

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«Национальный исследовательский Нижегородский государственный
университет им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства
(факультет / институт / филиал)

УТВЕРЖДЕНО
решением ученого совета ННГУ
протокол от
«14» декабря 2021 г. № 4

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Внешиэкономическая деятельность

(наименование дисциплины (модуля))

Уровень высшего образования

бакалавриат

(бакалавриат / магистратура / специалитет)

Направление подготовки / специальность

38.03.01 «Экономика»

(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)

Направленность образовательной программы

Мировая экономика (преподавание на английском языке)

(указывается профиль / магистерская программа / специализация)

Квалификация (степень)

бакалавр

(бакалавр / магистр / специалист)

Форма обучения

Очная

(очная / очно-заочная / заочная)

Нижепий Новгород

2022 год

3. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений

№ варианта	Место дисциплины в учебном плане образовательной программы	Стандартный текст для автоматического заполнения в конструкторе РПД
2	Блок 1. Дисциплины (модули) Часть, формируемая участниками образовательных отношений	Дисциплина <i>Б1.В.04 Внешнеэкономическая деятельность</i> относится к части ООП направления подготовки <i>38.03.01 Экономика</i> , направленность <i>Мировая экономика</i> (преподавание на английском языке, формируемой участниками образовательных отношений).

4. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ПК-1 Способен ориентироваться в основных теоретических и прикладных аспектах международных финансово-экономических отношений и внешнеэкономической деятельности, учитывать данный фактор при обосновании управленческих решений по разработке направлений развития компании	ПК 1.1. Обосновывает управленческие решения с учетом международных финансово-экономических параметров развития компаний, финансовых институтов и рынков	З1 (ПК 1.1) Знает перечень международных финансово-экономических параметров развития компаний, финансовых институтов и рынков У1 (ПК 1.1) Умеет определять управленческие решения, которые при обосновании требуют учета международных финансово-экономических параметров развития компаний, финансовых институтов и рынков В1 (ПК 1.1) Владеет навыками оценки международных финансово-экономических параметров развития компаний, финансовых институтов и рынков	Собеседование, тестовые задания, кейс-задачи, проект
	ПК 1.2. Принимает обоснованные управленческие решения на основе анализа эффективности различных вариантов	З1 (ПК 1.2) Знает направления влияния международных финансово-экономических параметров развития компаний, финансовых институтов и рынков на эффективность управленческих решений У1 (ПК 1.2) Умеет выявлять международные финансово-экономические параметры развития компаний, финансовых институтов и рынков, влияющие на эффективность различных вариантов управленческих решений В1 (ПК 1.2) Владеет навыками оценки международных	Собеседование, тестовые задания, кейс-задачи, проект

		финансово-экономических параметров развития компаний, финансовых институтов и рынков, влияющих на эффективность различных вариантов управленческих решений	
ПК-3 Способен анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной финансовой, бухгалтерской и иной информации, выявлять тенденции изменения экономических и социально-экономических показателей и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	ПК 3.1. Формирует, анализирует и интерпретирует финансово-экономическую информацию	З1 (ПК 3.1) Знает основные типы и источники финансово-экономической информации, относящиеся к сфере внешнеэкономической деятельности У1 (ПК 3.1) Умеет использовать источники финансово-экономической информации для целей принятия решений в сфере внешнеэкономической деятельности В1 (ПК 3.1) Владеть навыками интерпретации финансово-экономической информации, относящейся к сфере внешнеэкономической деятельности	Собеседование, тестовые задания, кейс-задачи, проект
	ПК 3.2. Выявляет тенденции и использует результаты анализа информации для принятия управленческих решений	З1 (ПК 3.2) Знает принципы обоснования и принятия управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности У1 (ПК 3.2) Умеет выявлять тенденции исследуемых процессов в рамках анализа финансово-экономической информации в сфере внешнеэкономической деятельности В1 (ПК 3.2) Владеет навыками использования результатов анализа финансово-экономической информации для принятия управленческих решений в сфере внешнеэкономической деятельности	Собеседование, тестовые задания, кейс-задачи, проект

5. Структура и содержание дисциплины

3.1. Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения
Общая трудоемкость	3 ЗЕТ
Часов по учебному плану	108
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	16
- занятия семинарского типа	16
КСР	1
самостоятельная работа	75

Промежуточная аттестация – зачет	
---	--

3.2. Структура и содержание дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность»

Содержание дисциплины (модуля)

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля), форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)	Всего (часы)	В том числе				
		Контактная работа (работа во взаимодействии преподавателем), часы из них				Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего	
Unit 1. International economic activity: main notions	23	4	4		8	15
Unit 2. Organization of international economic activity	43	6	6		13	30
Unit 3. Economic aspects of international economic activity	43	6	6		12	30
В т.ч. текущий контроль	1		1		1	
В т.ч. промежуточный контроль						

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает подготовку проекта по профилю профессиональной деятельности и направленности образовательной программы.

На проведение практических занятий (семинарских занятий /лабораторных работ) в форме практической подготовки отводится 6 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие практических навыков в соответствии с профилем ОП в рамках профессиональных задач и компетенций:

обоснование управленческих решений по выработке перспективных направлений развития организации на внутреннем и внешних рынках: компетенция ПК-1;

обработка и интерпретация экономической информации, характеризующей социально-экономические процессы и явления на микро- и макро- уровнях в РФ и за рубежом : компетенция ПК-3.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа в форме коллоквиума.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа студента является неотъемлемой частью процесса изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность». Самостоятельная работа призвана развить у студентов способность разбираться в обширном потоке информации, вычленять главное, видеть преобладающую тенденцию действий и событий, проблемные аспекты мировой экономики и международных экономических отношений в их взаимосвязи с остальными формами и подсистемами международных отношений, уметь их анализировать, оценивать возможные

варианты развития событий, что повышает эффективность получаемых в ходе лекционных занятий знаний и аналитических навыков.

Студент, приступающий к изучению учебной дисциплины, получает информацию обо всех формах самостоятельной работы по курсу с выделением обязательных форм и специальных, в том числе по выбору.

Успешное изучение дисциплины возможно при самостоятельной систематической работе студентов над нормативной и учебной литературой. Успешное изучение данной дисциплины возможно только при правильной организации самостоятельной работы студента. Желательно ознакомиться с рекомендованной в программе курса литературой и иными источниками информации, дающими дополнительные знания по пройденному в рамках лекционных занятий материалу. При необходимости следует изучить содержание нормативно-правовых актов по заданной теме.

При изучении отдельных проблем курса «Внешекономическая деятельность», особенно теоретического характера, желательно проведение сравнения учебного материала, изложенного в различных учебниках и монографиях, подготовка докладов, направленных на развитие компетенций по типу «уметь» и «владеть навыками».

Основные форматы самостоятельной работы в рамках курса – выполнение традиционных работ по подготовке к практическим занятиям, подготовка к коллоквиуму (собеседованию) в рамках проведения текущей аттестации, подготовка докладов по актуальным проблемам тем, изучаемых в рамках дисциплины курса.

Кроме того, по данной дисциплине в перечень форм самостоятельной работы включены следующие виды:

1. участие в научных студенческих конференциях и семинарах;
2. анализ статистических и фактических материалов по заданной теме, проведение расчетов, составление схем и моделей на основе статистических материалов;
3. поиск (подбор) и обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса.

Текущие консультации студентов по вопросам выполнения заданий по самостоятельной работе и подведение итогов по специальным формам самостоятельной работы проводятся во время плановых аудиторных консультаций преподавателя, а также в электронной форме.

Студент должен понимать, что только он сам, самостоятельно, путем добросовестного усвоения содержания лекций, изучения учебной и дополнительной литературы, смысла и содержания самих правовых норм и практики их применения, путем вдумчивой и добросовестной подготовки к занятиям, может приобрести прочные и глубокие знания по курсу, которые необходимы не только для получения знаний, отвечающих требованиям высшего образования, но и для применения их на практике.

Текущие консультации студентов по вопросам выполнения заданий по самостоятельной работе и подведение итогов по специальным формам самостоятельной работы проводятся во время плановых аудиторных консультаций преподавателя, а также в электронной форме.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс International Economic Activity, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=5254>.

7. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» включающий:

7.1. Перечень компетенций выпускников образовательной программы с указанием результатов обучения (знаний, умений, владений), характеризующих этапы их формирования, описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными несущественным недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже

	«превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

7.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения

5.2.1 Контрольные вопросы

Вопрос	Код компетенции
1. Concept, types and subjects of international economic activity.	ПК-1
2. Effects of international economic activity: macro-and meso- economic level.	ПК-1
3. Export advantages: enterprise level.	ПК-1
4. Risks and problems of export activity.	ПК-1
5. Functions and elements of export-oriented enterprises: Organizational and economical operations.	ПК-1
6. Functions and elements of export-oriented enterprises: Production and Business Operations.	ПК-1
7. Functions and elements of export-oriented enterprises: Operational and Commercial Operations.	ПК-1
8. Structure of international commerce unit: the Russian version.	ПК-1
9. Structure of international commerce unit: the international version.	ПК-1
10. Types of foreign economic operations: the direction and method of organization.	ПК-1
11. Export, import, reexport and reimport operations.	ПК-1
12. Direct and indirect sales in international trade.	ПК-1
13. Types of foreign economic operations: the method of payment. Countertrade transactions and their types.	ПК-1
14. The economic content of the foreign trade contract.	ПК-3

15.	Types of prices used in foreign trade transactions.	ПК-3
16.	Choice of export product and destination.	ПК-1
17.	The concept of the Incoterms, the obligations of the seller and the buyer.	ПК-3
18.	Classification of the Incoterms 2010. Group E and Group F terms.	ПК-3
19.	Classification of the Incoterms 2010. Group C and Group D terms.	ПК-3

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции ПК-1,3

1. International economic activity refers typically to companies and not to regions or states (select one): a) true; b) false.
2. International commerce of traditional goods as well as of brand-name goods as a form of international economic activity is associated with (select one): a) foreign investment in new production facilities; b) financial, credit, and foreign exchange operations; c) export and import of goods and services, purchase and sale of intellectual property rights; d) acquisition of existing production facilities.
3. Organizations that promote foreign trade and investment of other business entities are (select one): a) industrial firms; b) touristic companies; c) national and regional chambers of commerce; d) transportation and logistics companies.
4. One of the advantages of indirect export is (select one): a) payment of remuneration to intermediaries; b) closer contacts producers and customers; c) long-lasting and stable relations between suppliers and consumers; d) provision of all necessary trade services.
5. The economic content of international trade contract typically regards (select one): a) force majeure; b) applicable law; c) delivery terms (Incoterms); d) quality of the goods determination (establishing).
6. The price terms of the international trade contract include (select one): a) technical standards; b) packaging and labelling of goods; c) pre-shipment inspection; d) total contract value.
7. Fixed prices are usually set when signing a foreign trade contract, and they are not subject to revision (select one): a) true; b) false.
8. The payment (financial) terms of the international trade contract include (select one): a) insurance obligation; b) release of claims (complaints); c) delivery terms; d) type of bank settlement operation.
9. Terms of delivery of international sale contract determine (select one): a) settlement currency; b) price currency; distribution (association) of shipping costs; d) price determination mechanism.
10. The Incoterms are reviewed (revised) every ten years to comply with the practice of international trade (check one answer): a) true; b) false.

5.2.3. Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции ПК-1,3

Task 1. Read the case and answer the questions

Case “Trud: Planning International Economic Activity” Characteristics of the enterprise “Trud.”

“Trud” (Labor) is an enterprise for the production of metal tableware appliances (cutlery), one of the largest metal-working in Russia. It is known in the Russian market as a manufacturer of various assortment of cutlery such as household and kitchen knives and other accessories for the house and public catering establishments and axes, cleavers, grinding tools.

History and achievements of the company

The enterprise was established in 1830 and had the name “Kondratov Steel Products Factory”, in 2010 the company celebrated its 180th anniversary. In 1992, a joint-stock company “Trud” was created by privatization from the state-owned company. Over the years of work, the enterprise developed from a small handicraft factory to a modern production complex. A significant experience has been accumulated both in production and in the sales of the Trud products.

“Trud” Strategy

The vision of the company. “Trud” is a dynamically developing company that provides valuable impressions and pleasures to millions of Russians and people in the CIS countries, which gives maximum satisfaction, recognition, favourable conditions and stimulation of work for employees.

Company’s mission. We want to be an example for small Russian companies seeking to work at a global level. At the heart of our uniqueness are market research consistency, the active integration of other companies’ experience, and communications culture.

Business concept company is From good to more profitable.

Key business ideas of the company are active borrowing of the experience of successful companies and markets; Design ideas, products and packaging; Unique communications with consumers, distributors and partners.

Markets and marketing. The main “Trud” ’s economic activity is the production of axes, cleavers and sledgehammers, stainless steel cutlery, kitchen knives and accessories made of stainless steel, grinding tools, tool handles and cutting boards made of wood, tooling and tools. Moreover, the enterprise is involved in trade and procurement activities and services for other organizations. “Trud” is the leader in the production of kitchen knives among domestic producers; it is among two leading domestic producers of economic axes; in sledgehammers, it is in the top three. In table devices, the enterprise takes part of four major producers. Over the past two years, “Trud” has been actively positioning itself in several market segments, one of which is the Hotel-Restaurant-Cafe (HoReCa) and catering service. The company’s mission for the near future is to expand the range through new product groups. The company’s geographical location in Russia’s central part, convenient logistics, allows buyers to receive goods conveniently, avoiding unnecessary overhead. All this ensures the stability of partnerships—the primary market for the products in Moscow. Also, the company’s products are supplied to 62 regions of Russia. The geography of sales extends from Kaliningrad to Petropavlovsk-Kamchatsky. The most important directions of the company’s activity are promoting “Trud” ’s products on the Russian and CIS markets through official dealers and expanding the dealer network and contacts with regional partners. Currently, the dealer network includes 40 partners to sell products for the hospitality industry, houseware, picnic and leisure products, forged hand and garden tools.

“Trud” pays more attention to the support of partner enterprises by consulting dealers of dealerships to familiarize themselves with the features of production, more complete study of the assortment, competitive advantages and presentations of new products, as well as training of “Trud” personnel.

Business directions of the enterprise

Priority of the directions of activity of JSC Trud in 2015 was structured as follows:

1. Business unit “Instrument”.
2. Business unit “Tableware” incl. 2.1. Kitchen and cook knives. 2.2. Cutlery.

Table 1

Structure of revenue by main types of products

Indicator	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
The share of the unit "Instrument" in the total revenue of the enterprise, %	39.8	40.7	42.8	37.4	50.8	59.0	67.2
The share of the unit “Tableware” in the total revenue of the enterprise, %	51.4	52.1	49.3	56.7	45.6	41.0	32.8

The business unit “Tableware.”

The market of cutlery and kitchen utensils is traditionally represented by Russian companies (“Nytva”, “Trud”, “Amet”, etc.) and foreign manufacturers. The total share of Russian producers in tableware, kitchen utensils and knives does not exceed 10% due to distributors’ choice as priority suppliers of producers from South-East Asia (China first). Among domestic manufacturers of cutlery, “Trud” is the leader in production and sales. However, in 2014-2015 it can be given as an expert assessment. There will be a prolongation of decline in Russian production in the CIS market favouring products manufactured in South-East Asia.

Business unit “Instrument.”

The axes market approaches a certain point when deciding which products will dominate on the CIS market Russian or imported ones. The loyalty of Russian end-users conditions the preservation of positions on axes in the market. “Trud” have a deeper range, while at the same time the company’s products are on average 16 per cent more expensive.

Financial and economic situation

Table 2

The “Trud” market shares

Main business areas	Instrument	Kitchen and cook knives	Cutlery
Market share	20%	4%	< 1%
Main competitors	Zubr, Matrix, Stayer, Ermak, Fiskars, Izhstal-TNP	Tramontina, Regent, Elsa, Essa, Bergoff	Pinti, Vitesse, Tescoma, Ikea, Regent, Elsa, Essa, Bergoff Russian cutlery manufacturers

Table 3

Τηε ↔ Τρυδ≈ φινανχιαλ ανδ εχονομικ ινδιχατορσ

Indicator	Value						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Revenue, thousand rubles	300 733	344 804	383 109	306 152	391 302	396 355	458 114
Net profit, thousand rubles	14 967	2 010	15 042	1 239	17 964	742	25
Labor productivity, thousand rubles per person	382,1	420,49	478,28	461,07	499,75	624,18	736,52
Profitability of products (return on sales), %	9,87	3,15	5,62	3,73	7,35	1,8	5,1

Analysis of the company's export activities

The company's products are supplied to Ukraine, Belarus, Kazakhstan, Moldova, Lithuania.

Table 4

“Trud” indicators of export activity

Indicator	Value						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Exports, thousand rubles	35787	42756	48655	26941	36000		
Share of export in revenue, %	11,9	12,4	12,7	8,8	9,2		
Instruments, thousand rubles	16104,15	17102,4	23354,4	14817,55	18000		
Tableware, thousand rubles	19682,85	25653,6	25300,6	12123,45	18000		

According to the table, it is possible to judge the volatility of deliveries of JSC Trud's products to external sales markets. A decrease in the efficiency of the enterprise's foreign economic activity is primarily related to the exacerbation of competition in foreign markets.

Distribution of CIS countries by the share of exports in 2013

A) Tableware - Kazakhstan 37.4%, Ukraine - 35.7%, Moldova - 9.9%, Belarus - 9.6%, Kyrgyzstan - 7.2%;

B) Instrument - Kazakhstan 22.3%, Ukraine - 39.1%, Moldova - 12.5%, Belarus - 17.1%, Lithuania - 8.9%.

Organization of export activities in the enterprise

“Trud” export tasks are following

- studies external competitiveness of goods and ways of its increase,
- studies foreign sales markets, deal with contracts with foreign partners,
- studies foreign competitors,
- deals with issues related to sales in such countries of the CIS and beyond,
- deals with marketing issues in countries using the products of “Trud”,
- calculates the prices of products for each foreign market,
- calculates the efficiency of exports,
- calculates transportation costs,
- collects and studies information on foreign markets and trends in its development,
- develops contract forms for each partner,
- provides the head with information about upcoming tenders, exhibitions and fairs,
- is engaged in the search for new foreign partners for the enterprise and maintains contacts with regular foreign partners,
- prepares documents for participation in international tenders, exhibitions and fairs,
- looks for new foreign markets.

The company vision of developing its foreign economic activity (2013)

Considering the growing competition in foreign markets and pursuing the goal of increasing exports of goods, “Trud” should pay great attention to further developing the commodity distribution network as a tool for effective product sales.

The main direction for development is to establish links with independent marketing organizations - can facilitate the expulsion from the markets of competing enterprises that cooperate with the same agents on less favourable terms.

At present, “Trud” intends to conduct the following activities aimed at developing the distribution network and expanding its sales markets:

- Expansion of the distributive network of “Irita” firm, the official distributor in Kazakhstan By attracting new regional dealers and cooperation with retail trade networks;
- further development of the service network by concluding new contracts for servicing the products of the company “Trud” in the sales territory, as well as creating a warehouse for spare goods based on “Irita”;
- for the practical work on the promotion of “Trud” products, the opening of a representative trade office in Gomel (Republic of Belarus);
- Expansion of the distribution network in Tiraspol (Moldova) through cooperation with existing dealers and search for new partners.

The tasks for the case:

1. To form the **Export Department team** following the budget requirements 200 thousand rubles and markets’ logics served.
2. To share the functions mentioned above between team members.
3. To propose missing values for indicators given in Table 4 (exports, share of export in revenue, export revenues from both business units) for years 2014 and 2015, indicating countries and motivating your choice.
4. To describe the company’s current foreign trade structure by country and business units as well as the future trends in its international commerce according to the suggestions made in p.4.
5. Propose a marketing program (4Ps) for Trud for your national market

Task 2. Calculation of export prices. The South Korean firm received an offer from an American firm to manufacture a refrigerator, subject to December 2014. The contract was signed in January 2015. Delivery date 01.01.2016. The basic price of the refrigerator was \$ 10 million.

Price calculation	\$ mln	Indexes of prices for materials and wage rates from January to December 2015 (by quarters)			
Materials	4,0	Indices (to the previous quarter)			
Labor force	2,0		Prices for materials	Wages	Inflation
Selling prices	10,0	1st quarter (January - March)	101,4	101,2	101,4
		2nd quarter (April - June)	103,5	100,3	103,5
		3rd quarter (July - September)	98,8	100,1	99,3
		4th quarter (October - December)	101,9	99,3	102,1

The task. Calculate the delivery price for the delivery date and payments according to the schemes:

A) the movable price (at the threshold of 4% and the threshold of 7%), based on the fact that half the actual inflation rate would be taken to calculate the final price, the advance is 25% and is paid on January 1, 2015, based on the contract price;

B) the sliding price considers that the payment is quarterly, in fact, at a share of 25% each based on the sliding price formula.

Formulate a record of the contract article “Price” for both alternatives.

Task 3. Practical situation. Incoterms 2020.

Enterprise “Information Technology”, located in Yekaterinburg, purchased a batch of computers in Korea with the basis of delivery of CIF in Perm.

What are the obligations of the parties to execute the contract following the basis?

What is the error of the enterprise in terms of:

- ☐ The use of this Incoterms condition;
- ☐ Transportation logic;
- ☐ What is the correct delivery basis (s) should (s) be applied (s)?

Task 4. Incoterms 2020. Practical situation. Enterprise “Agro-holding”, located in Nizhny Novgorod, plans to import a batch of dried milk from Spain from Valencia (seaport). There are two delivery methods: 1) by sea (through the port of Novorossiysk); 2) by road transport.

Which basic conditions of Incoterms 2010 can be used (specify 3-4 options for each mode of delivery). In each case, indicate the pros and cons of each option for the Russian buyer.

Task 5. Incoterms 2020. The total cost of delivery of goods on DAP terms is 10 thousand dollars, loading and unloading charges at customs - \$ 100, customs clearance at import - \$ 200, delivery of goods from customs office - \$ 100, unloading from the buyer - 100 The total cost of delivery of goods on DDP terms should not be less than a) \$ 10,200; B) \$ 10,300; C) 10,400 dollars; D) \$ 10,500

Task 6. Incoterms 2020. The total cost of delivering goods on EXW terms is \$ 5 thousand, loading and unloading costs in the seller's warehouse - \$ 50, delivering goods to customs - \$ 50, customs clearance for export - \$ 100, loading on a vehicle Buyer - \$ 100. The total cost of delivery of goods on FCA terms should not be less than: a) \$ 5,300; B) \$ 5,200; C) \$ 5100; D) \$ 5,000.

Task 7. Incoterms 2020. The enterprise plans to conclude a contract to sell products to a foreign company for USD 30,000, including packaging costs (factory price). The main transportation is by sea. The delivery costs (in thousands of US dollars) were: export customs clearance and customs duties - 2, handling and transportation costs for delivery to the exporter's port - 2, chartering the vessel - 8, loading - cargo handling in the dock - 2, insurance of the main transportation - 3. Return on expenses of the enterprise - 20%. Determine the prices of EXW, FAS, FOB, CFR, CIF.

Task 8. Incoterms 2020. The Russian exporter plans to conclude a contract to sell foreign products to a foreign company worth \$ 20,000, including packaging costs (factory price). The main transportation is by rail. The delivery costs (in thousands of US dollars) were: expenses for delivery to the railway station - 1, customs clearance fees and customs duties (in the country of the exporter) - 5, the cost of the main transportation - 11, loading and unloading work at the railway station (in the country of the exporter) for the vehicle specified by the buyer - 1, basic transportation insurance - 5, transition customs clearance and customs duties – 1, customs clearance and customs duties (in the country of the importer) - 4, loading and unloading works railway station in importer's country – 2, clearance in the importer's country - 2, delivery of cargo to the train/railway station to the buyer's location - 3. Risks associated with delivery – 2%. Return on expenses of the enterprise - 10%. Determine the price EXW, FCA, CPT, DAP, DDP.

Критерии оценки текущих заданий (кейс–задач)

Критерии оценки	Количество баллов
Превосходно	Студенты правильно отвечают на все поставленные вопросы и корректно выполняют все задания, в том числе творческие
Отлично	Студенты отвечают на все поставленные вопросы и выполняют все задания, допускают ошибки (не более одной грубой или двух поверхностных в зависимости от типа задания)
Очень хорошо	Студенты выполняют все задания, допускают ошибки (не более одной грубой и двух поверхностных в зависимости от типа задания)
Хорошо	Студенты выполняют не все задания (пропускают не более

	одного), допускают ошибки (не более одной-двух грубых и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)
Удовлетворительно	Студенты выполняют не все задания (пропускают более одного, однако выполняют большую их часть), допускают ошибки (не более одной-двух грубых и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)
Неудовлетворительно	Студенты выполняют меньшую часть заданий, допускают ошибки (более одной грубой и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)
Плохо	Студенты выполняют меньшую часть заданий, допускают ошибки в каждом выполненном задании

5.2.4. Проект для оценки сформированности компетенции ПК-1,3 "Create a department of export transactions"

Reference Materials

1. Approximate Provision of the Export Department (in abbreviated form)

1. Purpose and objectives of the Department

1.1. The Department's main task is the organization of the supply of products to the CIS and outside CIS.

1.2 Objectives of the Department of Export and International Business are:

1.2.1 Implementation of measures on product sales to customers in the CIS countries;

1.2.2 Implementation of measures on realization of products to customers outside CIS;

1.2.3 Development of sales tools and programs of sales for new products and markets;

1.2.4 Achievement of the predetermined objectives in terms of sales for single markets and products; the control of cash flow; the cash management of circulation cost.

2. Functions

2.1 The Department of Export and International Business provides the following functions:

2.1.1 Market research conducted in a regional context, as countries in the region share similar political, economic and geographical conditions. The preliminary market subdivision is CIS, EU, Central European countries, the African region, the Middle East, Asia-Pacific, Latin America, North America. The following characteristics for any single market should be assessed and monitored: capacity, consumer preferences, national characteristics, geographic and climatic conditions, the territorial proximity of the market, the relative proximity of competitors from other countries; legislation, tariff barriers, technical and other non-tariff barriers.

2.1.2 Analysis of the product mix: The marketing strategies of competitors aim to explore the potential major players in the market, its competitive advantages in terms of price and performance, and product quality. It features two categories of competition: local producers and foreign exporters.

2.1.3 Selection and search of the trading partner is based on carrying out activities aimed at establishing business contacts, participation at exhibitions (creation of stand with registration or exhibiting products, customer surveys on the site), running advertising campaigns in the countries of the planned deliveries (together with existing foreign partners), contacting Trade Representative of the Russian Federation to foreign states and local chambers of commerce.

2.1.4 Verifying the partner's business standing and solvency by creating a database of information about the CIS region's leading dealers and the far abroad countries, maintaining it up to date. The use of directories and catalogues intermediaries. Processing of client requests.

2.1.5 Realization of contractual negotiations conducted on the premises or in the territory of a potential partner. The organization of charter trips.

2.1.6 The preparation and signing of the contract to find out the basic parameters of the agreement: delivery of products, its amount and characteristics; of the contract price, the contract currency and the currency of payment, the basic terms of delivery, order and delivery times; payment terms, warranties, force majeure, arbitration of disputes if they arise.

2.1.7 Preparation and execution of transaction passport contract with an authorized bank.

2.1.8 Adoption of the delivery schedule and prepare the goods for shipment.

2.1.8 Formation of the goods on a vacation package of documents for customs clearance. Contract (2 copies certified by the seal of the organization), passport of the transaction; Invoice (bill) to be sent with the goods, approved by the seal of the organization, which should include details of the seller, the buyer, the number and date of the contract, price characteristics of goods and Incoterms; waybill (CMR) or TIR Carnets, licenses. Finally, in case of need, certificate of origin.

2.1.9 Customs clearance of goods (in cooperation with the customs broker).

2.1.10 Control of cash flows and analysis of the dynamics, structure and efficiency of export deliveries.

2. Company cases to chose

Case 1. Watercolour paints. Home and Professional Usage. The salary budget for a month is 300 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Kazakhstan, Kirgizstan, Tajikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.

Outside CIS: Argentina, Brazil, Czech Republic, Finland, France, Germany, Greece, Italy, Netherlands, Poland, Portugal, Slovakia, Spain, Switzerland, United Kingdom.

Case 2. Machines for reinforced concrete wall and floor panels. The salary budget for a month is 600 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Azerbaijan, Kazakhstan, Kirgizstan, Tajikistan, Uzbekistan.

Outside CIS: Argentina, Bangladesh, Brazil, China, India, Indonesia, Mexico, Nigeria.

Case 3. Jams and marmalades from wild berries. The salary budget for a month is 300 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Kazakhstan, Moldova.

Outside CIS: Australia, Denmark, France, Germany, Italy, Netherlands, New Zealand, Norway, Sweden, Switzerland and United Kingdom.

Case 4. Ethnic clothing and kitchen textiles. The salary budget for a month is 200 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Azerbaijan, Belarus, Kazakhstan.

Outside CIS: Bulgaria, Germany, Greece, Czech Republic, Slovakia, Turkey.

Case 5. Non-electrical agricultural tools. The salary budget for a month is 200 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Kazakhstan, Kirgizstan, Tajikistan, Uzbekistan.

Outside CIS: Afghanistan, Bangladesh, India, Indonesia, Pakistan.

Case 6. Light commercial vehicles. The salary budget for a month is 500 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Azerbaijan, Kazakhstan, Kirgizstan, Tajikistan, Uzbekistan.

Outside CIS: Bosnia and Herzegovina, Croatia, Egypt, Estonia, Germany, India, Macedonia, Montenegro, Morocco, Nigeria, Poland, Serbia, Turkey.

Case 7. Road construction equipment. The salary budget for a month is 600 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Azerbaijan, Kazakhstan, Kirgizstan, Moldova, Tajikistan, Uzbekistan.

Outside CIS: Algeria, Argentina, Bangladesh, Brazil, Bolivia, India, Indonesia, Morocco, Nigeria, Syria, Venezuela.

Case 8. Nitrogen chemical fertilizers. The salary budget for a month is 800 thousand rubles. The company has sales in the following countries:

CIS: Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kirgizstan, Moldova, Tajikistan, Uzbekistan.

Outside CIS: Argentina, Bangladesh, Brazil, Bolivia, Bosnia and Herzegovina, Croatia, Egypt, Estonia, India, Indonesia, Macedonia, Montenegro, Morocco, Nigeria, Poland, Serbia, Turkey, Venezuela.

The tasks for the case:

1. To form the **Export Department team** following the budget requirements and markets' logics served.
2. To share the functions mentioned above between team members.
3. To describe the company's current foreign trade structure by country and business units and the future trends in its international commerce, to make a plan for the next month and quarter.
4. Propose a marketing program (4Ps) for Trud for one national market among served.

Критерии оценки проекта

Критерии оценки	Количество баллов
Превосходно	Студенты правильно корректно выполняют все задания, в том числе творческие
Отлично	Студенты отвечают на все поставленные вопросы и выполняют все задания, допускают ошибки (не более одной грубой или двух поверхностных в зависимости от типа задания)
Очень хорошо	Студенты выполняют все задания, допускают ошибки (не более одной грубой и двух поверхностных в зависимости от типа задания)
Хорошо	Студенты выполняют не все задания (пропускают не более одного), допускают ошибки (не более одной-двух грубых и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)
Удовлетворительно	Студенты выполняют не все задания (пропускают более одного, однако выполняют большую их часть), допускают ошибки (не более одной-двух грубых и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)
Неудовлетворительно	Студенты выполняют меньшую часть заданий, допускают ошибки (более одной грубой и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)
Плохо	Студенты выполняют меньшую часть заданий, допускают ошибки в каждом выполненном задании

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины «Внешекономическая деятельность»

а) основная литература:

1. Трифонова Е.Ю. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: Учебно-методическое пособие. (E.Trifonova International Economic Activity Tutorial). Фонд электронных образовательных изданий ННГУ. Рег.номер (Registration Number) 1587.17.07 <http://www.lib.unn.ru/students/src/IntEcActivity.pdf>
2. Carpenter, M.A., Dunung, S.P. International Business. Publisher: [Saylor Foundation](https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/international-business), 2011. <https://open.umn.edu/opentextbooks/textbooks/international-business>
3. ЭУК International Economic Activity, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=5254>.

б) дополнительная литература:

1. Karl Farmer, Matthias Schelnast Growth and International Trade (2013) <https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-642-33669-0>

2. Julian Emami Namini International Trade and Multinational Activity Heterogeneity of Firms, Incentives for Foreign Direct Investment, and International Business (2006)
<https://link.springer.com/book/10.1007/3-540-32719-3>
3. Takashi Kamihigashi, Laixun Zhao International Trade and Economic Dynamics (2009)
<https://link.springer.com/book/10.1007/978-3-540-78676-4>

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы

1. The official web site of the International Monetary Fund – URL: <http://www.imf.org/>
2. The official web site of the World Trade Organization – URL: <http://www.wto.org/>
3. The official web site of World Bank – URL: <http://www.worldbank.org/>
4. UN Comtrade Database – URL: <https://comtrade.un.org/data>
5. World Integrated Trade Solution – URL: <https://wits.worldbank.org/>
6. MS Windows 7 (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, идентификатор 47276400),
7. Microsoft Office 2007 Профессиональный + (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, идентификатор 47729513),
8. Kaspersky Endpoint Security 10 for Windows (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Н.И. Лобачевского, №1096-160712-081443-850-73)

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность»

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютером, проектором или ЖК-телевизором, акустической системой и микрофоном (при необходимости), а также доской.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», направленность «Мировая экономика (преподавание на английском языке)».

Авторы

д.э.н., доцент, зав. кафедрой мировой
экономики и таможенного дела

М.Л. Горбунова

Рецензент:
Директор по персоналу ООО «Юнилин»

Г.В. Погодина

Заведующий кафедрой «Мировой экономики и
таможенного дела» ИЭП ННГУ им.

Н.И. Лобачевского, д.э.н., доцент

М.Л. Горбунова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства протокол № 0 от 00.00.0000 .