране импортера и потом многократно продавать в эту страну товар с зарегистрированным товарным знаком. Валютно-кредитные операции могут быть связаны с поставками определенных товаров и услуг, но могут и не иметь привязки к конкретным товарным поставкам.

В связи с тем, что ВЭД приобрела достаточно многообразный характер, стал употребляться термин «внешнеэкономические операции», понимаемый шире, чем традиционные внешнеторговые операции, так как отдельным видам (формам) ВЭД присущи специфические виды внешнеэкономических операций.

Осуществление крупных и сложных внешнеэкономических операций, например по сооружению промышленного объекта (за рубежом — при содействии российских организаций или на территории России — при участии иностранных фирм), по осуществлению крупномасштабного компенсационного проекта, по соглашению о разделе продукции и др., может растягиваться на многие годы. Такого рода операции могут включать заключение целого ряда самостоятельных сделок, взаимосвязанных и органически необходимых для проведения всей операции.

В завершение общей характеристики внешнеторговых операций отметим их характерные современные черты:

- 1) внешнеторговые операции являются средством реализации коммерческой, оперативно-хозяйственной основы всей ВЭД;
- 2) осуществление внешнеторговой операции можно считать в

определенном смысле процессом, состоящим из трех основных стадий: подготовки, заключения и исполнения конкретной внешнеторговой сделки. В зависимости от объекта сделки период совершения внешнеторговых операций может колебаться от нескольких дней(даже часов) до многих лет;

3) внешнеторговые операции — это довольно широкое понятие, включающее как основные операции купли-продажи, так и обеспечивающие их проведение. Осуществление сложных операций нередко сопряжено с несколькими сделками. В других случаях реализация одной сделки сопровождается несколькими операциями;

После принятых решений о либерализации ВЭД круг участников внешнеторговых операций в течение 90-х гг. многократно возрос и отличается теперь большой разнородностью. При этом, по существу, утрачены должный государственный контроль за проведением многих внешнеторговых операций и их эффективное регулирование.

Вопросы и задания

1. Расскажите о понятии и классификации внешнеторговых операций?
2. Перечислите виды внешнеторговых операций по направлениям торговли?
3. Экспортные и импортные операции. Виды реэкспорта. Причины реимпорта.
4. Раскрыть основные этапы внешнеторговых операций и их содержание?

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7

Тема 7 Современные формы, методы и виды международной торговли

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснования направления развития фирмы и оценки эффективности их

реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление об осуществлении внешнеторговых операций, их сущности, классификации, этапах и особенностях проведения.

Теоретическая часть

Создание в России рыночной экономики предполагает ее интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок. Только в этом случае удастся обеспечить их реальное вхождение в международные экономические процессы. Основная роль во внешнеэкономических связях отводится торговле. Рассмотрим более подробно современные формы международной торговли.

1. Торговля готовой продукцией. Готовая продукция представляет собой следующие товары: машины, оборудование, аппараты, приборы, коммуникации, транспорт, вспомогательное оборудование. Экспортная ориентация готовых изделий показывает, что национальное производство основано на достижениях новых технологий, широком использовании современных патентов и лицензий, применении ресурсосберегающих и безотходных методов производства. Экспорт машин, оборудования и другой готовой продукции в странах с развитой экономикой достигает $У$ всего экспорта страны и свидетельствует о современном уровне производства.

2. Торговля изделиями в разобранном виде. Экспорт готовой продукции в виде узлов и деталей применяется в международной торговле для повышения ее конкурентоспособности и преодоления таможенных и административных барьеров, направленных на ограничение импорта готовой продукции. На импорт готовой продукции в виде узлов и деталей устанавливаются низкие таможенные пошлины, что, в свою очередь, способствует организации сборочных производств за рубежом. Экспортеру такая форма торговли выгодна, поскольку он не несет расходов по сборке продукции в своей стране.

3. Торговля комплектным оборудованием. Экспорт комплектного оборудования отражает потребности мирового рынка капитального

строительства. Экспортер имеет возможность расширить свои экспортные возможности. Кроме оборудования, он продает и сопутствующие услуги. Импортер за короткий срок получает новое современное оборудование.

4.Строительство объектов «под ключ» – одна из наиболее сложных форм международной торговли.

5.Торговля сырьевыми товарами. Положение экспортеров сырья, с одной стороны, ухудшается в связи с появлением новых синтетических заменителей, внедрением материало– и ресурсосберегающих технологий, а с другой – улучшается по мере роста промышленного производства отдельных стран.

6.Биржевая торговля. Товарная биржа как форма международной торговли представляет собой постоянно действующий рынок товаров, обладающих качественной однородностью и взаимозаменяемостью, что позволяет вести торговлю без предъявления и осмотра товара по образцам, согласно установленным стандартам. Это массовые сырьевые и продовольственные товары: нефть и нефтепродукты, медь, олово, цинк, свинец, алюминий, пшеница, рожь, каучук, хлопок, шелк, сахар, какао. Важнейшие мировые биржи сосредоточены в Амстердаме, Антверпене, Виннипеге, Гамбурге, Иокогаме, Лондоне, Нью-Йорке, Париже, Сингапуре, Сиднее, Токио, Чикаго.

7.Торговля продовольствием и товарами широкого потребления. Определяется большой неоднородностью качественных характеристик, сезонностью производства и потребления, ограниченностью сроков хранения. Торговля товарами широкого потребления имеет особенности, связанные с огромной номенклатурой производимых товаров и массовостью спроса, зависящего от запросов и вкусов, традиций, уровня занятости, платежеспособности населения.

8.Торговля результатами интеллектуальной собственности.

9.Торговля инженерно-консультационными услугами.

Услуги оказывают очень сильное влияние на международную торговлю товарами, являясь дополнительным средством повышения их конкурентоспособности и зачастую – необходимым условием продвижения товара на рынок.

Современные методы международной торговли представлены следующими видами:

1.Встречная торговля – самый давний вид международной торговли, заключающийся в обмене товарами. В современных условиях она приобрела

новое содержание. К встречной торговле относятся внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются обязательства контрагентов произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами. Разница в стоимости покрывается денежными платежами. Наиболее традиционная разновидность встречной торговли – бартерные операции, встречные закупки.

В зависимости от объема обязательств возможны три варианта встречных закупок.

Первый вариант предполагает, что обязательство встречной закупки содержит контракт купли-продажи. Предполагается, что импортер оплатит полную стоимость товара в обмен на документы, подтверждающие поставку, а экспортер принимает на себя обязательство купить не позже установленного срока встречные товары на всю сумму экспортного контракта.

Второй вариант – подписание основного контракта, согласно которому импортер оплачивает 70% денежными средствами и 30% – встречными поставками товара.

Согласно третьему варианту, импортер 50% оплачивает денежными средствами и 50% – встречной поставкой товара.

2.Операции с давальческим сырьем в международной практике называются толлингом. Они имеют признаки встречной торговли и являются сбалансированными и заранее оцененными.

3.Выкуп техники, бывшей в употреблении. Для экспортера это возможность выпускать более конкурентоспособную продукцию, а для импортера – освободиться от морально устаревшей техники или продать ее по остаточной стоимости. Как правило, применяется при сбыте легковых и грузовых автомобилей, компьютерной и копировальной техники, морских судов, сельскохозяйственных машин, металлообрабатывающего и деревообрабатывающего оборудования.

4. Компенсационные операции, по сути, напоминают бартерные, однако имеют и принципиальные отличия:

- в бартерной сделке обменивают товар на товар, а в компенсационной – список товаров на список товаров;
- бартерная сделка строго сбалансирована, а в компенсационной сделке может быть разница между стоимостью взаимных поставок.

5.Арендные и лизинговые операции являются перспективными видами международной торговли, поскольку составляют серьезную конкуренцию

коммерческим операциям. Такие операции предполагают передачу арендодателем во временное пользование арендатору имущества за согласованную арендную плату на определенный срок с целью получения коммерческой выгоды.

Задания и вопросы

1. Какие современные методы международной торговли вы знаете?
2. Расскажите о торговле сырьевой продукцией. Какие Международные товарные соглашения по сырью вам известны?
3. Как устроена организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности. Торговля лицензиями и ноу-хау?
4. Какие бывают виды лицензионных договоров, формы оплаты лицензионных соглашений?

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8

Тема 8 Организация деятельности международных товарных рынков

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление об организации деятельности на международных товарных рынках.

Теоретическая часть

Фондовые биржи в развитых странах играют важную роль на национальных финансовых рынках. По сути, они являются институциональными организациями, выполняющими функции организации торгов, клиринга, расчетов, информационного обслуживания инвесторов. Наибольший интерес с точки зрения выявления характерных особенностей в их организации и функционировании представляют фондовые биржи США, Великобритании и Японии[9]. Попробуем проследить эти особенности.

Нью-Йоркская фондовая биржа, организованная в 1792 году (после выпуска правительством США государственного займа в 80 млн.долл. для покрытия расходов в ходе революции), приобрела особенно важное значение после первой мировой войны и уже в течении нескольких десятилетий не имеет равной себе среди бирж мира. Членами Нью-Йоркской биржи могут быть только физические лица лишь при условии, что они приобрели место на бирже. Члены биржи могут выступать в роли специалиста, дилера, посредника, операционного или зарегистрированного маклера. На Нью-Йоркской бирже ведется главным образом кассовая торговля, срочные сделки ограничены опционными сделками, распространена покупка ценных бумаг в кредит, при этом наличными выплачивается около 30% курсовой стоимости.

Токийская биржа была основана в 1878 году. Торговля ведется, как правило, акциями внутренних эмитентов. Оборот ценных бумаг с фиксированным доходом незначителен. Акции - преимущественно именные, так и на предъявителя. В основном ведется кассовая торговля, срочный рынок как таковой отсутствует. Членами биржи являются маклерские фирмы, имеющие разрешения министра финансов на осуществление биржевых операций. Физические лица не могут быть членами биржи. Биржевые фирмы действуют через своих уполномоченных, выступающих в качестве регулярных членов биржи, посредничество (сантори) и специальных брокеров. Регулярными членами биржи являются маклерские биржи, осуществляющие операции с ценными бумагами как за собственный счет, так и за счет клиентов.

Сантори – маклерские фирмы, являющиеся посредниками между покупателями и продавцами, они концентрируют информацию у себя о спросе и курсе ценных бумаг. Специальные брокеры – это фирмы, специализирующиеся на покупке и продаже ценных бумаг между японскими биржами.

Лондонская биржа до первой мировой войны была ведущей биржей мира. Лондонская биржа имеет наибольший оборот твердопроцентных ценных бумаг, на ней ведется также торговля инвестиционными сертификатами, особенно высока доля иностранных бумаг. Большая часть сделок – кассовые операции, но практикуются также и опционные операции. На бирже действуют две группы – брокеры и джобберы. Функции брокеров заключаются в выполнении сделок за счет клиентов, а джобберы совершают сделки как за счет клиентов, так и за собственный счет. Джобберы специализируются на определенной группе ценных бумаг, они могут устанавливать курс.

Управление биржей осуществляют следующие органы: собрание акционеров, биржевой совет (совет директоров), правление, ревизионная комиссия и другие органы, созданные по решению биржи (арбитраж, расчетная палата, регистрационный комитет, комитет по правилам торговли и т.п.). Их деятельность регламентируется соответствующими нормативными актами, уставом, решениями положениями биржи. Высшим органом управления биржей является общее собрание акционеров. Оно проводится раз в год, и разрыв между годовыми собраниями, как правило, не может превышать 15 месяцев. Общее собрание обычно решает следующие вопросы:

- утверждает, вносит дополнения и изменения в устав;
- утверждает, вносит дополнения в положение о биржевом совете;
- создает и ликвидирует дочерние предприятия, филиалы и представительства;
- рассматривает жалобы на совет директоров;
- утверждает годовые отчеты о результатах деятельности биржи, заключения ревизионной комиссии, счета прибылей и убытков.

Между общими собраниями высшим органом управления является биржевой совет. Его численность и персональный состав определяет общее собрание акционеров. Биржевой совет вправе решать все вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции общего собрания. Его полномочия определяются специальным положением, а заседания проводятся обычно не реже одного раза в месяц. Повседневной же административно-хозяйственной и коммерческой деятельностью биржи руководит правление.

На фондовых биржах торгуют:

- обыкновенными и привилегированными акциями;

государственными и корпоративными облигациями;
 серийно выпускаемыми векселями;
 фьючерсами и опционами на акции и финансовые инструменты;
 депозитарными расписками;
 варрантами и правами на акции.

Существуют следующие принципы биржевой работы:

личное доверие между брокером и клиентом (продавцом и покупателем ценных бумаг), между брокерами, между брокером и дилером;
 гласность (публикация годовых отчетов компаний-эмитентов, сведений о сделках на бирже, курсов акций компаний);

регулирование деятельности биржевых фирм применением администрацией биржи жестких финансовых и административных правил. Отсутствие какого бы то ни было регулирования в этой области привело уже к неоправданному обогащению одних за счет незнания предмета биржевой деятельности другими. Не вдаваясь в конкретные примеры, следует отметить, что гарантией от возможного обмана потенциальных вкладчиков может и должен быть закон.

Чтобы представить себе процесс работы биржи, обратимся к примеру Нью-Йоркской фондовой биржи. На торговых постах ее главного операционного зала предлагают акции таких всемирно известных компаний, как General Motors и R.S.A. Если вы отдаете распоряжение о покупке акций, биржевой брокер, работающий в операционном зале и представляющий фирму, клиентом которой являетесь вы, получит ваше распоряжение от «телефонного клерка» из своего бюро и направится к определенному месту. Он знает, что именно здесь находится маклер-специалист, занимающийся торговлей акциями, а также другие брокеры, получившие распоряжение о покупке или продаже этих акций. Здесь и будет совершена ваша сделка. По дороге от своего телефонного бюро на торговый пост брокер получает представление о движении цен на рынке в целом, бросив взгляд на лент тиккера, воспроизводящую на флуоресцентные экраны, расположенные в каждом углу операционного зала.

Сведения о ценах поступают на экраны из операционных кабин, поднятых выше уровня пола по периметру операционного зала. Все акты купли-продажи заключаются на внешней стороне торгового поста. Каждый пост торгует примерно 90 наименованиями различных акций в различных секциях, расположенных по периметру поста. На табло над каждой секцией можно узнать, какими именно акциями в ней торгуют. Под ними

расположены указатели, отражающие цены, присвоенные акциям при заключении последней сделки, а также сравнение последней цены с ценой предыдущей сделки.

Когда клиент решает – продавать или покупать акции, он отдает распоряжение своему местному брокеру. Затем брокер звонит в центральный офис своей фирмы в Нью-Йорке. Оттуда распоряжение передается клерку этой фирмы, дежурящему в телефонном бюро в операционном зале биржи. Клерк получает приказ по телефону, стенографирует его и передает для исполнения своему брокеру, находящемуся в зале. Такой механизм используется потому, что находиться в операционном зале могут только члены биржи. Если клерк знает, что брокер занят выполнением других распоряжений, он прибегает к услугам так называемого «двухдолларового брокера», независимого члена фондовой биржи, не связанного с фирмами, вступившими в биржу. Такие брокеры имеют свои места на ней и зарабатывают тем, что выполняют распоряжения других брокеров или брокерских фирм, если те слишком перегружены деловыми поручениями и не могут справиться с ними без посторонней помощи. «Двухдолларовые брокеры» получили свое название в те дни, когда комиссионное вознаграждение составляло именно такую сумму. В наши дни размер их комиссионного вознаграждения за совершения сделки оговаривается в каждом конкретном случае. При заключении сделки брокерам не нужно обмениваться письменными обязательствами. Каждый брокер записывает данные другого брокера, которому он продал или у которого он купил акции, и цену, на которой они сошлись.

Наряду с факторами, влияющими на приток и отток капиталов и ценных бумаг, существуют факторы чисто технического порядка. Они связаны с самим механизмом биржи. Среди них прежде всего следует отметить влияние некоторых методов управления портфелем ценных бумаг, а затем уже – влияние позиции срочного рынка, и, наконец, - особую биржевую психологию.

К биржевой психологии следует отнести два очень характерных элемента биржевой конъюнктуры. Прежде всего – это фактор прогнозирования: на основании срочных сделок, проводимых биржевыми маклерами, предугадывается результат еще до совершения какого-нибудь события. В ожидании политического кризиса или введения нового налога, влияющего на рынок, курс может стать очень не стабильным еще до наступления кризиса или до принятия налогового закона.

Фактор преувеличения можно рассматривать в качестве второго основного признака биржевой психологии. На биржу самыми неожиданными путями поступают самые неожиданные новости.

Здания и вопросы

1. Международная встречная торговля. Виды международных встречных операций.
2. Встречные закупки. Типы сделок встречной закупки.
3. Прямой и косвенный методы торговли.
4. Торговля через посредников. Виды и организационные формы торгово-посреднических операций. Вознаграждение посредников.
5. Международные биржи.
6. Международная аукционная торговля.
7. Международный лизинг. Виды лизинга.

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9

Тема 9 Структура, содержание и оформление внешнеторговых контрактов

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление о структуре, содержании и оформлении внешнеторговых контрактов.

Теоретическая часть

Структурно внешнеторговые контракты обычно состоят из преамбулы, в которой указываются сведения о сторонах контракта и их представителях, и статей, разделенных на пункты, в которых излагаются собственно условия контракта. В заключительной статье обычно указываются контактные данные и банковские реквизиты сторон. Иногда в преамбуле излагаются заявления сторон о причинах заключения ими контракта. Отдельные крупные разделы контракта могут оформляться в виде приложений к контракту, и в этом случае такие приложения не должны иметь своей даты и места подписания, поскольку они считаются неотъемлемыми частями контракта.

Содержание контракта - это условия и алгоритмы сотрудничества сторон, поставки товаров, оказания услуг, выполнения работ, передачи лицензий, платежей, приемки, претензий, форс-мажора, арбитража и т. д. Минимально рекомендуемые условия перечислены в вышеупомянутых Рекомендациях ЦБ и таможни >>>. Естественно, во внешнеторговых договорах на оказание услуг, выполнение работ, передачу лицензий часть этих условий не используется, зато добавляются другие условия, необходимые для соответствующего вида договора. С другой стороны, детализация всех таких условий и включение в контракт дополнительных условий может кардинально изменить содержание "минимального" контракта.

Вопросы и задания

1. Какова структура и содержание контракта?
2. Расскажите о базисных условиях поставки товаров. Использование торговых терминов, содержащихся в Инкотермс - 2000?
3. «Контрактные цены» что это? Виды ценовых скидок?
4. Перечислите существенные и дополнительные условия контракта?

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10

Тема 10 Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия

Цель: целью самостоятельной работы студентов является систематизация, углубление и расширение теоретических знаний и практических навыков в сфере управления внешнеэкономической деятельностью, стратегии поведения экономических агентов в условиях рынка, а также формирование профессиональных компетенций:

Способность предоставлять результаты аналитических исследований для обоснований направления развития фирмы и оценки эффективности их реализации, определить сферы применения результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и организовать их внедрение в практическую деятельность фирмы, способность обосновать стратегические и операционные цели для выработки эффективных управленческих решений развития бизнеса.

Актуальность темы: обусловлена тем, что магистры должны иметь представление об организации и управлении внешнеэкономической деятельностью предприятия.

Теоретическая часть

В современных условиях демополизации внешнеэкономической деятельности предприятие – основное звено внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством предприятие – это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Согласно действующему законодательству предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке.

Для эффективного управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия нужна адекватная условиям его работы структура управления. Организационная структура управления внешнеэкономической деятельностью предприятия определяется прежде всего теми целями и задачами, которые она призвана решать.

Наибольший опыт управления внешнеэкономической деятельностью накоплен в специализированных внешнеторговых организациях (ВТО)

МВЭС.

Ведущей структурной единицей ВТО является фирма, работа которой специализируется на торговле определенными товарами либо с группой стран. Возглавляет фирму директор и в зависимости от объема работы – несколько его заместителей.

Функциональные отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и ВТО, можно условно разделить на три группы.

- Группа отделов и служб, осуществляющих планирование:

планово-экономический отдел – планирование внешнеторговой деятельности и контроль выполнения плана, анализ хозяйственной деятельности ВТО;

валютно-финансовый отдел – валютное планирование и контроль за банковскими, валютными, кредитными и расчетными операциями, соблюдение интересов ВТО при внешнеторговых сделках;

транспортный отдел – планирование и обеспечение перевозок экспортных и импортных грузов;

бухгалтерия ВТО – учет и отчетность, расчеты с банками, поставщиками и сторонними организациями, расчет и выплата заработной платы, анализ (совместно с плановым отделом) результатов финансовой деятельности по объединению и рекомендации по ее улучшению.

- Группа отделов, занимающихся непосредственно маркетингом:

отдел конъюнктуры и цен – исследование спроса, предложения, динамики цен, структуры рынков, систематизация конъюнктурных материалов, координация работы фирм с общими иностранными агентами, методическое руководство и контроль правильности расчетов и применения цен фирмами при подготовке и заключении контрактов, другая работа по исследованию конъюнктуры рынков; отдел рекламы и выставок – обеспечение рекламной деятельности ВТО, организация участия специализированных фирм в международных выставках и ярмарках; инженерно-технический отдел – изучение действующих на мировом рынке технических требований к товарам, информирование о них непосредственных производителей товаров, анализ технического уровня и качества продукции, ее конкурентоспособности, подготовка соответствующих заключений и рекомендаций специализированным фирмам по этим вопросам; отдел совместных предприятий – координация, планирование и контроль деятельности совместных предприятий, созданных с участием иностранного капитала на территории России, и смешанных

обществ, созданных с участием объединения за рубежом, создание новых смешанных обществ за рубежом и ликвидация их; отдел технического обслуживания и запчастей – организация гарантийного и послегарантийного технического обслуживания экспортируемых объединением товаров в зарубежных странах, обеспечение технических центров и зарубежных агентов объединения необходимыми запасными частями, ремонтным оборудованием и транспортом.

Создание такой разветвленной структуры управления ВЭД характерно для предприятий (организаций) независимо от их организационно-правовой формы, когда их деятельность целиком и полностью сосредоточена на внешних рынках. Однако количество таких предприятий, естественно, меньше, чем количество предприятий, занимающихся производством. На промышленных предприятиях, активно участвующих во внешнеэкономической деятельности, внешнеторговый аппарат существует в основном в двух формах: как часть внутрипроизводственной структуры в виде внешнеэкономического отдела (отдела внешнеэкономических связей) и как относительно самостоятельное подразделение в виде внешнеторговой фирмы.

Вопросы и задания

1. Рассказать об организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, фирмы?
2. Проиллюстрировать организационную структуру внешнеторговой фирмы?
3. Планирование внешнеэкономической деятельности.
4. Указать основные внешнеэкономические риски.

Литература: основная [1, 2]

дополнительная [1, 2, 3, 4]

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА И ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ

Основная литература:

1. Боброва, В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / В. В. Боброва. — Оренбург : ОГУ, 2023. — 158 с. <https://e.lanbook.com/book/340506>
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. Л. Е. Стровского. — 2-е изд., перераб. и доп. — Санкт-Петербург: Лань, 2024. — 596 с. <https://e.lanbook.com/book/405285>

Дополнительная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / составители: Е. П. Гартованная, Т. Е. Милевская. — Кемерово: КузГТУ, 2024. — 130 с. <https://e.lanbook.com/book/438893>
2. Мамедова, Л. А. Внешнеэкономическая деятельность в условиях цифровизации : учебное пособие / Л. А. Мамедова. — Кемерово: КузГТУ, 2024. — 118 с. <https://e.lanbook.com/book/438922>
3. Алексеева, Н. А. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий региона : монография / Н. А. Алексеева. — Ижевск: УдГАУ, 2023. — 145 с. <https://e.lanbook.com/book/381122>
4. Внешнеэкономическая деятельность: практикум / составитель Н. А. Алексеева. — Ижевск : УдГАУ, 2023. — 49 с. <https://e.lanbook.com/book/438936>

Интернет-ресурсы

1. <http://navigator.economicus.ru/> — навигатор по экономическим ресурсам Интернет. Навигатор включает: (Профессиональные сайты по различным областям экономики и бизнеса; Электронные хранилища текстов и каталоги "настоящих" библиотек; Отдельные научные и учебные материалы, газетные и журнальные статьи, монографии, диссертации и дипломы, опубликованные на различных сайтах; Сайты электронных изданий и обычных СМИ, специализирующихся в области экономики и бизнеса; Сайты организаций, занимающихся научно-исследовательской, просветительской и иной деятельностью в сфере экономики и др.)
2. <http://eonline.h1.ru> — каталог ссылок на лучшие экономические и финансовые ресурсы сети Интернет.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по организации и проведению самостоятельной работы
по дисциплине
«УПРАВЛЕНИЕ ВЭД»
для магистров направления 38.04.01 «Экономика»,
направленность (профиль) «Экономика фирмы и отраслевых рынков»

Методические указания по дисциплине «Управление ВЭД» содержат задания для обучающихся, необходимые для организации самостоятельной работы.

Проработка предложенных заданий позволит студентам приобрести необходимые знания в области управления внешнеэкономической деятельностью.

Предназначены для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 «Экономика», направленность (профиль) «Экономика фирмы и отраслевых рынков».

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

- 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**
 - 2. ПЛАН – ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ**
 - 3. КОНТРОЛЬНЫЕ ТОЧКИ И ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО НИМ**
 - 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ
ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА**
 - 5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по подготовке доклада**
 - 6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАЧЕТУ**
- СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

ВВЕДЕНИЕ

Основными способами самостоятельной работы по изучению дисциплины «Управление ВЭД» являются:

- чтение и конспектирование первоисточников – произведений классиков экономической науки;
- изучение учебников, учебно-методических пособий и другой учебной литературы;
- систематическая работа над конспектами лекций, их дополнение материалом из учебников (учебных пособий);
- подготовка докладов, научных сообщений и выступление с ними на практических занятиях;
- выполнение рефератов и эссе по темам, изучаемым в рамках дисциплины «Управление ВЭД»;
- постановка и решение задач, выполнение заданий, рекомендованных (заданных) преподавателем;
- формулировка развернутых ответов на вопросы для подготовки к практическим занятиям;
- подготовка к экзамену.

Самостоятельная работа помогает студентам:

- 1) приобрести знания и навыки:
 - работы с научными материалами (первоисточники, дополнительная научная и учебная, специальная литература и т.д.);
 - составления логических конспектов, графических изображений структуры конспектов, составление блок-схем и т.д.;
 - работы со справочным материалом;
 - изучения и работы с нормативными и правовыми документами, нормативно-правовыми поисковыми системами Гарант, Консультант Плюс;
 - учебно-методической и научно-исследовательской работы;
 - использования компьютерной техники и Интернета и др.;
- 2) закрепить и систематизировать знания через:
 - работу с конспектом лекции;
 - обработку текста, повторную работу над материалом учебника, первоисточников, дополнительной литературы;
 - подготовку ответов на контрольные вопросы;
 - аналитическую обработку текста;
 - подготовку рефератов и эссе;

- тестирование и др.;
- 3) сформировать умения:
 - решать ситуационные задачи и упражнения по образцу;
 - готовиться к контрольным и проверочным работам, к тестированию;
 - принимать участие в практических занятиях в интерактивных формах.
 - проектировать и моделировать разные виды и компоненты профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности и умений студентов.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Цель освоения дисциплины «Управление ВЭД» заключается в формировании у студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.04.01 Экономика следующих профессиональных компетенций: ПК-1.

Цель самостоятельной работы студента – научиться осмысленно и самостоятельно работать с учебным материалом и научной информацией, овладеть фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, сформировать основы самоорганизации и самовоспитания с тем, чтобы привить умение в дальнейшем непрерывно повышать свою профессиональную квалификацию.

Задачами СРС являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений магистров;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений;
- использование материала, собранного и полученного в ходе

самостоятельных занятий на семинарах, на практических и лабораторных занятиях, при написании курсовых и выпускной квалификационной работ, для эффективной подготовки к итоговым зачетам и экзаменам.

В этой связи важнейшая задача учебного процесса – научить студентов мыслить и усваивать знания. Учащимся необходимо превратиться из пассивных потребителей знаний в активных их творцов, умеющих грамотно сформулировать проблему, проанализировать пути ее решения, найти оптимальный результат и доказать его правильность.

Все ранее перечисленное предполагает ориентацию на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей студентов, переход от поточного обучения к индивидуализированному, с учетом потребностей и возможностей личности. Поэтому формы учебного процесса и все методики обучения совершенствуются с целью активизации самостоятельной работы студентов (СРС).

Под самостоятельной работой студентов понимается совокупность всей самостоятельной деятельности студентов как в учебной аудитории, так и за ее пределами, в контакте с преподавателем и в его отсутствие.

Направления реализации самостоятельной работы:

1. В рамках аудиторных занятий – на лекциях, практических занятиях и в ходе выполнения контрольно-самостоятельных работ.

2. Через контакт с преподавателем вне расписания – консультации по учебным вопросам, творческие контакты, ликвидации задолженностей, отчет студента о ходе выполнения учебных и творческих задач.

3. В рамках работы с электронными библиотечными системами (ЭБС типа znanium.com или e.lanbook.com).

В результате освоения данной дисциплины формируются следующие компетенции у обучающегося:

Индекс	Формулировка:
ПК-1	ИД-1 ПК-1 Знает и применяет методы сбора и обработки экономической информации, а также осуществления технико-экономических расчетов и анализа хозяйственной деятельности организации с целью принятия организационно-управленческих решений, которые могут привести к повышению экономической эффективности организации.
	ИД-2 ПК-1 Разрабатывает эконометрические и финансово-экономические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к сфере профессиональной деятельности, оценивает и интерпретирует полученные результаты.

ИД-3 ПК-1 Владеет навыками проектного управления и разработки мер по обеспечению режима экономии, повышению рентабельности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Самостоятельная работа по дисциплине «Управление ВЭД» выполняется с целью получения и закрепления знаний, приобретенных при изучении теоретического материала.

2. ПЛАН – ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ

Виды и содержание самостоятельной работы студента; формы контроля и сроки сдачи.

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
ПК-1	<i>Традиционные:</i> - самостоятельное изучение литературы по темам 1, 2, 4, 8 <i>Интерактивные:</i> - работа с электронным учебником	Конспект первоисточников. Работа с периодическими изданиями. Доклад и презентация. Подготовка к экзамену.		25
ПК-1	<i>Традиционные:</i> - самостоятельное изучение литературы по темам 3, 5 <i>Интерактивные:</i> - работа с электронным учебником	Конспект первоисточников. Работа с периодическими изданиями.	Собеседование	25
ПК-1	<i>Традиционные:</i> - самостоятельное изучение литературы по темам 6, 7 <i>Интерактивные:</i> - работа с электронным учебником	Доклад и презентация. Подготовка к зачету	Собеседование	30
Итого				80

3. КОНТРОЛЬНЫЕ ТОЧКИ И ВИДЫ ОТЧЕТНОСТИ ПО НИМ

Контроль качества и сроков изучения тем лекций выполняется в соответствии с учебным графиком. Оформляется в виде конспектирования текста.

Контроль качества и сроков выполнения практических заданий осуществляется в соответствии с учебным графиком. Оформляется в соответствии с заданием.

Контроль качества сдачи доклада осуществляется в соответствии с учебным графиком. Оформляется в соответствии с заданием.

Рейтинговая система оценки знаний магистрантов не предусмотрена организацией учебного процесса.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

Изучение любого раздела или темы следует начинать с ознакомления с вопросами плана изучения темы. Теоретический материал представляет собой конспект лекций, содержащий необходимый набор утверждений и формул (без детальных подробностей), но с подробным обоснованием их использования при решении конкретных экономических задач. При изучении материала необходимо помимо лекционных материалов использовать рекомендуемую основную и дополнительную литературу для лучшего усвоения материала.

Осваивать теорию следует в соответствии с той последовательностью, которая представлена в плане лекции. Методика работы с литературой предусматривает ведение записи прочитанного в виде плана - конспекта, опорного конспекта. Это позволит сделать знания системными, зафиксировать и закрепить их в памяти.

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)			
		Основная	Дополнительная	Методическая	Интернет-ресурсы
1	Сущность и содержание	1, 2	1, 2	1	1, 2

	внешнеэкономической деятельности, ее виды и формы				
2	Теории управления внешнеэкономической деятельностью	1, 2	1, 2	1	-
3	Внешнеэкономическая политика государства и управление внешнеэкономическим комплексом Российской Федерации	1	1, 2, 3, 4	1	-
4	Многосторонние международные институты регулирования	1	1, 2, 3, 4	1	1
5	Государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Организация таможенного регулирования ВЭД в РФ	1, 2	1, 2, 3, 4	1	1, 2
6	Современные формы, методы и виды международной торговли	2	1, 2, 3, 4	1	1, 2
7	Организация деятельности международных товарных рынков	2	1, 4	1	1, 2
8	Структура, содержание и оформление внешнеторговых контрактов	1	1, 3, 4	1	1, 2
9	Организация и управление внешнеэкономической деятельностью предприятия	1, 2	1, 3, 4	1	1, 2

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ ДОКЛАДА

К самостоятельной работе относится написание и защита доклада в семестре. Подготовка доклада по дисциплине «Управление ВЭД» - один из основных этапов учебного процесса в обучении студентов, которым необходимо приобрести навыки самостоятельного исследования и представления его результатов. Тема выбирается студентом самостоятельно по согласованию с преподавателем.

Примерные темы доклада:

1. Понятие внешнеэкономической деятельности. Источники правового регулирования внешнеэкономической деятельности.
2. Субъекты внешнеэкономической деятельности. Иностранные участники внешнеэкономической деятельности.
3. Государство как участник внешнеэкономической деятельности.
4. Физические и юридические лица как участники внешнеэкономической деятельности.
5. Роль международных договоров в регулировании внешнеэкономической деятельности. Значение ИНКОТЕРМС в регулировании внешнеэкономической деятельности.
6. Тарифное регулирование ВЭД.
7. Нетарифные ограничения
8. Правовое регулирование валютных отношений во внешнеэкономической деятельности.
9. Понятия «валюта», «резидент», «нерезидент», «уполномоченный банк». Правовое регулирование валютных операций.
10. Функции Банка России в управлении внешнеэкономической деятельностью. Его правовое положение.
11. Понятие и форма внешнеэкономической сделки.
12. Договор купли-продажи ВЭД. Предмет, количество и качества товара. Ответственность сторон ВЭД.
13. Содержание договора купли-продажи ВЭД. Формирование условий договора купли-продажи ВЭД. Применимое право.
14. Арбитражная оговорка при формировании условий договора ВЭД.
15. Договор поручения.
16. Договор комиссии.
17. Агентский договор
18. Правовое регулирование деятельности свободных экономических

зон.

19. Договор страхования во внешнеэкономической деятельности.

20. Разрешение споров, возникающих в результате внешнеэкономической деятельности.

21. Особенности деятельности арбитражных судов при разрешении внешнеэкономических споров.

22. Понятие и правовая природа международного коммерческого арбитража.

23. Коммерческие организации их виды, особенности при осуществлении ВЭД.

24. Не коммерческие организации их виды, особенности при осуществлении ВЭД.

25. Виды юридических лиц осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Правовая основа их деятельности.

26. Учет национальных интересов страны при разработке внешнеэкономической политики государства.

27. Меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности

28. Тарифные и нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности.

29. Порядок исчисления и уплаты таможенных пошлин.

30. Разрешительный порядок перемещения товаров через таможенную границу РФ.

31. Лицензирование и квотирование товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ.

32. Сертификация товаров, необходимость ее проведения. Гарантии качества и безопасности при сертификации товаров.

33. Применение экспортного контроля к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ.

34. Декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу.

35. Внешнеторговый потенциал России.

36. Топливо-энергетический комплекс России и его место в международной торговле.

37. Внешняя торговля РФ: основные показатели развития.

38. Тенденции развития внешних связей России.

39. Инвестиционная привлекательность России.

40. Иностранные инвестиции в экономику России; товарная и региональная структура.

41. Взаимодействие РФ с международными финансовыми организациями.

42. Торгово-экономические отношения России со странами СНГ, современное состояние и перспективы сотрудничества.

43. Торгово-экономические отношения России со странами ЕС, современное состояние и перспективы сотрудничества.

44. Отношение России со странами ЕС: топливно-энергетический комплекс, металлургия, химическая промышленность.

45. Способы, механизм и задачи правовой защиты участников ВЭД.

В результате подготовки доклада студент может выступать на конференциях и семинарах по этому вопросу.

Общие рекомендации по подготовке доклада

Доклад должен включать в себя введение, основную часть и заключение.

Во введении необходимо отразить обоснование актуальности выбранной темы, краткое описание текущего состояния проблемы. В нем студент должен указать цель и задачи работы, объект исследования, элементы новизны, введенные в процессе написания работы. Необходимо перечислить проблемы, которые должны быть решены в рамках выбранной темы.

Основная часть доклада должна содержать вопросы, предусмотренные в плане работы. В ней необходимо отразить теоретические основы, раскрывающие суть проблемы, проанализировать собранные материалы, характеризующие практическую сторону объекта исследования. Этот раздел может содержать рабочие таблицы, диаграммы (диаграммы и другие материалы).

В заключение необходимо отразить выводы и предложения, полученные в результате предыдущей работы. Они должны быть сформулированы четко и точно.

Список литературы включает в алфавитном порядке список современных законов и нормативных актов, соответствующей научной литературы, научных работ, статистических сборников и других источников, выпущенных не ранее пяти лет.

Оформление доклада и порядок защиты

Доклад должен иметь титульный лист, план работы, непосредственно текст доклада, список литературы и приложения.

Объем работы - 20-25 страниц пронумерованы компьютерного текста, шрифт, 14, интервал 1,5, поля 2-3 см приложений имеют внутренний (частный) нумерацию страниц. Иллюстрации, фотографии, рисунки, графики, фотографии, которые появляются на тексте, должны быть пронумерованы. Выполненный доклад проверяется преподавателем. Если доклад оформлен согласно предъявляемым требованиям, то работа допускается к защите, о чем преподавателем делаются записи на титульном листе работы. Если доклад имеет отрицательный отзыв, то документ возвращается на доработку с последующим представлением о его повторном рассмотрении.

Критерии оценки доклада

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите доклада: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.

Оценка «хорошо» – основные требования к докладу и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём эссе; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. Тема доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Оценка «неудовлетворительно» – доклад выпускником не представлен.

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАЧЕТУ

Подготовка к зачетам содействует обобщению и закреплению знаний, приведению их в стройную систему, а также устранению возникших в

процессе занятий пробелов.

Подготовка студента к зачету включает в себя три этапа:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету по темам курса;
- подготовка к ответу на вопросы.

Перед зачетом студенту необходимо полностью выполнить все задания к практическим занятиям, подготовить и защитить доклад. Зачет является накопительной формой по итогам сданных аттестаций. Оценки по формам текущего контроля оцениваются следующим образом:

Критерии оценивания компетенций:

Оценки **«отлично»** заслуживает обучающийся, имеющий систематические и глубокие знания учебного материала, предусмотренного программой; усвоившему основную литературу и знакомому с дополнительной литературой по программе; усвоившему взаимосвязь основных понятий дисциплины и умеющему применять их к анализу и решению практических задач; умеющему сопоставить данные и обобщить материал; безупречно выполнившему в процессе изучения дисциплины все задания, предусмотренные формами текущего контроля.

Компетенция ПК-1 освоена на повышенном уровне.

Оценки **«хорошо»** заслуживает обучающийся, обнаруживший хорошие знания учебного материала, предусмотренного программой и успешно выполнивший все задания, предусмотренные формами текущего контроля, но допустивший незначительные погрешности при изложении теории и формулировке основных понятий.

Компетенция ПК-1 полностью освоена на базовом уровне.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется обучающемуся, обнаружившему знания основного учебного материала, предусмотренного программой, в объеме необходимом для дальнейшей учебы и работы по специальности, выполнившему все задания, предусмотренные формами текущего контроля, но допустившему значительные ошибки.

Компетенции ПК-1 частично освоены на базовом уровне.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется обучающемуся если обнаружены пробелы в знании основного материала, предусмотренного программой, допущены принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий; не выполнены отдельные задания, предусмотренные формами текущего контроля.

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА И ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ

Основная литература:

1. Боброва, В. В. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / В. В. Боброва. — Оренбург : ОГУ, 2023. — 158 с. <https://e.lanbook.com/book/340506>
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. Л. Е. Стровского. — 2-е изд., перераб. и доп. — Санкт-Петербург: Лань, 2024. — 596 с. <https://e.lanbook.com/book/405285>

Дополнительная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / составители: Е. П. Гартованная, Т. Е. Милевская. — Кемерово: КузГТУ, 2024. — 130 с. <https://e.lanbook.com/book/438893>
2. Мамедова, Л. А. Внешнеэкономическая деятельность в условиях цифровизации : учебное пособие / Л. А. Мамедова. — Кемерово: КузГТУ, 2024. — 118 с. <https://e.lanbook.com/book/438922>
3. Алексеева, Н. А. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятий региона : монография / Н. А. Алексеева. — Ижевск: УдГАУ, 2023. — 145 с. <https://e.lanbook.com/book/381122>
4. Внешнеэкономическая деятельность: практикум / составитель Н. А. Алексеева. — Ижевск : УдГАУ, 2023. — 49 с. <https://e.lanbook.com/book/438936>

Интернет-ресурсы

1. <http://navigator.economicus.ru/> — навигатор по экономическим ресурсам Интернет. Навигатор включает: (Профессиональные сайты по различным областям экономики и бизнеса; Электронные хранилища текстов и каталоги "настоящих" библиотек; Отдельные научные и учебные материалы, газетные и журнальные статьи, монографии, диссертации и дипломы, опубликованные на различных сайтах; Сайты электронных изданий и обычных СМИ, специализирующихся в области экономики и бизнеса; Сайты организаций, занимающихся научно-исследовательской, просветительской и иной деятельностью в сфере экономики и др.)
2. <http://eonline.h1.ru> — каталог ссылок на лучшие экономические и финансовые ресурсы сети Интернет.