

Учебно-методический комплекс дисциплины
«Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности»
ДС.Ф.4.

Специальность Мировая экономика: 080102.65
Квалификация выпускника: экономист

Конспект лекций к дисциплине

Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: предмет и методология.

1.1. Цели и задачи курса

1.2. Принципы ВЭД.

1.3. Классификация ВЭД.

1.1. Цели и задачи курса.

Цель курса – опираясь на знания экономической теории (ЭТ), мировой экономики (МЭ), международных экономических отношений (МЭО), внешнеэкономических связей (ВЭС), экономики предприятия (ЭП), получить знания и умения выбора и оптимизации внешнеэкономических операций.

Предмет дисциплины – организация и управление ВЭД на уровне государства, региона, фирмы.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и коммерческих функций.

1.2. Принципы ВЭД.

Сущность ВЭД в том, что она строится на принципе коммерческого расчета на основе хозяйственной и финансовой самостоятельности и самокупаемости с учетом собственных валютно-финансовых и материально-технических возможностей.

Особое значение имеет принцип валютной самокупаемости, которая обеспечивается за счет валютных поступлений от экспортных продаж на внешнем рынке. Сосредоточенные на текущем валютном счете, они образуют валютный фонд участника ВЭД.

1.3. Классификация ВЭД.

Внешнеэкономическая деятельность классифицируется по видам следующим образом:

1. Внешняя торговля:

- товарами (производственные, торгово-посреднические фирмы, участники лизинговых сделок с последующим выкупом предмета аренды);
- услугами (транспортные, страховые, консультационные, аудиторские, инжиниринговые, туристические, фирмы по трудоустройству, лизинговые без последующего выкупа);
- работами (строительные, монтажные, геологоразведочные, сервисные, ремонтные, эксплуатационные, пусконаладочные фирмы);

- информацией (информационные агентства, компьютерные сети, научно-технические, исследовательские фирмы, СМИ);
- результатами интеллектуальной деятельности (издательские фирмы, фирмы – разработчики программного продукта, кино, телебизнес, внедренческие и прочие фирмы);

2. Международное инвестиционное сотрудничество:

- сооружение объектов на подрядных условиях (фирмы – генеральные подрядчики, фирмы – субподрядчики);
- вывоз инвестиций за рубеж (российские фирмы за рубежом, смешанные компании);
- привлечение иностранных инвестиций (предприятия с иностранными инвестициями, инвестиционные консорциумы, участники соглашений о разделе продукции).

3. Международная производственная кооперация (кооперационные совместные предприятия с целью создания конечного продукта, простая кооперация и др.).

4. Международные валютные и финансово-кредитные операции (участники финансового лизинга, трастовые фирмы, агенты фондового рынка, финансовые консорциумы, банковские консорциумы, банки).

Тема 2. Субъекты внешнеэкономической деятельности.

2.1 Фирмы

2.2. Органы государственного управления.

2.1 Фирмы.

Классификация участников ВЭД по профилю деятельности предполагает учет функционально-целевой направленности: пр-во экспортной продукции и самостоятельная реализация на внешнем рынке, чисто внешнеторговые операции, иные посреднические услуги, финансово-страховые или транспортные операции.

По характеру совершаемых внешнеторговых операций участников ВЭД можно разделить на экспортеров и импортеров, обеспечивающих многоканальные импортные поставки, и специализированных посредников.

1) Производители-экспортеры без посредников. К ним относятся промышленные предприятия (объединения), производственные кооперативы, консорциумы и СП, обеспечивающие выпуск экспортной продукции и предоставление различного рода услуг.

Консорциум - форма объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности.

Транспортные компании. Активными участниками ВЭД в составе этой группы выступают российские транспортные компании, обеспечивающие экспорт услуг автотранспортных, железнодорожных, морских (речных) и авиаперевозок.

2) Организации-посредники. Не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей.

Смешанные общества (СО). Такие общества создаются производителями экспортной продукции за границей с участием, как правило, средств крупных российских предприятий-экспортеров и их иностранных партнеров.

В составе группы экспортеров выступают в основном производители экспортной продукции, самостоятельно работающие на внешнем рынке, отраслевые ВЭО, специализированные ВО МТ РФ из числа акционерных обществ внешнеэкономического профиля, уполномоченные по экспортным поставкам по межправительственным соглашениям и международным обязательствам, а также другие участники ВЭД, рассмотренные в составе первой и второй групп.

Группа импортеров включает:

- - государственные организации федерального уровня, обеспечивающие по решению правительства закупки критического импорта за счет государственных валютных средств и кредитов;
- - региональные органы самоуправления, имеющие возможность за счет местных валютных фондов обеспечивать импортные закупки потребительских товаров с целью пополнения внутреннего рынка и развития социальной сферы региона;
- - коммерческие структуры в числе нескольких сотен крупных торгово-посреднических фирм и торговых домов, занимающихся исключительно импортными закупками и вытесняющих полугосударственный дотационный импорт;
- - различные хозяйственные организации, расположенные в регионах приграничной и прибрежной торговли.

Специализированные посредники в сфере ВЭД часто выступают как комиссионеры, оформляя свои отношения с зарубежными партнерами, а также

производителями экспортной продукции или заказчиками импортных товаров договорами комиссии или поручений.

2.2. Органы государственного управления.

Специализированные внешнеэкономические организации (ВО) Министерства торговли РФ (МТ РФ). Эти ВО обслуживают ВЭС государственного уровня, обеспечивая коммерческие и иные операции на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений, в том числе экспорт через зарубежные фирмы по лицензиям МТ РФ, специальный (критический) импорт по отдельным решениям правительства.

Отраслевые внешнеэкономические объединения (ВЭО). ВЭО созданы в отраслевых промышленных министерствах. Их основными Целями являются содействие развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др.

3) Содействующие организации. Профиль их деятельности — оказание различного рода услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы, проведении экспертизы, оформлении финансово-расчетных и валютно-кредитных операций, а также внешнеторг/ транспортных перевозок.

Тема 3. Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика.

3.1. Классификации внешнеторговых операций.

3.2. Методы внешней торговли.

3.3. Коммерческие контракты в международной торговле.

3.1. Классификации внешнеторговых операций.

Внешнеэкономические или внешнеторговые операции (forieng trade transaction) - это договоры (контракты, соглашения) по обмену товарами в комплексе с операциями, обеспечивающими выполнение основной сделки (операции).

К основным сделкам в международной торговле относятся сделки купли-продажи, подряда, аренды, найма. Внешнеэкономические или внешнеторговые операции можно охарактеризовать как комплекс методов и форм по обмену товарами и услугами между контрагентами из разных стран. Правило, по которому совершается такой обмен, основаны на исторически сложившихся принципах международного разделения труда.

В международной практике различают следующие критерии классификации внешнеторговых операций:

- По направлениям торговли.
- По видам товаров и услуг.
- По степени готовности товара.
- По методам торговли товарами и услугами.
- По формам организации торговли

По направлениям торговли различают:

-импортная (import) - приобретение товара у иностранного продавца с заводом в страну покупателя; или ввоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на таможенную территорию государства без обязательств обратного вывоза;

- экспортная (export) - продажа товара иностранному покупателю с вывозом из страны продавца; или вывоз товара (работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) с таможенной территории государства без обязательства об обратном ввозе.

Резэкспорт (reexport) - приобретение товара у иностранного продавца с заводом в страну импортера с целью последующей перепродажи его, без переработки, иностранному покупателю. К резэкспортному товару применим режим «таможенный склад», который подразумевает хранение резэкспортного товара под таможенным контролем без взимания установленных платежей и без применения мер не тарифного регулирования.

Реимпорт (reimport) - приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара. К реимпортным относят следующие операции: возврат забракованных покупателем товаров, возврат товаров не проданных на аукционе или не реализованных через консигнационные склады.

По видам товаров и услуг различают:

- продукция промышленного назначения (машино-техническая продукция);
- сырьевые товары;
- продовольственные и потребительские товары;
- научно-техническая продукция;
- услуги: консалтинговые, инжиниринговые, финансовые, туристические, и т.д.

Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.

1. Торговля готовой продукцией (т.е. продукцией готовой к употреблению без дополнительной обработки) может осуществляться напрямую и через посредников: 2. Торговля продукцией в разобранном виде – осуществляется 3. Торговля комплектным оборудованием.

3.2. Методы внешней торговли.

Различают прямой (direct selling) и косвенный (indirect selling) методы торговли. Прямой – основан на использовании нулевого канала распределения товара, когда между контрагентами устанавливаются непосредственные связи без посредников.

Метод прямых продаж используется экспортером для установления жесткого контроля над функцией международного маркетинга и получения высокой прибыли. Этот метод применяется в торговле промышленными товарами, при осуществлении производственной кооперации между предприятиями для совместного производства товаров, при продаже и покупке крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, при использовании в торговле собственной сбытовой сети.

Косвенный метод предполагает использование посредников в международной торговле. Это повышает оперативность внешнеторговых операций, ускоряет торговый оборот.

Посредники имеют более тесные связи с контрагентами, оперативную информацию об изменениях рыночной конъюнктуры. Это способствует повышению эффективности торговых операций, конкурентоспособности продукции.

Посреднические функции выполняют индивидуальные или коллективные предприниматели, физические или юридические лица, действующие в качестве профессиональных посредников, пользующихся статусом коммерсантов. Их различные наименования - торговые дома, экспортные или импортные коммиссионные фирмы, агентские, дилерские, брокерские фирмы и т.д. - обусловлены основным видом проводимых ими операций. Отношения посредников с другими субъектами торгового оборота регулируются нормами торгового и гражданского права.

В зависимости от содержания прав и обязанностей сторон различают следующие виды посредников: простые посредники (сводники),

поверенные, комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, дилеры, дистрибьюторы (сбытовые посредники).

3.3. Коммерческие контракты в международной торговле.

В зависимости от вида сделок контракты могут быть: купли-продажи, аренды, подряда, займа и т.д.

Экспортные контракты могут заключаться в устной и письменной формах.

Договор купли-продажи в юридическом смысле является обоюдным волеизъявителем. В коммерческом смысле он - важнейший инструмент ограничения риска экспортера и импортера. Его оговорками партнеры (стороны) пытаются исключить, перенести или разделить все возможные риски, связанные с выполнением договора.

Большинством действующих в странах Западной Европы правовых порядков предусматривается свободная форма договора купли-продажи, иначе говоря, можно заключать любой договор или контракт, в том числе даже в устном виде. И все же в любом случае целесообразно заключать экспортный или импортный договор в письменной форме, и лучше делать его скорее детализированным, чем обобщенным.

Текст контракта начинается, как правило, с его названия, регистрационного номера, указания места и времени заключения контракта, определения сторон и предмета договора.

Содержание контракта (contract), или договора купли-продажи состоит из двух частей.

Первая часть контракта имеет непосредственное отношение к обязательствам экспортера. В ней приводятся согласованные позиции по :

- качеству, количеству и цене товара,
- условиях поставок,
- времени и месте поставок товара.

Во второй части контракта излагаются обязательства импортера по :

- условия принятия товара,
- условия платежа.

В конце текста контракта приводятся условия страхования, сведения о применяемом сторонами праве и арбитраже.

Тема 4. Механизм государственного регулирования ВЭД.

4.1. Основные цели государственного регулирования ВЭД

4.2. Принципы государственного регулирования.

4.3. Система государственного регулирования ВЭД включает:

4.1. Основные цели государственного регулирования ВЭД

Основные цели государственного регулирования ВЭД включают:

1. использование ВЭС для ускорения создания в России рыночной экономики
2. содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции, путем приобретения лицензий и патентов качества сырья, материалов и комплектующих, включения российских предприятий в мировую конкуренцию.
3. Создание условий доступа российских предприятий на мировые рынки, посредством оказания государственного организационного, финансового и информационного содействия.
4. Защита национальных внешнеэкономических интересов, защита внутреннего рынка
5. Создание и поддержание благоприятного международного режима во взаимоотношениях с различными государствами и международными организациями.

4.2. Принципы государственного регулирования:

1. Единство внешнеэкономической политики и национальной экономической политики.
2. Единство системы государственного регулирования и контроля за его реализацией.
3. Перенос центра тяжести регулирования ВЭД с административных на экономические методы.
4. Четкое разграничение прав и ответственности федерации и ее субъектов в области управления ВЭД.
5. Обеспечение равенства всех участников ВЭД.

4.3. Система государственного регулирования ВЭД включает:

1. Законодательную правовую базу регулирования.
2. Организационную структуру регулирования.
3. Государственное программирование ВЭД.
4. Квотирование и лицензирование внешнеторговых сделок.
5. Сертификацию импортных товаров.
6. Регистрацию экспортных контрактов.

7. Обязательная экспертная оценка качества и цены экспортных товаров
8. Таможенное регулирование.
9. Валютное кредитно-денежное регулирование ВЭД.

Тема 5. Тарифные методы регулирования ВЭД.

Таможенно-тарифное регулирование является основным методом регулирования государством сферы внешней торговли, применяемым с давних пор. Целями применения мер таможенно-тарифного регулирования могут быть:

1. Протекционистская функция - защита национальных товаропроизводителей от иностранной конкуренции.

2. Фискальная функция - обеспечение поступления средств в бюджет

С точки зрения государственного регулирования внешнеэкономической деятельности таможенно-тарифное регулирование является одной из двух групп методов регулирования государством этой сферы деятельности наряду с нетарифными методами. [3]

Элементами таможенно-тарифного регулирования являются: [4]

- Таможенный тариф - свод ставок таможенных пошлин
- Таможенное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу
- Таможенная процедура
- Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

В современных условиях глобализации мировой экономики построение всех элементов таможенно-тарифных методов унифицируется на основе международных договоров. Важнейшими из них являются:

1. Соглашения, действующие между членами Всемирной торговой организации в соответствии с её Уставом и пакетом соглашений, прежде всего Генеральным соглашением о тарифах и торговле (ГАТТ)

2. Конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров

3. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП

4. Другие многосторонние и двухсторонние международные договоры (например, соглашения о предоставлении принципа наибольшего благоприятствования в торговле)

5.2. Нетарифные методы регулирования ВЭД.

Тема 6. Нетарифные методы регулирования ВЭД.

Нетарифные методы регулирования внешне экономической деятельности — совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования.

В соответствии с международными соглашениями нетарифные методы применяются в виде исключения из общего правила свободной торговли в следующих случаях:

1. Введение временных количественных ограничений экспорта или импорта отдельных товаров, вызванных необходимостью защиты национального рынка

2. Реализация разрешительного порядка экспорта или импорта отдельных товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений.

3. Выполнение международных обязательств

4. Введение исключительного права на экспорт или импорт отдельных товаров

5. Введение специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер

6. Защита общественной морали и правопорядка

7. Защита культурных ценностей

8. Обеспечение национальной безопасности

Нетарифные меры государственного регулирования внешнеэкономической деятельности отличаются большим разнообразием.

1. Меры прямого ограничения;

2. Специальные защитные меры;

3. Административные и таможенные формальности.

**Учебно-методические материалы
для проведения семинарских и практических занятий**

Семинар 1. Внешнеэкономическая деятельность: предмет и методология.

Вопросы для обсуждения.

1. Что изучает дисциплина «Организация и регулирование ВЭД»
2. Причины развития внешнеэкономических связей между странами.
3. Факторы расширения внешнеэкономических связей
4. Роль ВЭД в повышении эффективности экономики
5. Вывоз капитала и внешняя торговля.
6. Теории внешней торговли.

Семинар 2. Внешнеэкономические операции и их виды.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие внешнеторговой операции.
2. Классификация внешнеторговых операций и сделок.
2. Экспорт. Резэкспорт. Импорт продукции и его структура. Реимпорт.
3. Встречная торговля и ее формы.
4. Лизинг во внешнеэкономических связях.
5. Лицензионные соглашения и договоры о передаче ноу-хау.
6. Операции в сфере международного инвестиционного сотрудничества.
7. Кредитные и страховые операции во ВЭД.
8. Транспортное обслуживание внешнеэкономических сделок.
9. Посредничество во ВЭД.

Семинар 3. Субъекты внешнеэкономической деятельности.

Вопросы для обсуждения

1. ТНК как участники внешнеэкономической деятельности.

2. Классификация ТНК.
3. Роль ТНК в современном мировом хозяйстве.
4. Международные совместные предприятия и их роль во внешнеэкономической деятельности изучаемого региона.
5. Международные механизмы регулирования ВЭД.

Семинар 4. Механизм государственного регулирования ВЭД.

Вопросы для обсуждения:

1. Теоретические аспекты государственного регулирования ВЭД
2. Стихийно-рыночные и сознательные (целенаправленные) регуляторы ВЭД.
3. Законодательная база, основные цели и институты регулирования ВЭД.
4. Инструменты и методы регулирования ВЭД: общая характеристика.
5. Роль субъектов федерации во внешнеэкономическом регулировании.

Семинар 5. Тарифное регулирование ВЭД.

Вопросы для обсуждения:

1. Понятие и место тарифной политики в механизме регулирования ВЭД.
2. Законодательная база и инструменты тарифного регулирования ВЭД в России.
3. Таможенные режимы и таможенные платежи.
4. Таможенное оформление импортной сделки.
5. Таможенные процедуры при экспорте.
6. Таможенная стоимость и методы ее расчета. Основные категории: таможенный тариф; номинальный и фактический тариф; таможенный режим; "таможенная очистка"; "растаможивание".

Семинар 6. Нетарифные методы регулирования ВЭД.

1. Особенности нетарифных ограничений в России: проблема контроля государства над экспортом стратегически важного сырья.
2. Система регистрации экспортных контрактов.
3. Понятия и классификация квот и лицензий.
4. Законодательная база и порядок определения квот и выдачи лицензий в РФ. Основные категории: квота; лицензия; "контингентирование продукции.

Вопросы к зачету

1. Внешнеэкономическая сфера страны.
2. Современное состояние внешнеэкономического сектора РФ.
3. Роль внешнеэкономического фактора в развитии национальной экономики.
4. Основные субъекты ВЭД Российской Федерации.
5. Начало осуществления Российскими предприятиями внешнеторговой деятельности и порядок ее регистрации.
6. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов и представительств на территории РФ.
7. Порядок создания предприятий за рубежом с участием Российского капитала.
8. Внешнеэкономическая стратегия предприятия.
9. Оценка конкурентоспособности предприятия и его продукции на внешнем рынке.
10. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности предприятия.
11. Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия.
12. Особенности разработки маркетингового комплекса предприятия при работе на внешних рынках.
13. Выбор партнера во внешнеэкономической деятельности предприятия.
14. Управление ВЭД предприятия, организации работы ВТФ.
15. Совокупность элементов ВЭД предприятия.
16. Роль банков в ВЭД предприятий.
17. Работа участников ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок.
18. Схема взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями в ВЭД.
19. Взаимодействие участника ВЭД с таможенными брокерами.
20. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы.
21. Валютно-финансовые условия внешнеэкономических сделок.
22. Основные представления о валютном рынке и валютных операциях.
23. Основные элементы сферы международных расчетов.
24. Формы расчетов и средства платежа в международной торговле.
25. Кредитование внешнеторговых операций.
26. Система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.

27. Субъекты государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельности в России и их функции.
28. Правовые основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.
29. Таможенно-тарифное регулирование международной торговли.
30. Таможенный тариф и классификация товаров в соответствии с ТН ВЭД СНГ.

Вопросы к экзамену

1. Понятие внешнеэкономической деятельности, ее основные элементы.
2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.
3. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
4. Объекты внешнеэкономической деятельности
5. Внешнеэкономические связи, их влияние на национальную экономику.
6. Внешнеэкономическая политика государства, ее основные элементы.
7. Учет национальных интересов страны при разработке внешнеэкономической политики государства.
8. Меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности
9. Тарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности.
10. Порядок исчисления и уплаты таможенных пошлин.
11. Нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности.
12. Разрешительный порядок перемещения товаров через таможенную границу РФ.
13. Лицензирование и квотирование товаров, перемещаемых через таможенную границу..
14. Сертификация товаров, необходимость ее проведения.
15. Гарантии качества и безопасности при сертификации товаров.
16. Применение экспортного контроля к товарам, перемещаемым через таможенную границу.
17. Декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу.
18. Внешнеторговый потенциал изучаемого региона.
19. Природно-ресурсный потенциал изучаемого региона.
20. Топливо-энергетический комплекс изучаемого региона и его место в международной торговле.
21. Основные показатели развития мировой экономики.

22. Основные показатели развития международной торговли.
23. Внешняя торговля изучаемого региона.: основные показатели развития.
24. Тенденции развития внешних связей изучаемого региона.
25. Основные показатели внешней торговли изучаемого региона.
26. Инвестиционная привлекательность изучаемого региона
27. Иностранные инвестиции в экономику изучаемого региона; товарная и региональная структура.
28. Международные организации и их роль в регулировании ВЭД.
29. ВТО и характеристика ее деятельности.
30. МВФ в организации ВЭД
31. Внешнеэкономические операции и их виды.
32. Экспорт. Реэкспорт. Импорт продукции и его структура. Реимпорт.
33. Встречная торговля и ее формы.
34. Аренда во внешнеэкономических связях. Международный лизинг и его виды.
35. Лицензионные соглашения как основная форма передачи технологий.
36. Современные тенденции развития торговли технологиями. Международный инжиниринг.
37. Операции в сфере международного инвестиционного сотрудничества.
38. Транспортные операции во ВЭД.
39. Кредитные и страховые операции во ВЭД.
40. Виды и функции торговых посредников во ВЭД.

Темы курсовых работ

1. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности.
2. Классификация внешнеторговых операций.
3. Содержание экспортно – импортных операций.
4. Организация экспортно – импортных операций фирмы.
5. Внутророссийская география экспорта и импорта.
6. Классификация субъектов РФ по характеру внешнеторговых связей.
7. Подготовка, заключение и исполнение контракта.
8. Структура и содержание контракта купли – продажи.
9. Базисные условия поставок (INCOTERMES – 2010).

10. Правовая база государства в отношении таможенно - тарифного регулирования.
11. Виды таможенных режимов.
12. Виды таможенных платежей.
13. Таможенные сборы за таможенное оформление.
14. Порядок заполнения грузовой таможенной декларации.
15. Основная процедура таможенной обработки экспортно – импортных грузов.
16. Таможенные пошлины и их исчисление.
17. Основные причины (мотивы) выхода на внешние рынки или расширения внешнеэкономической деятельности.
18. Основные трудности и опасности выхода на внешние рынки и осуществления внешнеэкономической деятельности.
19. Структура стратегии фирмы на внешнем рынке.
20. Процесс планирования рыночной стратегии фирмы.
21. Основные стратегии поиска зарубежного сбыта.
22. Мировая цена. Виды цен: публикуемые и расчетные.
23. Коммерческие поправки к внешнеторговым ценам.
24. Механизм определения внешнеторговых цен.
25. Виды валютных операций.
26. Механизм валютного контроля во внешнеэкономической деятельности.
27. Основные формы расчетов во внешнеэкономической деятельности: банковский перевод, инкассовая форма расчетов, аккредитив, расчеты по открытому счету, покупательский аванс.
28. Роль кредита во внешнеэкономической деятельности.
29. Маркетинг как функция управления внешнеэкономической деятельностью предприятия.
30. Транспортное обеспечение внешнеэкономических связей. Экспорт транспортных услуг.
31. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности. Транспортные условия в договорах купли – продажи.
32. Логистический подход к транспортному обеспечению ВЭД.

Рекомендуемая литература

Основная

1. Еремеева Н.А. Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / Н.А. Еремеева. – Минск: Выш.шк., 2012 – 288 с. // <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=9369>
2. Никулкин И.В. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие / И.В. Никулкина. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 268 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=198713>
3. Постоленко М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России: Учебное пособие / М.Л. Постоленко. - М.: Форум, 2012. - 480 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=304717>.
4. Сберегаев Н.А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: Учебное пособие / Н.А. Сберегаев. - 5-е изд., доп. и перераб. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 268 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=410298>

Дополнительная

1. Внешняя торговля Российской Федерации / В.Н. Бурмистров; Всероссийская академия внешней торговли. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 416 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=228804>
2. Коротков Э.М. Антикризисное управление: Учебник / Государственный Университет Управления; Под ред. Э.М. Короткова. - 2-е изд., доп. и перераб. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 620 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=213554>
3. Липатов В.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия учебно-практическое пособие / В.А. Липатов. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 232 с. // <http://www.bibliorossica.com/book.html?currBookId=6139>.
4. Международные торговые соглашения и международные торговые организации: Учебное пособие / Е.Д. Халевинская. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 208 с. // <http://znanium.com/bookread.php?book=447577>

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ, ВЕДУЩИХ СЕМИНАРСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Семинарские (практические) занятия направлены на активизацию работы студентов в течение всего учебного периода, формирование и развитие потребности в инновационном подходе к индивидуальной самореализации в ходе овладения данным курсом и другими дисциплинами.

Целью проведения семинарских занятий является углубление и закрепление знаний, полученных студентами на лекциях, а также формирование современного экономического мышления, необходимого для самостоятельного анализа ситуаций и тенденций и принятия адекватных решений.

На семинарских занятиях предполагается рассмотреть наиболее важные и сложные теоретические вопросы курса, усвоение которых требует определенных усилий, а также обсудить проблемы, имеющие существенное прикладное значение.

Семинарские занятия могут проходить в различных формах и включать специально подготовленные студентами доклады с их последующим обсуждением, групповые дискуссии по проблемным вопросам, решение задач, выполнение упражнений и тестов. Участие в семинаре требует от студента активной внеаудиторной работы и формирует навыки самостоятельного анализа различных источников информации и публичного выступления.

Степень и результаты участия каждого студента в семинарских занятиях учитываются преподавателем и влияют на экзаменационную оценку.

Для подготовки к семинарскому занятию необходимо рекомендовать студенту, прежде всего, повторить лекционный материал, далее ознакомиться с рекомендованной основной литературой.

Каждое занятие необходимо начинать с контроля присутствия студентов на занятии. Отмечать присутствие студентов, вести рейтинг успеваемости необходимо в соответствующих предусмотренных для этого формах документов (журналах).

Семинарское занятие начинается со вступительного слова преподавателя, в котором ставится проблемная задача семинарского занятия, излагается последовательность его проведения, определяется регламент проведения занятия.

Основной формой ответа на семинарском занятии являются доклады, сообщения и устные ответы.

Доклады и другие выступления на семинарских занятиях должны быть краткими, логически стройными и последовательными, научно обоснованными и содержательными, отражающими, прежде всего, динамику и основные закономерности развития внешнеэкономической деятельности изучаемого региона.

В целях активизации познавательной деятельности можно предложить студентам выступить в качестве рецензента того или иного выступления.

По окончании каждого доклада (выступления) следует предложить студентам задать вопросы докладчику. Преподаватель может также инициировать обсуждение проблем, поднятых в докладах и выступлениях в форме дискуссии.

Преподавателю рекомендуется по содержанию выступления докладчика подготовить свои вопросы для аудитории, что позволит определить степень понимания ею изложенного материала. Наиболее важные и существенные моменты доклада рекомендуется законспектировать.

В конце каждого семинарского занятия, для закрепления материала, целесообразно проводить письменный фронтальный опрос по прослушанным выступлениям. С этой целью студентам предлагается сформулировать выводы по итогам практического занятия, либо написать краткий глоссарий по теме семинара, записать конспект.

Необходимо довести до сведения студентов оценки, полученные за устные ответы. Если в рамках семинарского занятия проводилась контрольная работа (в виде теста, эссе, решения задач или иных форм текущего контроля), то ее результаты необходимо довести до сведения студентов в начале следующего занятия.

Занятия, проводимые в интерактивной форме, предполагают одновременную работу группы студентов (например, участие в обсуждении). Такие занятия требуют предварительной подготовки, поэтому целесообразно планировать распределение участников и довести это до сведения студентов. А также заранее определить какие аспекты будут оцениваться и по каким критериям. Эту информацию необходимо довести до сведения студентов с целью мотивации их участия в занятии.

Методические рекомендации для учащихся

Дисциплина «**Организация и регулирование ВЭД**» считается освоенной учащимся, если он имеет положительные результаты **промежуточного и текущего контроля**. Это означает, что студент освоил необходимый уровень теоретических знаний в области инвестиционных процессов в регионах России и получил достаточно практических навыков их оценки.

Для достижения вышеуказанного студент должен соблюдать следующие правила, позволяющие освоить дисциплину на высоком уровне:

1. Начало освоения курса должно быть связано с изучением всех компонентов Учебно-методического комплекса дисциплины с целью понимания его содержания и указаний, которые будут доведены до сведения студентов на первой лекции и первом семинарском занятии. Это связано с:

- установлением сроков и контроля выполнения индивидуального задания каждым студентом,
- распределением тем докладов и сроки их представления,
- критериями оценки текущей работы студента (контрольных работ, индивидуального задания, работы на семинарских/практических занятиях)

Перед началом курса целесообразно ознакомиться со структурой дисциплины на основании программы, а так же с последовательностью изучения тем и их объемом. С целью оптимальной самоорганизации необходимо сопоставить эту информацию с графиком занятий и выявить наиболее затратные по времени и объему темы, чтобы заранее определить для себя периоды объемных заданий.

2. Каждая тема содержит лекционный материал, список литературы для самостоятельного изучения, вопросы и задания для подготовки к семинарским и/или практическим занятиям, а также материалы для самостоятельной работы. Необходимо заранее обеспечить себя этими материалами и литературой или доступом к ним. Вся рекомендуемая литература содержится в полном объеме в базе www.znanium.com, а также в библиотеке Казанского федерального университета.

3. Лекционный материал и указанные литературные источники по соответствующей теме **необходимо изучить до посещения соответствующего лекционного занятия**, так как лекция в аудитории предполагает раскрытие актуальных и проблемных вопросов рассматриваемой темы, а не содержания лекционного материала. Таким образом, для понимания того, что будет сказано

на лекции, необходимо получить базовые знания по теме, которые содержатся в лекционном материале.

4. Семинар по дисциплине является аудиторным занятием, в процессе которого преимущественно осуществляется контроль знаний, полученных студентом самостоятельно. В связи с этим такое занятие начинается либо с устного опроса либо с контрольной работы, которая может проводиться по:

- лекционному материалу темы,
- литературным источникам, указанным по данной теме
- заданиям для самостоятельной работы.

В связи с этим подготовка к семинарскому занятию заключается в том, что бы **до семинарского занятия** изучить лекционный материал и указанные по теме литературные источники выполнить задания для самостоятельной работы.

5. В конце изучения каждой темы может быть проведена тематическая контрольная работа, которая является средством промежуточного контроля оценки знаний.

Подготовка к ней заключается в повторении пройденного материала и повторном решении заданий, которые рассматривались на занятиях, а также в выполнении заданий для самостоятельной работы.

5. Подготовка к зачету является заключительным этапом изучения дисциплины и является средством текущего контроля. В процессе подготовки к зачету выявляются вопросы, по которым нет уверенности в ответе либо ответ студенту не ясен.

Методические рекомендации студентам по подготовке к различным видам самостоятельных работ

В соответствии с Программой Курса и Учебным Планом, помимо лекционных курсов и практических занятий, предусмотрена самостоятельная работа студентов (далее СРС). Целью самостоятельной работы студентов является овладение фундаментальными знаниями, профессиональными умениями и навыками, опытом творческой, исследовательской деятельности. Организация самостоятельной работы целесообразна при изучении тем, которые не вызывают у студентов затруднения при самоподготовке.

Самостоятельная работа выступает формой, методом, средством и условием развития познавательной активности будущего специалиста. Ее содержательная сторона осуществляется через планируемую учебную, учебно-исследовательскую, научно-исследовательскую деятельность студентов, выполняемую во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, однако без его непосредственного участия.

Методологическими принципами самостоятельной работы являются: целенаправленность, системность; систематичность; логичность; эффективность; полезность и безопасность. Логика процесса обучения определяет **задачи** самостоятельной работы студента. Основными задачами самостоятельной работы студента, являются:

- усвоение новых знаний, углубление и повторение ранее приобретенных знаний с целью их обобщения и систематизации;
- формирование практических умений и навыков по дисциплине и профессиональных умений и навыков по специальности.
- применение полученных знаний, приобретенных умений, навыков на практике.

Формы самостоятельной работы представлены в заданиях для самостоятельной работы студентов.

Для усвоения новых знаний, углубления и повторения, ранее приобретенных знаний их обобщения и систематизации предусмотрены следующие формы СРС:

- подготовка свободного конспекта, являющегося результатом осмысления студентом изученного материала;
- составление плана прочитанной книги (статьи);
- накопление научной информации в виде выписок и цитат;

- составление библиографического списка;
- графическое представление учебного материала в форме таблиц, классификационных, технологических и других схем, диаграмм и т.п.;
- подготовка устных и письменных ответов на предложенные преподавателем вопросы;
- составление вопросов по изученному материалу;
- подготовка тематического словаря;
- решение и составление кроссвордов, требующих знаний учебного материала;
- подготовка рефератов, обзоров, справок, тезисов, докладов, рекламных проспектов и т.д.;

Рекомендации по работе с научной и учебной литературой

Одной из форм самостоятельной работы студентов является работа с учебно-методической, научной и информационно-статистической литературой.

При работе литературой целесообразно обращаться к источникам философского, экономического, политологического, юридического, социологического, исторического, психологического, культурологического характера. Исследованию подлежат не только отечественные, но и зарубежные работы.

Изучение научных публикаций желательно проводить по следующим этапам:

- общее ознакомление с произведением в целом по его оглавлению;
- беглый просмотр всего содержания;
- чтение в порядке последовательности расположения материала;
- выборочное чтение какой-либо части произведения;
- выписка представляющих интерес материалов;
- критическая оценка записанного, его редактирование и «чистовая» запись как фрагмент текста будущей, дипломной работы.

При изучении литературы не нужно стремиться только к заимствованию материала. Параллельно следует обдумать найденную информацию.

Рекомендации по самостоятельной работе со статистической информацией

При подборе конкретного (цифрового) материала следует учитывать, что для обобщений, выводов и конкретных предложений необходимо иметь данные за ряд лет или периодов, которые раскрыли бы сущность социально-экономических процессов, их тенденции и закономерности. Все используемые при сравнении данные должны быть приведены к одинаковым измерениям, но могут использоваться как в абсолютных, так и в относительных показателях. Необходимо стремиться к тому, чтобы используемые данные охватывали не только достаточный период времени, но и содержали новейшие показатели, были типичными и убедительными. После обработки цифровых данных, они для наглядности могут быть сведены в таблицы, диаграммы и графики. Вид наглядной информации зависит как от имеющихся материалов, так и от содержания решаемой с их помощью задачи.

Рекомендации для подготовки устного ответа

Подготовка устного выступления включает в себя следующие этапы:

1. Определение темы и примерного плана выступления.
2. Работа с рекомендуемой литературой по теме выступления.
3. Выделение наиболее важных и проблемных аспектов исследуемого вопроса.
4. Предложение возможных путей интерпретации проблем, затронутых в сообщении или докладе.
5. Выработка целостного текста устного выступления.

Рекомендации по подготовке к экзамену

В процессе подготовки экзамену рекомендуется:

- а) повторить содержание лекционного материала и проблемных тем, рассмотренных в ходе семинарских занятий;
- б) изучить основные и дополнительные учебные издания, предложенные в списке литературы;
- в) повторно прочитать те библиографические источники, которые показались Вам наиболее трудными в ходе изучения дисциплины;
- г) проверить усвоение базовых терминологических категорий и понятий дисциплины;

Для успешной сдачи зачета студенты должны помнить, что семинарские занятия способствуют получению более высокого уровня знаний и, как следствие, более высокой оценки на зачете;

При оценивании знаний студентов преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

- правильность ответов на вопросы;
- полнота и лаконичность ответа;
- умение толковать и правильно использовать основную терминологическую базу предмета;
- ориентирование в тенденциях и проблемах развития инвестиционной деятельности в регионах Российской Федерации;
- знание основных методов и концепций анализа инвестиционной деятельности в региональной экономике;
- логика и аргументированность изложения;
- культура ответа.

Таким образом, при проведении экзамена преподаватель уделяет внимание не только содержанию ответа, но и форме его изложения.