

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования_
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО

решением президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Управление внешнеэкономической деятельностью

Уровень высшего образования

Специалитет

Направление подготовки / специальность

38.05.02 - Таможенное дело

Направленность образовательной программы

Таможенные операции и таможенный контроль

Форма обучения

очная, заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.02 Управление внешнеэкономической деятельностью относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

2. 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	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
УК-3: Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для достижения поставленной цели	УК-3.1: Определяет свою роль и роли других в команде УК-3.2: Осуществляет командную работу и социальное взаимодействие в команде УК-3.3: Осуществляет постановку целей, формулирует задачи командной работы и предлагает варианты командной стратегии для достижения поставленной цели	УК-3.1: Знать: подходы к формированию команд Уметь: осуществлять распределение ролей в команде Владеть: навыками распределения ролей в команде УК-3.2: Знать: основы командной работы и социального взаимодействия в команде Уметь: использовать практические подходы в командной работе и социальном взаимодействии в команде Владеть: навыками командной работы и социального взаимодействия в команде УК-3.3: Знать: подходы к постановке целей и задач командной работы Уметь: осуществлять постановку целей и задач командной работы Владеть: навыками постановки целей и задач командной работы	Деловая игра Доклад-презентация Кейс-задача Практическое задание	Зачёт: Контрольные вопросы
ПК-13: Способность	ПК-13.1: Организует отбор, расстановку кадров,	ПК-13.1: Знать: особенности	Деловая игра Доклад-презентация	Зачёт:

<p>организовывать отбор, расстановку кадров, планировать профессиональное обучение и аттестацию кадрового состава таможен (таможенного поста), организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг, формировать систему мотивации и стимулирования сотрудников, служащих и работников и их структурных подразделений, осуществлять контроль за деятельностью групп сотрудников, служащих и работников</p>	<p>планирует профессиональное обучение и аттестацию кадрового состава таможен (таможенного поста) ПК-13.2: Организует деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг, формировать систему мотивации и стимулирования сотрудников, служащих и работников и их структурных подразделений, осуществлять контроль за деятельностью групп сотрудников, служащих и работников</p>	<p>организации работы кадрового состава в процессах организация и осуществление ВЭД на предприятии Уметь: использовать практические подходы в расстановке кадров в процессах организация и осуществление ВЭД на предприятии Владеть: практическими подходами при оценке кадров в процессах организация и осуществление ВЭД на предприятии</p> <p>ПК-13.2: Знать: основы организации деятельности исполнителей при осуществлении ВЭД на предприятии Уметь: использовать практические подходы в организации деятельности исполнителей при осуществлении ВЭД на предприятии Владеть: : практическими подходами в организации деятельности исполнителей при осуществлении ВЭД на предприятии</p>	<p>Кейс-задача Практическое задание</p>	<p>Контрольные вопросы</p>
---	---	--	---	----------------------------

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная	заочная
Общая трудоемкость, з.е.	3	3
Часов по учебному плану	108	108
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		
- занятия лекционного типа	0	0
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	42	14
- КСР	1	1
самостоятельная работа	65	89
Промежуточная аттестация	0 Зачёт	4 Зачёт

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)		в том числе							
			Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них						Самостоятельная работа обучающегося, часы	
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа (практические занятия/лабораторные работы), часы		Всего			
	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ	ОФ	ЗФ
Раздел 1. Организация внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия и ее эффективность	70	69	0	0	30	10	30	10	40	59
Раздел 2 . Процессный подход в управлении внешнеэкономической деятельностью	37	34	0	0	12	4	12	4	25	30
Аттестация	0	4								
КСР	1	1					1	1		
Итого	108	108	0	0	42	14	43	15	65	89

Содержание разделов и тем дисциплины

Раздел 1. Организация внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия

Внешеэкономическая деятельность (ВЭД): сущность и основы организации ВЭД на предприятии.

Экономическая характеристика видов и форм внешнеэкономической деятельности. Роль внешнеторговых операций во внешнеэкономической деятельности предприятия. Внешняя среда при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Выбор иностранного партнера, классификация иностранных контрагентов. Факторы, определяющие выбор иностранного партнера Организация внешнеэкономической деятельности на предприятии. Показатели экономической эффективности экспортных операций. Оценка экономической эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

Раздел 2. Процессный подход в управлении внешнеэкономической деятельностью

Преимущества процессного подхода в управлении ВЭД. Процесс и подпроцессы осуществления ВЭД на предприятии. Подпроцесс «Исполнения внешнеторгового контракта». Матрица взаимодействия по процессу «Осуществление ВЭД». Цифровизация процессов взаимодействия участников ВЭД с таможенными структурами. Цифровая платформа РЭЦ "Мой экспорт"

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "Управление внешнеэкономической деятельностью" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=5223>).

Иные учебно-методические материалы: Управление внешнеэкономической деятельностью : учебно-методическое пособие / М. Л. Горбунова, Е. Ю. Ливанова, Т. С. Морозова [и др.] ; ННГУ им. Н. И. Лобачевского. - Нижний Новгород : Изд-во ННГУ, 2019. - 91 с. - Текст : электронный.

Постоянная ссылка на документ: <http://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=795096&idb=0>

Авторы: Горбунова М. Л., Ливанова Е. Ю., Морозова Т. С., Приказчикова Ю. В., Фролова О. Н.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Деловая игра) для оценки сформированности компетенции УК-3:

Деловая игра «Отдел внешнеэкономической деятельности на предприятии», проводится на завершающем этапе изучения Раздела 1 дисциплины.

Деловая игра «Организация отдела внешнеэкономической деятельности на предприятии» проводится в три этапа.

Первый этап деловой игры, предусматривающий формирование команды участников - рабочей группы по созданию отдела экспорта, анализ справочной документации. (ориентирован на оценку сформированности компетенции УК-3)

Второй этап деловой игры предусматривает подготовку презентации проекта создаваемого подразделения с учетом штатного расписания, ФОТ, региональных особенностей: (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Третий этап деловой игры заключается в - презентации проекта подразделения: (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Описание деловой игры подробно представлено в ФОС.

Деловая игра «Процессный подход в управлении внешнеэкономической деятельностью предприятия», проводится на завершающем этапе изучения Раздела 2.

Первый этап деловой игры предусматривает - разделение группы на команды (рабочие группы по управлению ВЭД на предприятии), ознакомление со справочным материалом и обсуждение общих целевых установок и порядка действий, обсуждение процессного подхода в управлении внешнеэкономической деятельностью на предприятии (подпроцессы, матрица ответственности), распределение функций внутри команды: (ориентирован на оценку сформированности компетенции УК-3)

Второй этап деловой игры предусматривает - разработку матрицы взаимодействия по процессу «Осуществление ВЭД» на предприятии, разработку матрицы взаимодействия по подпроцессу

«Исполнение внешнеторгового контракта», подготовку презентации проекта процессного подхода в управление ВЭД на предприятии: (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Третий этап деловой игры предусматривает – презентацию проекта (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Деловая игра) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

Деловая игра «Отдел внешнеэкономической деятельности на предприятии», проводится на завершающем этапе изучения Раздела 1 дисциплины.

Деловая игра «Организация отдела внешнеэкономической деятельности на предприятии» проводится в три этапа.

Первый этап деловой игры, предусматривающий формирование команды участников- рабочей группы по созданию отдела экспорта, анализ справочной документации. (ориентирован на оценку сформированности компетенции УК-3)

Второй этап деловой игры предусматривает подготовку презентации проекта создаваемого подразделения с учетом штатного расписания, ФОТ, региональных особенностей: (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Третий этап деловой игры заключается в - презентации проекта подразделения: (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Описание деловой игры подробно представлено в ФОС.

Деловая игра «Процессный подход в управлении внешнеэкономической деятельностью предприятия», проводится на завершающем этапе изучения Раздела 2.

Первый этап деловой игры предусматривает - разделение группы на команды (рабочие группы по управлению ВЭД на предприятии), ознакомление со справочным материалом и обсуждение общих целевых установок и порядка действий, обсуждение процессного подхода в управлении внешнеэкономической деятельностью на предприятии (подпроцессы, матрица ответственности), распределение функций внутри команды:(ориентирован на оценку сформированности компетенции УК-3)

Второй этап деловой игры предусматривает - разработку матрицы взаимодействия по процессу «Осуществление ВЭД» на предприятии, разработку матрицы взаимодействия по подпроцессу «Исполнение внешнеторгового контракта», подготовку презентации проекта процессного подхода в управление ВЭД на предприятии: (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Третий этап деловой игры предусматривает – презентацию проекта (ориентирован на оценку сформированности компетенции ПК-13).

Критерии оценивания (оценочное средство - Деловая игра)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена деловая игра, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующей компетенции
отлично	Компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена деловая игра, сформированы на уровне не ниже «отлично»
очень хорошо	Компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена деловая игра, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
хорошо	Компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена деловая игра, сформированы на уровне не ниже «хорошо»
удовлетворительно	Компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена деловая игра, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно»
неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция (части компетенций) сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
плохо	Хотя бы одна компетенция (части компетенций) сформирована на уровне «плохо»

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции УК-3:

а

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Доклад-презентация) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

Доклады презентации

Цифровая платформа "Мой экспорт" - ИС «Одно окно»

В Российской Федерации помощь и поддержку участникам ВЭД -экспортерам оказывают государственные структуры – Министерство промышленности и торговли Российской Федерации, Российский экспортный центр (РЭЦ), Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ).

При подготовке и реализации экспорта компания-экспортер на каждом этапе взаимодействует как с государственными структурами, так и с международными посредниками.

ИС «Одно окно» является одним из фокусов национального проекта «Международная кооперация и экспорт», который направлен на увеличение экспорта несырьевых неэнергетических товаров.

«Одно окно» – комплексная цифровая экосистема, которая призвана обеспечить бизнесу онлайн доступ из одной точки к государственным и иным услугам, сопровождающим выход компаний на экспорт. Сервисы этой системы обеспечат решение основных задач бизнеса на каждом этапе экспортного цикла – от получения необходимых компетенций и поиска контрагентов до оформления экспортной сделки с использованием государственных сервисов и услуг РЭЦ (2020 г.).

«Председатель Правительства принял решение создать рабочую группу, которая занимается разработкой новых цифровых сервисов для экспортеров. В неё вошло более 30 ведомств. В частности, в тех сервисах, которые мы сегодня представляем, было занято 11 ведомств, причем для того, чтобы они выполняли те функции, о которых мы сегодня говорим, нужно было наладить обмен 40 видов различных данных. Для этой работы нам потребовалось разработать 2 проекта федеральных законов, принять 6 постановлений и 3 распоряжения Правительства. Кроме того, оказалось, что ряд ведомств не участвует в электронном документообороте. Потребовалось изменить подход ведомств к вопросам работы с бумагами и к тому, что вообще понимается под цифровизацией. Мы с самого начала отказались от сканирования документов, использования PDF файлов, и перешли к электронному обмену сведениями. Это потребовало определенных усилий, но в целом мы сегодня выходим на тот продукт, который будет представлен» (РЭЦ 2020 г.)

- Доклад-презентация выполняется студентами в мини-группах (3-4 человека) (ориентирован на оценку сформированности компетенции УК -3, ПК-13)
- Для подготовки доклада-презентации необходимо - ознакомиться с информацией, представленной на сайте РЭЦ <https://myexport.exportcenter.ru/services/business/>
- Студенты в мини-группах выбирают из каталога сервисов, представленных на Цифровой платформе «Мой экспорт» для анализа:
 1. Аналитические отчеты и исследования
 2. Меры государственной поддержки
 3. Правовая поддержка
 4. Продвижение на внешние рынки
 5. Сопровождение экспортных поставок
 6. Финансовые продукты
 7. Обучение ВЭД
- В докладе – презентации необходимо описать и структурировать выбранные сервисы на Цифровой платформе «Мой экспорт» и выделить преимущества для участников ВЭД.
- Сделать выводы о том, как Цифровизация процессов в рамках экосистемы «Одно окно» влияет на взаимодействия участников ВЭД с таможенными структурами и другими государственными структурами.

Оценка перспектив страны для экспорта

- Доклад-презентация выполняется студентами в мини-группах (3-4 человека) (ориентирован на оценку сформированности компетенции УК -3, ПК-13)
- Студенты в мини-группах выбирают страну из перечня: Студенты в мини-группах выбирают страну из перечня:

Азербайджан, Узбекистан, Таджикистан, Туркмения, Аргентина, Бразилия, Вьетнам, Египет, Индия, Иран, Китай, ОАЭ, Саудовская Аравия, Турция, Эфиопия и другие страны.

- Для подготовки доклада-презентации необходимо ознакомиться с информацией о перспективности несырьевого экспорта в указанные страны на сайте РЭЦ.
- В докладе – презентации необходимо представить данные по экспорту в выбранную страну за анализируемый период и сделать выводы о перспективах экспорта.

Участники ВЭД – Уполномоченные экономические операторы (УЭО)

В Платформе мероприятий по реализации Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации на первом этапе (2021-2024 гг.) одной из приоритетных целей в плане мероприятий является развитие института Уполномоченного экономического оператора (далее-УЭО) на основе международных стандартов.

Статус УЭО позволяет уменьшить для участников ВЭД количество контрольных мероприятий, обеспечивая при этом прозрачность осуществляемой ими внешнеторговой деятельности, нацеленность на полное и своевременное соблюдение установленных законодательством требований, в т.ч. достоверность заявляемых таможенным органом сведений.

Реестр Уполномоченных экономических операторов // <https://customs.gov.ru/folder/720>

- Доклад-презентация выполняется студентами в мини-группах (3-4 человека) (ориентирован на оценку сформированности компетенции УК -3, ПК-13)
- Для подготовки доклада-презентации необходимо - ознакомиться с информацией, представленной на сайте ФТС РФ по развитию института УЭО.
- Перечислить нормативные документы регламентирующие деятельность УЭО в ЕАЭС и на международном уровне. Условия включения в реестр УЭО в РФ и других странах ЕАЭС.
- Характеристика свидетельств УЭО в соответствии с ТК ЕАЭС и специальные упрощения для УЭО в соответствии с типом свидетельства. Статистические данные по количеству УЭО в РФ и других странах ЕАЭС в текущий период.
- Взаимодействие таможенных органов РФ и УЭО в текущий период.
- Описать и структурировать внешнеэкономическую деятельность конкретного участника ВЭД – УЭО. Выбор участника ВЭД -УЭО студенты осуществляют самостоятельно из Реестра УЭО.

Критерии оценивания (оценочное средство - Доклад-презентация)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Доклад - презентация безупречен по логике изложения и оформлению, в ходе

Оценка	Критерии оценивания
	презентации продемонстрировано умение аргументировано отстаивать собственные идеи и выводы
отлично	Доклад - презентация логичен и нагляден, в ходе презентации продемонстрировано умение отстаивать собственные идеи и выводы
очень хорошо	Доклад - презентация логичен и нагляден, нечетко сформулированы выводы, имеются незначительные недостатки в оформлении презентации; в ходе презентации продемонстрировано знание содержательных моментов доклада
хорошо	Доклад - презентация логичен и нагляден, нечетко сформулированы выводы, имеются существенные недостатки в оформлении презентации; в ходе презентации продемонстрировано знание содержательных моментов доклада с определенными упущениями в ответах на вопросы
удовлетворительно	Доклад - презентация выполнен, вместе с тем в презентации есть недостатки, снижающие ее теоретическую и практическую ценность, нарушена логичность изложения, допущены отступления от требований по оформлению материала; в ходе презентации проявляется неуверенное владение материалом доклада
неудовлетворительно	Доклад - презентация отражает только поверхностные аспекты, в ходе презентации выявляется, что студенты не владеют изложенным материалом: не знают содержания понятий и концепций
плохо	Доклад - презентация не отвечает требованиям, студенты не владеют материалом, представленным в ней

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции УК-3:

1. «Организация ВЭД на уровне предприятия». Кейс «Опыт внешнеэкономической деятельности Аргус-спектр» имеет целью анализ видов и форм ВЭД на внешнем рынке. (Управление внешнеэкономической деятельностью : учебно-методическое пособие).
2. «Процессный подход в управлении внешнеэкономической деятельностью». Кейс «Подпроцесс «Осуществление ВЭД» в компании ООО Аллюрь». (Управление внешнеэкономической деятельностью : учебно-методическое пособие).

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задача) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

1. «Организация ВЭД на уровне предприятия». Кейс «Опыт внешнеэкономической деятельности Аргус-спектр» имеет целью анализ видов и форм ВЭД на внешнем рынке. (Управление внешнеэкономической деятельностью : учебно-методическое пособие).

2. «Процессный подход в управлении внешнеэкономической деятельностью». Кейс «Подпроцесс «Осуществление ВЭД» в компании ООО Аллюрь».
(Управление внешнеэкономической деятельностью : учебно-методическое пособие).

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задача)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Студенты правильно отвечают на все вопросы кейс-задачи, допускают ошибки (одна грубая и одна -две поверхностные ошибки)
не зачтено	Студенты допускают грубые ошибки при ответе на все вопросы кейс-задачи

5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-3:

Практическое задание 1

Министерство здравоохранения объявило тендер на поставку лекарственных препаратов. Данные о претендентах представлены в таблице. Определить победителя из числа претендентов, используя бальный метод (метод ранжирования).

Наименование показателей	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Принадлежность капитала	Национальная	Иностранная	Совместно с иностранной
Характер деятельности фирмы	Посредническая	Торгово-производственная	Производственная
Цена за поставленную продукцию, евро	62000	68000	72000
Получение кредита	Предоставляет кредит на 0,5 года	Предоставляет кредит на 1 год	Кредит не предоставляет

Практическое задание 2

Выбрать контрагента из стран – партнеров для осуществления экспортной сделки, используя метод балльных оценок (метод ранжирования). Использовать показатель данной таблицы

Оценочные критерии	Страны - импортеры		
	А	В	С
Торгово-политические отношения со страной контрагента	Торговые отношения не значительные	Хороший торговый контакт	Стабильные торговые связи
Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки, %	22	12	9
Конкуренция по данному товару	Нет конкуренции	Высокая рекламная активность	Ценовая война
Финансовое состояние фирмы контрагента	Кредитно - способна	Нет сведений	Стабильное
Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	Риск с поставками	Минимальный	Риск, связанный с вывозом прибыли
Деловая репутация фирмы контрагента	Высокий имидж в деловом мире	Добросовестно выполняет обязательства	Имели место несвоевременные платежи

Практическое задание 3

Выберите страну-партнера для ведения деятельности методом ранжирования по интегральному показателю. Объясните присвоение весов и баллов.

1 критерий: Торгово – политические отношения со страной

Страна А: торговые связи минимальные; Страна В: хороший торговый контракт; страна С: устойчивые торговые связи

2 критерий: Конкуренция по данному товару на рынке в стране с позиции барьеров входа на рынок

Страна А: монополизация рынка (жесткая олигополия); Страна В: конкуренция среди ведущих фирм на рынке (расплывчатая олигополия); Страна С: ценовая война (совершенная конкуренция)

3 критерий: Коммерческий риск, связанный с реализацией товара

Страна А: минимальный; Страна В: риск, связанный с вывозом прибыли; Страна С: риск с поставками

4 критерий: Предполагаемая рентабельность реализации товара на рынке

Страна А: 20%; Страна В: 10%; Страна С: 1%

5 критерий: Сила поставщиков на рынке в стране

Страна А: высокая власть поставщиков; В: имеется некоторая власть поставщиков; страна С: отсутствие власти поставщиков

1 этап. Ранжирование факторов в зависимости от степени значимости для ведения бизнеса в той или иной стране.

Рассмотрим принцип ранжирования факторов по степени значимости.

Из представленных факторов, в первую очередь, необходимо провести анализ уровня конкуренции на рынке целевой страны, так как в случае высокой монополизации рынка выход компании в ту или иную страну может быть нецелесообразен и не будет необходимости в получении информации по другим выделенным аспектам.

Далее следует проанализировать ситуацию с предполагаемой прибыльностью на рынке, чтобы сделать вывод о потенциальной рентабельности по реализации продукции. Так, более монополизированный рынок даст возможность получить большую прибыль, а на рынке, где наблюдается ценовая война, будут сложности с получением прибыли в долгосрочной перспективе.

Третьим по значимости фактором является коммерческий риск, связанный с реализацией товара. В случае большого риска не будет смысла делать выбор в пользу соответствующей страны.

Рентабельности и коммерческому риску следует присвоить веса, различающиеся между собой незначительно в связи с тем, что, даже если потенциально прибыль может быть высокой, может возникнуть, например, риск, связанный с вывозом прибыли из страны.

Сила поставщика также должна учитываться, так как данный критерий покажет, легко ли найти поставщика в стране, возможно ли будет быстро переключиться на поставщика, предлагающего аналогичные ресурсы. Однако этот фактор является менее важным в случае организации совместных предприятий, так как в подавляющем большинстве случаев у локальной компании, с которой предполагается объединение, налажены каналы с поставщиками ресурсов.

Кроме этого, следует провести анализ торгово-политических отношений с целевой страной несмотря на то, что этот фактор не будет иметь первостепенную значимость, так как изначально предполагается, что страновой выбор будет обоснован руководством компании, т.е. будут определены страны, наиболее подходящие для ведения бизнеса после первоначального их скрининга. Данный фактор включен в рассмотрение только как сравнительный аспект (т.е. отношения с какой страной более выгодные и стабильные).

2 этап. Объясним присвоение баллов, характеризующих ситуацию в целевой стране по фактору «Конкуренция по данному товару на рынке в стране с позиции барьеров входа на рынок». Так, данному фактору присваиваем балл 2 в стране А, балл 3 в стране В и балл 5 в стране С. Такое распределение баллов можно объяснить следующим образом: при ценовой войне рыночные доли компаний равны, рыночной власти фирм на таком рынке не наблюдается, стратегический барьер по конкуренции отсутствует, в связи с чем, новым компаниям легко войти на рынок страны 3, рынок свободный с позиции барьеров входа. Балл 3 в стране В свидетельствует о наличии барьеров, на такой рынок войти сложнее, однако рынок носит характер расплывчатой олигополии (8-10 фирм преобладают на рынке по рыночным долям), и, несмотря на имеющуюся власть лидирующих фирм, рынок не максимально концентрирован, войти на него можно. Балл 2 в стране А присваивается в связи с частичным блокированием входа на рынок по уровню конкуренции, так как рынок контролируется незначительным количеством участников (при жесткой олигополии 2-3 фирмы преобладают на рынке по рыночным долям). Если бы рынок характеризовался монополией, то вход новых участников был бы полностью блокирован и невозможен, присваиваемый балл был бы равен 1.

3 этап. Построим таблицу, в которую сведем результаты анализа факторов по степени значимости и анализа складывающейся ситуации по различным факторам (табл.1).

Таблица 1

Расчет интегрального показателя при выборе целевой страны

Фактор	Вес , %	Страна А		Страна В		Страна С	
		Балл	Произведение веса на балл	Балл	Произведение веса на балл	Балл	Произведение веса на балл
Торгово-политические отношения со страной	5	2	0,1	3	0,15	5	0,25
Конкуренция по данному товару в стране	35	2	0,7	3	1,05	5	1,75
Коммерческий риск, связанный с реализацией товара	20	4	0,8	2	0,4	3	0,6
Предполагаемая рентабельность							

реализации товара на рынке	25	4	1,0	3	0,75	1	0,25
Сила поставщиков на рынке	15	2	0,3	3	0,45	5	0,75
Итого	100	-	2,9	-	2,8	-	3,6

Таким образом, по совокупности внешних факторов Страна С является более привлекательной для ведения бизнеса в данной отрасли.

Практическое задание 4.

Проведите сравнительный анализ экономической эффективности экспортной операций с учетом изменения курса валют. *Исходные данные* в табл.2 (показатели строк 1-7). Расчеты вести в табличной форме согласно инструкциям (показатели 8-15). Рассчитать показатели. Сделать выводы по результатам расчетов.

Таблица 2

Сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учетом изменения курса валют

№ n/ n	Показатели	Годы	
		первый	второй
1	Количество единиц продукции, шт.	100	100
2	Себестоимость производства единицы продукции, руб.	18000	18000
3	Цена единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	24000	24000
4	Экспортная цена единицы продукции, долл.	600	600
5	Затраты на реализацию единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	1000	1000
6	Затраты на реализацию единицы продукции на внешнем рынке, долл.	40	40

7	Курсы валют, руб./долл.	55,45	59,29
8	Себестоимость производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.1*(стр.2+стр.5)), тыс. руб.		
9	Себестоимость производства и реализации продукции на внешнем рынке (стр.1*(стр.2+(стр.6*стр.7))), тыс. руб.		
10	Доходы от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.1*стр.3), тыс. руб.		
11	Доходы от экспорта продукции (стр.1*стр.4*стр.7), тыс. руб.		
12	Прибыль от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.10 - стр.8), тыс. руб.		
13	Прибыль от экспорта (стр.11- стр.9), тыс. руб.		
14	Эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.12: стр.8)*100%		
15	Эффективность экспорта продукции (стр.13:стр.9)*100%		

Практическое задание 5.

Проведите сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учетом изменения курса валют и других экономических показателей (табл.3). Рассчитайте показатели по аналогии с предыдущим заданием. Сравните полученные результаты в задаче 4 и задаче 5. Сделайте выводы.

Таблица 3

Показатели эффективности экспортной операции

№ n/ n	Показатели	Годы	
		первый	второй
1	Количество единиц продукции, шт.	100	100
2	Себестоимость производства единицы продукции, руб.	18000	19000

3	Цена единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	24000	25 000
4	Экспортная цена единицы продукции, долл.	600	600
5	Затраты на реализацию единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	1000	1100
6	Затраты на реализацию единицы продукции на внешнем рынке, долл.	40	50

5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-13:

Практическое задание 1

Министерство здравоохранения объявило тендер на поставку лекарственных препаратов. Данные о претендентах представлены в таблице. Определить победителя из числа претендентов, используя балльный метод (метод ранжирования).

Наименование показателей	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Принадлежность капитала	Национальная	Иностранная	Совместно с иностранной
Характер деятельности фирмы	Посредническая	Торгово-производственная	Производственная
Цена за поставленную продукцию, евро	62000	68000	72000
Получение кредита	Предоставляет кредит на 0,5 года	Предоставляет кредит на 1 год	Кредит не предоставляет

Практическое задание 2

Выбрать контрагента из стран – партнеров для осуществления экспортной сделки, используя метод балльных оценок (метод ранжирования). Использовать показатель данной таблицы

Оценочные критерии	Страны - импортеры		
	А	В	С
Торгово-политические отношения со страной контрагента	Торговые отношения незначительные	Хороший торговый контакт	Стабильные торговые связи
Предполагаемая рентабельность коммерческой сделки, %	22	12	9
Конкуренция по данному товару	Нет конкуренции	Высокая рекламная активность	Ценовая война
Финансовое состояние фирмы контрагента	Кредитно - способна	Нет сведений	Стабильное
Коммерческий риск, связанный с реализацией контракта	Риск с поставками	Минимальный	Риск, связанный с вывозом прибыли
Деловая репутация фирмы контрагента	Высокий имидж в деловом мире	Добросовестно выполняет обязательства	Имели место несвоевременные платежи

Практическое задание 3

Выберите страну-партнера для ведения деятельности методом ранжирования по интегральному показателю. Объясните присвоение весов и баллов.

1 критерий: Торгово – политические отношения со страной

Страна А: торговые связи минимальные; Страна В: хороший торговый контракт; страна С: устойчивые торговые связи

2 критерий: Конкуренция по данному товару на рынке в стране с позиции барьеров входа на рынок

Страна А: монополизация рынка (жесткая олигополия); Страна В: конкуренция среди ведущих фирм на рынке (расплывчатая олигополия); Страна С: ценовая война (совершенная конкуренция)

3 критерий: Коммерческий риск, связанный с реализацией товара

Страна А: минимальный; Страна В: риск, связанный с вывозом прибыли; Страна С: риск с поставками

4 критерий: Предполагаемая рентабельность реализации товара на рынке

Страна А: 20%; Страна В: 10%; Страна С: 1%

5 критерий: Сила поставщиков на рынке в стране

Страна А: высокая власть поставщиков; В: имеется некоторая власть поставщиков; страна С: отсутствие власти поставщиков

1 этап. Ранжирование факторов в зависимости от степени значимости для ведения бизнеса в той или иной стране.

Рассмотрим принцип ранжирования факторов по степени значимости.

Из представленных факторов, в первую очередь, необходимо провести анализ уровня конкуренции на рынке целевой страны, так как в случае высокой монополизации рынка выход компании в ту или иную страну может быть нецелесообразен и не будет необходимости в получении информации по другим выделенным аспектам.

Далее следует проанализировать ситуацию с предполагаемой прибыльностью на рынке, чтобы сделать вывод о потенциальной рентабельности по реализации продукции. Так, более монополизированный рынок даст возможность получить большую прибыль, а на рынке, где наблюдается ценовая война, будут сложности с получением прибыли в долгосрочной перспективе.

Третьим по значимости фактором является коммерческий риск, связанный с реализацией товара. В случае большого риска не будет смысла делать выбор в пользу соответствующей страны.

Рентабельности и коммерческому риску следует присвоить веса, различающиеся между собой незначительно в связи с тем, что, даже если потенциально прибыль может быть высокой, может возникнуть, например, риск, связанный с вывозом прибыли из страны.

Сила поставщика также должна учитываться, так как данный критерий покажет, легко ли найти поставщика в стране, возможно ли будет быстро переключиться на поставщика, предлагающего аналогичные ресурсы. Однако этот фактор является менее важным в случае организации совместных предприятий, так как в подавляющем большинстве случаев у локальной компании, с которой предполагается объединение, налажены каналы с поставщиками ресурсов.

Кроме этого, следует провести анализ торгово-политических отношений с целевой страной несмотря на то, что этот фактор не будет иметь первостепенную значимость, так как изначально предполагается, что страновой выбор будет обоснован руководством компании, т.е. будут определены страны, наиболее подходящие для ведения бизнеса после первоначального их скрининга. Данный фактор включен в рассмотрение только как сравнительный аспект (т.е. отношения с какой страной более выгодные и стабильные).

2 этап. Объясним присвоение баллов, характеризующих ситуацию в целевой стране по фактору «Конкуренция по данному товару на рынке в стране с позиции барьеров входа на рынок». Так, данному фактору присваиваем балл 2 в стране А, балл 3 в стране В и балл 5 в стране С. Такое распределение баллов можно объяснить следующим образом: при ценовой войне рыночные доли компаний равны, рыночной власти фирм на таком рынке не наблюдается, стратегический

барьер по конкуренции отсутствует, в связи с чем, новым компаниям легко войти на рынок страны З, рынок свободный с позиции барьеров входа. Балл 3 в стране В свидетельствует о наличии барьеров, на такой рынок войти сложнее, однако рынок носит характер расплывчатой олигополии (8-10 фирм преобладают на рынке по рыночным долям), и, несмотря на имеющуюся власть лидирующих фирм, рынок не максимально концентрирован, войти на него можно. Балл 2 в стране А присваивается в связи с частичным блокированием входа на рынок по уровню конкуренции, так как рынок контролируется незначительным количеством участников (при жесткой олигополии 2-3 фирмы преобладают на рынке по рыночным долям). Если бы рынок характеризовался монополией, то вход новых участников был бы полностью блокирован и невозможен, присваиваемый балл был бы равен 1.

3 этап. Построим таблицу, в которую сведем результаты анализа факторов по степени значимости и анализа складывающейся ситуации по различным факторам (табл.1).

Таблица 1

Расчет интегрального показателя при выборе целевой страны

Фактор	Вес , %	Страна А		Страна В		Страна С	
		Балл	Произведение веса на балл	Балл	Произведение веса на балл	Балл	Произведени е веса на балл
Торгово-политические отношения со страной	5	2	0,1	3	0,15	5	0,25
Конкуренция по данному товару в стране	35	2	0,7	3	1,05	5	1,75
Коммерческий риск, связанный с реализацией товара	20	4	0,8	2	0,4	3	0,6
Предполагаемая рентабельность реализации товара на рынке	25	4	1,0	3	0,75	1	0,25
Сила поставщиков на	15	2	0,3	3	0,45	5	0,75

рынке							
Итого	100	-	2,9	-	2,8	-	3,6

Таким образом, по совокупности внешних факторов Страна С является более привлекательной для ведения бизнеса в данной отрасли.

Практическое задание 4.

Проведите сравнительный анализ экономической эффективности экспортной операций с учетом изменения курса валют. *Исходные данные* в табл.2 (показатели строк 1-7). Расчеты вести в табличной форме согласно инструкциям (показатели 8-15). Рассчитать показатели. Сделать выводы по результатам расчетов.

Таблица 2

Сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учетом изменения курса валют

№ n/ n	Показатели	Годы	
		первый	второй
1	Количество единиц продукции, шт.	100	100
2	Себестоимость производства единицы продукции, руб.	18000	18000
3	Цена единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	24000	24000
4	Экспортная цена единицы продукции, долл.	600	600
5	Затраты на реализацию единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	1000	1000
6	Затраты на реализацию единицы продукции на внешнем рынке, долл.	40	40
7	Курсы валют, руб./долл.	55,45	59,29
8	Себестоимость производства и реализации продукции на		

	внутреннем рынке (стр.1*(стр.2+стр.5)), тыс. руб.		
9	Себестоимость производства и реализации продукции на внешнем рынке (стр.1*(стр.2+(стр.6*стр.7)), тыс. руб.		
10	Доходы от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.1*стр.3), тыс. руб.		
11	Доходы от экспорта продукции (стр.1*стр.4*стр.7), тыс. руб.		
12	Прибыль от производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.10 - стр.8), тыс. руб.		
13	Прибыль от экспорта (стр.11- стр.9), тыс. руб.		
14	Эффективность производства и реализации продукции на внутреннем рынке (стр.12: стр.8)*100%		
15	Эффективность экспорта продукции (стр.13:стр.9)*100%		

Практическое задание 5.

Проведите сравнительный анализ экономической эффективности экспортных операций с учетом изменения курса валют и других экономических показателей (табл.3). Рассчитайте показатели по аналогии с предыдущим заданием. Сравните полученные результаты в задаче 4 и задаче 5. Сделайте выводы.

Таблица 3

Показатели эффективности экспортной операции

№ п/ п	Показатели	Годы	
		первый	второй
1	Количество единиц продукции, шт.	100	100
2	Себестоимость производства единицы продукции, руб.	18000	19000
3	Цена единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	24000	25000
4	Экспортная цена единицы продукции, долл.	600	600

5	Затраты на реализацию единицы продукции на внутреннем рынке, руб.	1000	1100
6	Затраты на реализацию единицы продукции на внешнем рынке, долл.	40	50

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Студенты выполняют все задания, допускают ошибки (не более одной -двух грубых и двух поверхностных в зависимости от типа задания)
не зачтено	Студенты выполняют меньшую часть заданий, допускают ошибки (более двух-трех грубых и ряд поверхностных в зависимости от типа задания)

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения 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. Ошибок нет.	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	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельным и несуществ	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов

			не в полном объеме	в полном объеме, но некоторые с недочетами	некоторые с недочетами	енными недочетам и, выполнены все задания в полном объеме	
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. 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 некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторым и недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	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».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «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»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-3

1. Виды и формы ВЭД

1. Функции ВЭД на предприятии: производственно-хозяйственная деятельность
1. Функции ВЭД на предприятии: организационно-экономическая деятельность
1. Функции ВЭД на предприятии: оперативно-коммерческая деятельность
1. Факторы внешней среды при осуществлении ВЭД
1. Способы организации внешнеэкономической службы на предприятии: российский подход
1. Критерии эффективности ВЭД предприятия: влияние валютного курса
1. Преимущества процессного подхода в управлении ВЭД
1. Процесс «Осуществления ВЭД» и подпроцессы
1. Взаимодействия кадрового состава конкретного предприятия по процессу «Осуществление ВЭД»

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-13

1. Виды и формы ВЭД
1. Функции ВЭД на предприятии: производственно-хозяйственная деятельность
1. Функции ВЭД на предприятии: организационно-экономическая деятельность
1. Функции ВЭД на предприятии: оперативно-коммерческая деятельность
1. Факторы внешней среды при осуществлении ВЭД
1. Способы организации внешнеэкономической службы на предприятии: российский подход
1. Критерии эффективности ВЭД предприятия: влияние валютного курса
1. Преимущества процессного подхода в управлении ВЭД
1. Процесс «Осуществления ВЭД» и подпроцессы
1. Взаимодействия кадрового состава конкретного предприятия по процессу «Осуществление ВЭД»

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
зачтено	Знание основного материала и способность отвечать на вопросы без грубых ошибок
не зачтено	Более трех грубых ошибок в ответах на вопросы

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. - 11-е изд. ; пер. и доп. - Москва : Юрайт, 2023. - 471 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14246-4. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=843234&idb=0>.
2. Управление внешнеэкономической деятельностью : учебно-методическое пособие / М. Л. Горбунова, Е. Ю. Ливанова, Т. С. Морозова [и др.] ; ННГУ им. Н. И. Лобачевского. - Нижний Новгород : Изд-во ННГУ, 2019. - 91 с. - Текст : электронный., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=795096&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Сенотрусова С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / С. В. Сенотрусова. - Москва : Юрайт, 2023. - 198 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-14556-4. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=843884&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. MSWindows 7 (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Лобачевского, идентификатор 47276400)
2. MicrosoftOffice 2007 Профессиональный + (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Лобачевского, идентификатор 47729513)
3. Kaspersky Endpoint Security 10 for Windows (лицензия на ГОУ ВПО ННГУ им. Лобачевского, № 1096-160712-081443-850-73)
<http://www.garant.ru/> Информационно-правовой портал «Гарант»
<http://customs.gov.ru/> Федеральная таможенная служба РФ
<https://www.exportcenter.ru/> Российский экспортный центр
www.worldbank.org/data Группа Всемирного банка / Открытые данные

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.05.02 - Таможенное дело.

Автор(ы): Фролова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент.

Заведующий кафедрой: Горбунова Мария Лавровна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.