

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. В.Г.ШУХОВА»
(БГТУ им. В.Г. Шухова)

СОГЛАСОВАНО

Директор института магистратуры


И.В. Ермоленко
2021 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭМ


О.А. Дорошенко
2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины (модуля)

Организация внешнеэкономической деятельности фирмы

направление подготовки:

38.04.02 Менеджмент

Направленность программы (профиль):

Международный бизнес

Квалификация

Магистр

Форма обучения

очная

Институт экономики и менеджмента

Кафедра менеджмента и внешнеэкономической деятельности

Белгород 2021

Рабочая программа практики составлена на основании требований:

- Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – магистратура по направлению подготовки 38.04.10 Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура, утвержденного приказом Минобрнауки России от 07.07.2020 г. № 764;
- учебного плана, утвержденного Ученым советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2021 году.

Составители : канд.экон.наук., доц.

ассистент



(Ю.Н. Божков)

(Е.В. Осыченко)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры менеджмента и внешнеэкономической деятельности

«14» мая 2021 г., протокол № 10

Заведующий кафедрой: д-р. экон. наук., доц.



(А.С. Трошин)

Рабочая программа согласована с выпускающей кафедрой менеджмента и внешнеэкономической деятельности

Заведующий кафедрой: д-р. экон. наук., доц.

«14» мая 2021 г., протокол № 10



(А.С. Трошин)

Рабочая программа одобрена методической комиссией института

«18» мая 2021 г., протокол № 9

Председатель канд. экон. наук., доц.



(Л.И. Журавлева)

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
1	2	3	4
Профессиональ ые компетенции	ПК-2. Способен разрабатывать программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию.	ПК-2.2. Применяет навыки разработки программ организационного развития компаний в условиях цифровизации международного бизнеса	<p><i>Знание</i> терминов, определений, понятий в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основных закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД; к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес- среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок;</p> <p><i>Умение</i> разрабатывать программы организационного развития , различать внешнеэкономическую деятельности фирмы; основные типы организационных структур фирм; работать с информацией для изучения зарубежного партнера; выявлять основные тенденции в международной деятельности.</p> <p><i>Владение</i> навыками разработки программ организационного развития компаний в условиях цифровизации международного бизнеса, подходами к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, подходами к обзору (анализу) конкретных рынков; методами анализа изменений форм международного бизнеса; навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран</p>

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1. Компетенция ПК-2. Способен разрабатывать программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию.

Стадия	Наименования дисциплины
1	Организация и управление бизнесом наукоемких предприятий
2	Организация внешнеэкономической деятельности фирмы

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зач. единиц, 144 часов.

Форма промежуточной аттестации зачет

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 1
Общая трудоемкость дисциплины, час	144	144
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	53	
лекции	17	
лабораторные		
практические	34	
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации	2	
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	91	
Курсовой проект		
Курсовая работа		
Расчетно-графическое задание	18	
Индивидуальное домашнее задание		
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия)	91	

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Наименование тем, их содержание и объем

Курс 1 Семестр 1

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
1	2	3	4	5	6
1. Вхождение России в мировую экономическую систему.					
	Сущность и значение ВЭС в развитии страны. Предмет цели и содержание курса. Современное состояние внешнеэкономических связей (ВЭС) России. Россия и ВТО. Современные проблемы ВЭС.	1	2		10
1	2	3	4	5	6
2. Внешнеэкономическая политика РФ и основные средства ее осуществления и регулирования.					
	Сущность внешнеэкономической политики. Основные ее составляющие. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности. Создание правовой базы регулирования внешнеэкономических связей.	2	6		10
3. Основные формы внешнеэкономических связей.					
	Сущность и классификация ВЭС. Основные формы внешней торговли. Международное технико-экономическое сотрудничество. Свободные экономические зоны. Коммерческие формы передачи технологий.	2	8		10
4. Общие методологические положения определения экономической эффективности внешнеэкономических связей.					
	Понятие и сущность эффективности и эффекта. Стоимостная оценка импортной продукции. Затраты на производство экспортной продукции. Определение экономической эффективности внешнеторговых операций.	2	2		11
5. Определение экономической эффективности международной специализации и кооперирования производства (МСКП).					

	Сущность и содержание международной специализации и кооперирования производства. Экономическая эффективность МСКП.	2	2		10
6. Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества.					
	Общие методологические положения. Экономическая эффективность научно-технического импорта. Экономическая эффективность научно-технического экспорта.	2	2		10
7. Экономическая эффективность создания и эксплуатации предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ).					
	Общие методологические положения. Оценка экономической эффективности создания и деятельности предприятия с иностранными инвестициями.	2	2		10
8. Ценообразование на внешнем рынке.					
	Виды внешнеторговых цен. Методика определения внешнеторговой цены. Роль базисных условий поставки в ценообразовании.	2	6		10
9. Стратегия выхода предприятия на внешний рынок.					
	Содержание стратегии выхода на внешний рынок. Возможные условия и риски, связанные с выходом на внешний рынок. Основные этапы формирования внешнеэкономической стратегии.	2	4		10
	ВСЕГО	17	34		91

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема практического (семинарского) занятия	К-во часов	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
семестр № 1				
1.	Вхождение России в мировую экономическую систему	Современное состояние внешнеэкономических связей (ВЭС) России	2	2
2.	Внеэкономическая политика РФ и основные средства ее осуществления и регулирования	Создание правовой базы регулирования внешнеэкономических связей	6	6
3.	Основные формы внешнеэкономических связей	Формы ВЭС России, их современные особенности	8	8
4.	Общие методологические положения определения экономической эффективности внешнеэкономических связей	Решение задач по расчету эффективности внешнеторговых операций	2	2
5.	Определение экономической эффективности	Решение задач по расчету эффективности международной	2	2

	международной специализации и кооперирования производства (МСКП)	специализации и кооперирования производства (МСКП)		
6.	Определение экономической эффективности международного научно-технического сотрудничества	Решение задач по расчету эффективности международного научно-технического сотрудничества	2	2
7.	Экономическая эффективность создания и эксплуатации предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ)	Решение задач по расчету эффективности создания и эксплуатации предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ)	2	2
8.	Ценообразование на внешнем рынке	Решение задач по методике расчета внешнеторговых цен	6	6
9	Стратегия выхода предприятия на внешний рынок	Основные этапы формирования стратегии	4	4
ВСЕГО:			34	34

4.3. Содержание лабораторных занятий

Не предусмотрено учебным планом.

4.4. Содержание курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом.

4.5. Содержание расчетно-графического задания, индивидуальных домашних заданий

Учебным планом предусмотрено выполнение одного расчетно-графического задания на тему «Планирование, организация и определение экономической эффективности внешнеэкономических операций» с объемом самостоятельной работы студента (СРС) – 18 ч.

Расчетно-графическое задание (РГЗ) – это средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом. РГЗ носит типовой характер и выполняется по вариантам.

Целью РГЗ является подготовка студентов в области практического применения принципов и методов международного менеджмента при обосновании организационно-управленческих решения в условиях динамичной международной бизнес-среды и оценки их эффективности с учётом внешнеэкономических рисков.

РГЗ выполняется в следующей последовательности:

1. Изучение методики выбора иностранного партнера.
2. Обоснование необходимости выхода на внешний рынок.

3. Определение базисных условий поставки и определение наилучшего маршрута транспортировки экспортного товара.

4. Обоснование внешнеторговой цены экспортного товара.

5. Определение суммарных ожидаемых затрат на экспорт.

6. Оценка экономической эффективности экспортной операции.

Исходные данные для выполнения РГЗ

Контрагенты

Продавец – АО «Промэнерго» – одно из ведущих энергомашиностроительных предприятий России, специализирующееся на выпуске генераторов для электростанций и другого энергооборудования. Производятся на предприятии и товары народного потребления: пылесосы, электромясорубки и пр. Модель пылесоса, предлагаемую на экспорт, в исследуемой операции отличается от предшествующих использованием в качестве основного конструкционного материала пластика, позволившего снизить массу изделия и улучшить дизайн, кроме того, модель отличается низким уровнем шума и большая функциональность.

Покупатель – внешнеторговое предприятие «Залев» – расположено в одном из крупных городов Болгарии, оно создано на базе бывшего государственного внешнеторгового объединения, импортирует бытовую технику, электронику, одежду; экспортирует продукты питания, электрокары, электронные носители информации и др.

Рыночные предпосылки осуществления операции

Согласно маркетинговым исследованиям емкость рынка бытовых пылесосов 120 тыс. шт. в год. Из стран западной Европы и Японии в Болгарию ввозят дорогие пылесосы. Конкуренции предполагаемой экспортной модели они практически не составят, имея сравнительно невысокую цену и достаточную функциональность, пылесос рассчитан на представителей среднего класса. Кроме того, за годы функционирования Совета Экономической Взаимопомощи в Болгарии сложилось благоприятное общественное мнение о советских товарах.

Рассматриваемая внешнеторговая операция предполагает поставку в Болгарию партии в 11 000 российских пылесосов¹ (при расчетах обозначено V).

Общие условия поставки

Рассматриваются два варианта доставки продукции.

Поставка пылесосов может осуществляться на условиях CIF – порт Варна. Из центра России до Ильичевска – порта, связанного с Варной паромной железнодорожной переправой, – пылесосы транспортируются в контейнерах по железной дороге, от Ильичевска до Варны – на железнодорожном пароме. До порта Ильичевск (Украина) перевозка осуществляется в двенадцати 9,5-тонных контейнерах, стоимость перевозки 1 контейнера 1,8 тыс. руб. На этом этапе предприятие отказывается от страхования и обеспечивает сохранность товара силами собственной службы охраны. Ее услуги обходятся в 16 тыс. руб.

Экспортные таможенные платежи исчисляются на 0,15% от указанной в грузовой таможенной декларации стоимости товара в валюте контракта (в данном случае в долларах). Стоимость оплаты оформления документов составит около 2 тыс. руб.

¹ Объем экспортной партии корректируется по трем последним цифрам зачетной книжки студента, изменяя 000 на это число.

Плата за транзитную перевозку груза по территории Украины составит 0,8% от таможенной стоимости груза в валюте (ставка транзитной пошлины).

Погрузка контейнеров на борт парома в порту Ильичевск осуществляется на железнодорожных платформах, что быстрее, безопаснее и дешевле погрузки товара портовыми кранами. Портовые расходы в Ильичевске не превысят 4 тыс. руб.

Стоимость паромной переправы до порта Варна определяется соответствующим тарифом, установленным Украинским морским пароходством на уровне 33 дол. за тонну груза.

Страхование груза с согласия болгарской стороны осуществляется Росгосстрахом. Страховой взнос, определяемый в процентах от контрактной стоимости товара (у нас в долларах), составит всего 1,9%. Учитывается достаточная надежность паромной переправы (внутреннее море и непродолжительное время плавания).

В качестве альтернативного рассматривается вариант доставки груза через порт Новороссийск. По этому варианту сухопутная перевозка осуществляется только по российской территории, в связи с этим экономятся средства на транзитных расходах по транспортировке через Украину.

Однако, с другой стороны, в случае использования альтернативного маршрута будут иметь место дополнительные расходы экспорта:

– затраты на железнодорожную перевозку груза по более протяженному маршруту (на 9,57 тыс. руб. больше);

– более высокие в 2,5 раза портовые расходы в Новороссийске;

– затраты на морскую перевозку из Новороссийска – 460 руб./тонна.

Нормативная калькуляция себестоимости

В табл. 1 отражена нормативная калькуляция себестоимости экспортной партии пылесосов. Ее необходимо скорректировать с учетом размера поставляемой партии товара.

Таблица 1

Нормативная калькуляция себестоимости экспортной партии пылесосов объемом 11000 шт., тыс. руб.

Статья	Сумма
1. Сырье и материалы	1247,3
2. Покупные комплектующие	1393,9
3. Заготовительные расходы	27,4
4. Возвратные отходы (вычитаются)	2,8
5. Основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих	40,2
6. Отчисления на социальные нужды	15,7
7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	11,8
8. Цеховые расходы	27,2
9. Общезаводские расходы	9,1
10. Износ специнструмента и оснастки	3,9
11. Плата за землю	11,0
Общая себестоимость	2784,7

Накладные расходы, связанные с осуществлением внешнеторговой операции, включают зарплату сотрудников отдела экспорта и импорта, организацию переговоров и обмен информацией. Они составляют 32,1 тыс. руб.

Обоснование внешнеторговой цены экспортного товара

Как известно, внешнеторговая цена определяется одним из двух основных способов:

- затратным (используется информация об издержках и учитывается целевая норма прибыли);
- рыночным (используются данные о ситуации на рынке, конкуренция и конъюнктура).

Затратный и рыночный методы ценообразования применяются в АО «Промэнерго» при поставках в пределах России, внешнеторговые цены на практике определяются рыночным методом. Для этого используется информация, публикуемая в различного рода бюллетенях, справочниках, данных об аукционах, тендерах и т.д.

При определении цен на бытовую технику чаще ориентируются на справочные цены (цены товаров во внутренней оптовой торговле), цены предложений фирм–конкурентов, а также розничные цены в стране импортера.

Расчет внешнеторговой цены по рыночному методу ведется в следующей последовательности:

- выбор конкурентных товаров;
- сбор технической и коммерческой информации по конкурентным товарам;
- анализ конъюнктуры рынка с целью определения коммерческих условий, на которых публикуются справочные цены интересующих товаров;
- анализ условий и технической информации с целью выявления зависимости цены товара от его технических характеристик, а также сравнение технических характеристик товара с характеристиками товаров–конкурентов;
- расчет внешнеторговой цены предполагаемого товара;
- расчет минимальной цены сделки и цены предложения.

В качестве конкурентного по отношению к экспортируемому пылесосу выбирается наиболее близкий к нему по техническим характеристикам и потребительскому назначению испанский пылесос "Seat-sa", реализуемый на болгарском рынке также через внешнеторговое предприятие «Залев».

По информации контрактная цена ($C_{\text{кон}}$) на испанский пылесос в среднем составляет 30 дол. за штуку.*

Для расчета внешнеторговой цены пылесоса АО «Промэнерго» необходимо скорректировать цену конкурентного товара на различия в условиях поставки, предпродажной подготовки, скидки на техническую сопоставимость российского пылесоса с испанским.

Расходы фирмы «Залев» по транспортировке товара $P_{\text{тр}}$ от Варны до пункта назначения составят 850 дол. на партию. Испанские партнеры доставят пылесосы до склада сами.

Расходы на предпродажную подготовку $P_{\text{пр}}$ у испанцев составят 4,67 дол. на единицу продукции.

* Необходимо внести изменение в цену в соответствии с последней цифрой номера зачетной книжки и заменить на нее 0.

Определенная экспертами скидка на техническую сопоставимость российского пылесоса по сравнению с испанским принимается равной 15%.

Внешнеторговая цена пылесоса «Промэнерго» определяется по следующей формуле:

$$Ц_{вн. т} = (Ц_{кон} - P_{тр}/V_{пар} - P_{пр}) \cdot (1 - 0,15),$$

где $Ц_{кон}$ – средняя контрактная цена на продукцию конкурента;

$P_{тр}$ – транспортные расходы на партию товара;

$P_{пр}$ – расходы на предпродажную подготовку на единицу продукции у конкурентов;

$V_{пар}$ – объем экспортной партии.

Оптовая цена пылесоса (или иначе – внутренняя цена) рассчитывается на основе нормативной калькуляции себестоимости производства экспортной продукции (см. табл. 1) с учетом 25%-ной прибыли:

$$Ц_{оп} = C_{п} \cdot (1 + 0,25),$$

где $C_{п}$ – себестоимость единицы продукции.*

Зная оптовую цену единицы продукции, необходимо определить ее для всей партии:

$$Ц_{оп} = C_{п} \cdot (1 + 0,25) \cdot V_{пар}.$$

Покрытие стоимости производства экспортной партии и доставки товара болгарскому контрагенту осуществляется из собственных источников без использования банковского кредита.

Суммарные ожидаемые затраты на экспорт

Результаты расчетов суммарных затрат на экспорт партии пылесосов с учетом выбранного по меньшим затратам варианта доставки экспортного груза отражаются в табл. 2.

Таблица 2

Результаты расчетов затрат

Затраты	Сумма, тыс. руб.	
	Вариант 1	Вариант 2
1. Внутренняя цена партии товара		
2. Накладные расходы		
3. Транспортные издержки, включая перевозку и охрану		
4. Таможенные издержки		
5. Плата за транзит через Украину		
6. Портовые расходы		
7. Стоимость фрахта		
8. Оплата страхования морской перевозки		
Всего затрат на экспорт		

Эффективность экспортной операции

Определив суммарную величину затрат при экспорте партии товара $Z_{п}$ и зная объем поставляемой партии $V_{пар}$, необходимо рассчитать затраты на единицу товара:

$$Z_{ед} = Z_{п} / V_{пар}.$$

* $C_{п}$ – себестоимость единицы экспортной партии необходимо рассчитать, принимая во внимание неизменность условно-постоянных затрат при изменении величины партии в соответствии с вариантом.

В соответствии с официальными документами расчеты предприятий с бюджетом по их операциям в иностранной валюте производятся в валюте, действующей на территории РФ, в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты по курсу Центрального банка РФ, действовавшему на день совершения операции.

С учетом соответствующего курса доллара ЦБ РФ (D_k) необходимо рассчитать: валютную эффективность экспорта

$$X_э = (C_{внт} / Z_{ед}) \cdot D_k,$$

где $C_{внт}$ – внешнеторговая цена товара;

условную валютную выручку

$$V_в = C_{вн.т} \cdot V_{пар},$$

условный экономический эффект экспорта

$$Э_э = C_{вн.т} \cdot V_{пар} - Z_п,$$

кроме того, необходимо определить минимальную допустимую безубыточную внешнеторговую цену экспортной продукции, которая определяется по формуле

$$V_{э.без} = (Z_п / V_{пар}) \cdot D_k.$$

При экспорте продукции по цене ниже безубыточной не обеспечивается покрытие затрат и нерационально его осуществление.

С другой стороны, максимально допустимые затраты на экспорт единицы товара при зафиксированной в договоре внешнеторговой цене $C_{вн.т}$ дол. составят:

$$Z_{пред.} = C_{вн.т} \cdot D_k.$$

При расчете показателей внешнеторговой операции и в заключении необходимо делать комментарии и выводы о целесообразности и эффективности экспорта продукции данного предприятия при заданных условиях.

Объем РГЗ составляет 12-15 листов машинописного текста.

Обучающийся, не предъявивший РГЗ и не защитивший его в срок или не получивший положительную оценку, не допускается к экзамену по данному предмету.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Реализация компетенций

1. Компетенция ПК-2. Способен разрабатывать программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-4.2. Применяет навыки разработки программ организационного развития компаний в условиях цифровизации международного бизнеса	Зачет, защита РГЗ и реферата, решение типовых задач, тестовый контроль

5.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

5.2.1. Перечень контрольных вопросов (типовых заданий) для экзамена

1. Предмет, цели и содержание курса «Экономика ВЭС».
2. Стоимостная оценка импортной продукции.
3. Состояние ВЭС, их роль в развитии страны.
4. Понятие и сущность эффективности и эффекта ВЭС.
5. Создание правовой базы регулирования ВЭС.
6. Россия и ВТО.
7. Учет кредитного влияния в расчетах эффективности ВЭС.
8. Сущность внешнеэкономической политики, основные направления её осуществления.
9. Затраты на производство экспортной продукции
10. Сущность административных методов регулирования ВЭД. Таможенно-тарифные методы.
11. Определение экономической эффективности внешней торговли.
12. Тарифные методы регулирования ВЭД.
13. Нетарифные методы регулирования.
14. Определение экономической эффективности международной специализации и кооперирования производства.
15. Экономические методы стимулирования экспортного производства.
16. Общие положения и экономическая эффективность научно-технического импорта.
17. Виды внешней торговли: экспортно-импортные операции, торговля услугами, внешняя торговля через посредника.
18. Экономическая эффективность научно-технического экспорта.
19. Виды внешней торговли: встречная торговля, специфические формы торговли.
20. Общие положения экономической эффективности создания ПИИ.
21. Оценка экономической эффективности создания и деятельности ПИИ как целого.
22. Техничко-экономическое сотрудничество: производственная специализация и кооперирование.
23. Определение эффективности участия российского партнера в ПИИ.
24. Международное инвестиционное сотрудничество: ПИИ, российские инвестиции за рубежом.
25. Сущность и понятие мировых цен.
26. Свободные экономические зоны: принципы создания, задачи, цели, виды регулирования. Виды внешнеторговых цен.
27. Сотрудничество на основе соглашения о разделе продукции.
28. Методика определения внешнеторговой цены.
29. Роль базисных условий поставки в ценообразовании.
30. Коммерческие формы передачи технологий: кооперационное соглашение, лицензионное соглашение, инжиниринг.
31. Коммерческие формы передачи технологий: франчайзинг.

32. Сущность, содержание и этапы формирования стратегии выхода предприятия на внешний рынок.
33. Возможные условия и риски, связанные с выходом на внешний рынок.
34. Передача технологий в форме международной аренды.
35. Лизинг и его особенности.
36. Экономическая эффективность научно-технического экспорта.
37. Стоимостная оценка импортной продукции.

5.2.2. Перечень контрольных материалов для защиты курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом.

5.3. Типовые контрольные задания (материалы) для текущего контроля в семестре

Для формирования заявленных умений и навыков обучающиеся должны овладеть методикой решения стандартных задач профессиональной деятельности. По пройденным разделам дисциплины студенты на практических занятиях выполняют решение и анализ типовых задач.

Задача 1

Функции спроса и предложения в стране для конкретного товара на отечественном рынке имеют вид:

$$Q^D = 200 - P \quad \text{и} \quad Q^S = -100 + 2P.$$

После вступления страны в свободные торговые отношения со странами мирового хозяйства объем импорта данного товара в страну составил 60 единиц.

Определить уровень мировой равновесной цены.

Задача 2

В таблице представлены производственные возможности двух стран:

Продукт	страны X						Оптимальное производство: $8A=3P$
	Автомобиль (A)	10	8	6	4	2	
Рис (P)	0	3	6	9	12	15	
Продукт	страны Y						Оптимальное производство: $8A=9P$
	Автомобиль (A)	20	16	12	8	4	
Рис (P)	0	3	6	9	12	15	

- 1) определить специализацию стран;
- 2) определить границы мировой цены;
- 3) выигрыш от специализации, если $1A=1P$; $10A=10P$.

Задача 3

Функция предложения товара отечественными производителями имеет следующий вид: $Q^S = -100 + 4P$. Функция спроса на данный товар: $Q^D = 300 - P$.

Вступив в свободные торговые международные отношения, страна получила возможность импортировать данный товар из-за рубежа по мировой равновесной цене 40 денежных единиц, однако, под давлением отечественных производителей

аналогичного товара ввела таможенную импортную пошлину. Результатом введения таких протекционистских мер стало сокращение объема импорта на 30%.

Определить размер введенной пошлины.

Задача 4

Определить эффективность экспортной операции. Российская сторона предлагает поставить на экспорт партию в 8000 электромясорубок. Внешнеторговая оптовая цена составит 25 ам.долл./шт. Оптовая цена на внутреннем рынке составляет 347,5 руб. Суммарные дополнительные экспортные затраты (транспортные, таможенные, страховые) составят еще 40% от цены на внутреннем рынке. Расчеты провести с учетом соответствующего курса доллара ЦБ РФ $D_k = 60$.

Задача 5

Определить уровень внешнеторговой цены с учетом спроса на товар по максимальной прибыли до налогообложения.

Исходные условия:

Удельные переменные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара – 28500 руб./шт.

Постоянные текущие издержки, связанные с производством и экспортом товара – 11200 тыс.руб. в год.

Проведенные исследования конъюнктуры мирового рынка выявила следующую зависимость объема спроса на товар от уровня цены (прогноз):

Внешнеторговая цена, долл. за шт	Объем спроса, шт в год
2000	900
1800	1200
1600	1400
1400	1600

Расчеты провести с учетом соответствующего курса доллара ЦБ РФ $D_k = 60$.

Задача 6

Российское машиностроительное предприятие предполагает закупить лицензию на использование зарубежной технологии. По лицензии будет выпускаться продукция в количестве 8000 шт в год. В лицензионном соглашении предусматривается оплата лицензии на условиях роялти. В качестве базы роялти зафиксирован выпуск продукции в натуральном выражении; ставка роялти 0,2 ам.долл. Пороговое значение рентабельности на предприятии принято в размере 15%. Срок лицензионного соглашения 10 лет. При этих условиях аннуитетный множитель составляет 5,019. Определить дисконтированную стоимость лицензии.

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Примерная тематика рефератов:

1. Экономические методы стимулирования экспортного производства.
2. Техничко-экономическое сотрудничество: производственная специализация и кооперирование.
3. Свободные экономические зоны: принципы создания, задачи, цели, виды регулирования.
4. Методика определения внешнеторговой цены.
5. Роль базисных условий поставки в ценообразовании.
6. Коммерческие формы передачи технологий: кооперационное соглашение, лицензионное соглашение, инжиниринг.
7. Коммерческие формы передачи технологий: франчайзинг (Франчайзинг как способ проникновения на внешний рынок).
8. Возможные условия и риски, связанные с выходом на внешний рынок.
9. Передача технологий в форме международной аренды.
10. Лизинг и его особенности.
11. Поиск зарубежных партнеров международные маркетинговые исследования.
12. Исследование среды международного бизнеса.
13. Анализ возможностей и условий выхода на внешний рынок.
14. Культурная среда международного бизнеса.
15. Основные принципы и тактика ведения деловых переговоров.
16. Международные валютные и финансовые организации.
17. Формы международных расчетов и виды финансирования сделок.
18. Национальные торговые законы и обычаи.
19. Организационно-правовые основы внешнеторговой деятельности в России.
20. Таможенное регулирование и учет.
21. Транспортное обслуживание внешнеэкономической деятельности.
22. Международные стандарты качества.
23. Экспорт и импорт капитала: совместные предприятия, свободные экономические зоны, оффшорные зоны.
24. Влияние среды бизнеса на стратегии и структуры международных компаний.
25. Влияние отраслевых факторов на стратегии и структуры международных компаний.
26. Механизм контроля и координации в МНК как инструмент исполнения стратегий.
27. Системы взаимодействия штаб-квартиры и филиалов МНК.
28. Стратегические альянсы как стратегия МНК.
29. Стратегия и структура международных компаний в России.
30. Управление интернациональными командами.
31. Риски во внешнеэкономической деятельности.
32. Конкурентоспособность международных компаний.

33. Роль и место ФПГ в сфере международных экономических отношений.

34. Современные особенности страновых рисков и их оценка.

Для оценки качества формирования знаний, умений и навыков контроля студенты выполняют **контрольное тестирование**.

Примерные варианты тестовых заданий

1. Различие между импортной пошлиной и квотой состоит в том, что только пошлина:
 - a) приводит к сокращению международной торговли;
 - b) приводит к количественным ограничениям во взаимной торговле;
 - c) приносит доходы в бюджет;
 - d) нет правильного ответа.

2. Сторонники протекционизма утверждают, что пошлины, квоты и другие торговые барьеры необходимы для:
 - a) защиты молодых отраслей от иностранной конкуренции;
 - b) увеличения внутренней занятости;
 - c) предотвращения демпинга;
 - d) обеспечения обороны страны.

3. Какая из следующих форм торговых барьеров не является существенным препятствием для свободной торговли:
 - a) пошлина на импорт;
 - b) добровольные экспортные ограничения;
 - c) импортная квота;
 - d) лицензия на импорт и экспорт.

4. Какие внешнеторговые операции относятся к встречной торговле:
 - a) бартер, реэкспорт;
 - b) встречные закупки, импорт;
 - c) авансовые закупки, бартер;
 - d) нет правильного ответа.

5. К типам защиты интеллектуальной собственности относятся:
 - a) патенты, авторские права, роялти;
 - b) авторские права, роялти, товарные знаки;
 - c) патенты, авторские права, товарные знаки;
 - d) патенты, роялти, товарные знаки;

6. Какие виды работ можно отнести к инжинирингу:
 - a) предпроектные технико-экономические исследования;
 - b) лабораторная и экспериментальная доработка технологии;
 - c) консультации в строительном-монтажных работах;
 - d) все вышеперечисленное.

7. Укажите, какая это внешнеторговая операция - вывоз ранее ввезенных импортных товаров, не подвергавшихся обработке на таможенной территории:
- a) экспорт;
 - b) импорт;
 - c) реэкспорт;
 - d) реимпорт.
8. Какая лицензия предоставляет лицензиату монопольное право на использование научно-технического достижения на оговоренной территории:
- a) полная;
 - b) исключительная;
 - c) долевая;
 - d) простая.
9. Если платеж за лицензию осуществляется одноразово, в момент покупки, то он является:
- a) роялти;
 - b) паушальный;
 - c) коммерческая компенсация;
 - d) сопряженные расходы.
10. Что относится к характерным признакам международного контракта:
- a) надежность;
 - b) наличие ссылок на базисные условия;
 - c) один из контрагентов - представитель иностранного государства;
 - d) при исполнении контракта пересечение товаром территории нескольких государств.
11. Что такое оферта:
- a) предложение;
 - b) официальное предложение к сделке;
 - c) сокращенный контракт;
 - d) международные торги.
12. Кто страхует груз, если базисное условие контракта CIF:
- a) продавец;
 - b) покупатель;
 - c) страховой агент;
 - d) банк.
13. Кто страхует груз, если базисное условие контракта FOB:
- a) продавец;
 - b) покупатель;
 - c) страховой агент;
 - d) банк.

14. Какие из приведенных ниже утверждений корректны? Повышение ставок ввозных пошлин ведет к:
- a) снижению объема импорта;
 - b) повышению курса национальной валюты;
 - c) повышению экспорта;
 - d) снижению курса национальной валюты.
15. Компенсационная пошлина – это:
- a) ответная мера на тариф, наложенный торговым партнером;
 - b) налог, введенный против наплыва субсидированного экспорта из-за рубежа;
 - c) ответная мера на демпинг;
 - d) нет правильного ответа.
16. К нетарифным методам регулирования ВЭС не относят:
- a) контроль качества;
 - b) таможенные пошлины;
 - c) экспортный контроль;
 - d) лицензирование.
17. Российская экономика представляет интерес для иностранных инвесторов, так как здесь:
- a) имеется дешевая высококвалифицированная рабочая сила;
 - b) имеется благоприятный законодательный режим для иностранных инвесторов;
 - c) оба приведенных утверждения;
 - d) нет правильного ответа.
18. Какие цели могут преследовать российские партнеры при создании СП в России:
- 1) получение прибыли; 2) разделение коммерческого риска с иностранными партнерами в случае финансового краха; 3) выноса экологически вредных производств; 4) повышение конкурентоспособности продукции на рынке:
- a) 1) и 2);
 - b) 2) и 3);
 - c) 3) и 4);
 - d) 1) и 4).
19. Какие цели зарубежных партнеров по созданию СП в России согласуются с целями российской стороны: 1) повышение конкурентоспособности продукции на рынке; 2) более длительное использование устаревших технологий; 3) сокращение издержек производства:
- a) 1) и 2);
 - b) 1) и 3);
 - c) 2) и 3);
 - d) 1), 2) и 3).
20. Какое(ие) из определений внешнеторговой деятельности верно(ы):

- a) предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами и работами;
- b) предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, услугами и информацией;
- c) предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности предприятий;
- d) всё вышеперечисленное.

21. Краткосрочная аренда, предполагающая сдачу имущества в аренду сроком до 1 года – это:

- a) рентинг;
- b) лизинг;
- c) хайринг;
- d) нет правильного ответа.

22. Какова отличительная особенность финансового лизинга:

- a) требует больших объемов финансовых средств;
- b) предполагает более льготное использование финансовых средств;
- c) характеризуется сроком, близким или равным амортизационному периоду;
- d) для финансирования используются заемные источники.

23. Что включает сумма лизинговых платежей:

- a) амортизационные отчисления;
- b) часть прибыли;
- c) стоимость ремонта оборудования;
- d) стоимость доставки и монтажа оборудования.

24. По каким из операций встречной торговли оформляется один контракт:

- a) авансовые закупки;
- b) сделки типа «offset»;
- c) бартер;
- d) встречные закупки.

25. По каким из операций встречной торговли контракт в традиционной форме не оформляется:

- a) коммерческая компенсация;
- b) авансовые закупки;
- c) сделки типа «offset»;
- d) бартер.

26. Какой вид лизинга учитывает налоговые преимущества нескольких стран:

- a) транзитный;
- b) экспортный;
- c) чистый;
- d) double-deep.

27. Что из перечисленных объектов можно отнести к объектам интеллектуальной собственности:
- a) фирменное наименование организации;
 - b) здание, земельный участок;
 - c) ноу-хау;
 - d) международный стандартный номер книги (ISBN).
28. Если предложение о продаже направлено конкретному лицу, то это оферта:
- a) мягкая;
 - b) твердая;
 - c) неопределенная;
 - d) свободная.
29. Толлинг – это:
- a) компенсационные операции;
 - b) переработка на давальческом сырье;
 - c) авансовые закупки;
 - d) международные торги.
30. Всегда ли таможенная территория совпадает с территорией государства:
- a) да;
 - b) иногда;
 - c) никогда.
31. От чего зависит размер ввозной таможенной пошлины:
- a) от вида товара;
 - b) наличия режима благоприятствования в торговле;
 - c) таможенного режима;
 - d) всего вышеперечисленного.
32. Какая стоимость товара учитывается при расчете таможенных пошлин:
- a) балансовая;
 - b) фактурная;
 - c) таможенная;
 - d) статистическая.
33. Ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергнувшихся там переработке – это:
- a) экспорт;
 - b) импорт;
 - c) реэкспорт;
 - d) реимпорт.
34. Учет экспорта в России производится:
- a) по ценам ФОБ или франко-граница страны-экспортера;
 - b) по ценам СИФ или франко-граница страны отгрузки, исчисленным на базе цен контрактов;

- c) по ценам EXW или DAT;
- d) по биржевым ценам.

35. Если продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки груза в страну назначения, то в какую группу, согласно «Инкотермс-2010», входят базисные условия:

- a) C;
- b) D;
- c) E;
- d) F.

36. Что определяет такой раздел внешнеторгового контракта, как «предмет контракта»:

- a) страну назначения;
- b) базисные условия;
- c) вид (действие) сделки;
- d) объект контракта.

37. Такой пункт как валютные оговорки содержится в разделе:

- a) цена и общая сумма контракта;
- b) условия платежей;
- c) штрафные санкции и возмещение убытков;
- d) нет правильного ответа.

38. Какие формы расчета получили наибольшее распространение в международной практике:

- a) аккредитивная;
- b) предоплата;
- c) товарный кредит;
- d) бартерная.

39. Что из перечисленного относится к вспомогательным международным коммерческим операциям:

- a) производственное сотрудничество;
- b) арендные операции;
- c) исследование конъюнктуры рынка;
- d) международный обмен инженерно-техническими услугами (инжиниринг).

40. Какие базисные условия поставки появились в международном документе «Инкотермс-2010»:

- a) DAF и DES;
- b) DEQ и DDU;
- c) DAP и DAT;
- d) DES и DEQ.

5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме дифференцированного зачета используется следующая шкала оценивания: 2 – неудовлетворительно, 3 – удовлетворительно, 4 – хорошо, 5 - отлично.

Критериями оценивания достижений показателей являются:

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
Знания	Знание терминов, определений, понятий в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основных закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД; к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес- среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок.
Умения	Различать международный и национальный бизнес, различать основные типы организационных структур международных компаний. Работать с информацией для изучения зарубежного партнера, выявлять основные тенденции в международной деятельности.
Навыки	Владеть подходами к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, владеть подходами к обзору (анализу) конкретных рынков Владеть методами анализа изменений форм международного бизнеса, владеть основными приемами и методами анализа массива статистических данных в сфере международного бизнеса, владеть навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран.

Оценка преподавателем выставляется интегрально с учётом всех показателей и критериев оценивания.

Оценка сформированности компетенций по показателю «Знания»

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
Знание терминов, определений, понятий в области организации и форм международного бизнеса	Недостаточный уровень знаний терминов, определений, понятий в области организации и форм международного бизнеса Не отвечает на	Знает термины, определения, понятия в области организации и форм международного бизнеса, но допускает неточности формулировок.	Знает термины, определения, понятия в области организации и форм международного бизнеса. Отвечает на большинство дополнительных	Знает и корректно формулирует термины, определения, понятия в области организации и форм международного бизнеса. Аргументированно отвечает на все

	дополнительные вопросы	Отвечает на некоторые дополнительные вопросы	вопросов	дополнительные вопросы
Знание основных закономерностей, терминов, определений, понятий в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основных закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД; к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес-среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок.	Не знает основные закономерности, терминов, определений, понятий в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основных закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД; к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес-среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок.	Знает основные закономерности, термины, определения, понятия в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основные закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес-среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок.	Знает основные закономерности, принципы, термины, определения, понятия в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основные закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес-среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок.	Знает основные закономерности, термины, определения, понятия в области внешнеэкономической деятельности фирмы; основные закономерностей, принципов, подходов к основным элементам экономической ВЭД к оценке рисков на фирме; к анализу бизнес-среды внешнеэкономической деятельности фирмы; моделям вхождения на рынок.
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Знает только основной материал дисциплины, не усвоил его деталей	Знает материал дисциплины в достаточном объеме	Обладает твердым и полным знанием материала дисциплины, владеет дополнительными знаниями
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает неполные ответы на все вопросы	Дает ответы на вопросы, но не все - полные	Дает полные, развернутые ответы на поставленные вопросы
Четкость изложения и интерпретации знаний	Излагает знания без логической последовательности	Излагает знания с нарушениями в логической последовательности	Излагает знания без нарушений в логической последовательности	Излагает знания в логической последовательности, самостоятельно их интерпретируя и анализируя
	Не иллюстрирует изложение поясняющими схемами и	Выполняет поясняющие схемы, приводит примеры, допускает при	Выполняет поясняющие схемы, приводит примеры, имеет незначительные	Выполняет поясняющие схемы, приводит примеры, раскрывает

	примерами	этом ошибки	неточности	полноту усвоенных знаний
	Неверно излагает и интерпретирует знания	Допускает неточности в изложении и интерпретации знаний	Грамотно и по существу излагает знания	Грамотно и точно излагает знания, делает самостоятельные выводы

Оценка сформированности компетенций по показателю «Умения»

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
Различать международный и национальный бизнес, различать основные типы организационных структур международных компаний. Работать с информацией для изучения зарубежного партнера, выявлять основные тенденции в международной деятельности.	Не умеет различать международный и национальный бизнес, различать основные типы организационных структур международных компаний.	Испытывает затруднения в различии международного и национального бизнеса, различии основных типов организационных структур международных компаний.	Правильно различает международный и национальный бизнес, различает основные типы организационных структур международных компаний. Может работать с информацией для изучения зарубежного партнера.	Правильно различает международный и национальный бизнес, различает основные типы организационных структур международных компаний. Может работать с информацией для изучения зарубежного партнера, способен выявлять основные тенденции в международной деятельности.

Оценка сформированности компетенций по показателю «Навыки»

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
<p>Владеть подходами к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, владеть подходами к обзору (анализу) конкретных рынков. Владеть методами анализа изменений форм международного бизнеса, владеть основными приемами и методами анализа массива статистических данных в сфере международного бизнеса, владеть навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран.</p>	<p>Не владеет подходами к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, не владеет подходами к обзору (анализу) конкретных рынков. Не владеет методами анализа изменений форм международного бизнеса, не владеет основными приемами и методами анализа массива статистических данных в сфере международного бизнеса, не владеет навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран.</p>	<p>Испытывает затруднения во владении подходами к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, во владении подходами к обзору (анализу) конкретных рынков. Испытывает затруднения во владении методами анализа изменений форм международного бизнеса, во владении основными приемами и методами анализа массива статистических данных в сфере международного бизнеса, во владении навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран.</p>	<p>Не испытывает затруднений во владении подходами к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, во владении подходами к обзору (анализу) конкретных рынков, допускает мелкие неточности. Не испытывает затруднений во владении методами анализа изменений форм международного бизнеса, во владении основными приемами и методами анализа массива статистических данных в сфере международного бизнеса, во владении навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран, допускает мелкие неточности.</p>	<p>В полной мере владеет навыками к анализу рыночной ситуации на примере географического региона, подходами к обзору (анализу) конкретных рынков. В полной мере владеет методами анализа изменений форм международного бизнеса, основными приемами и методами анализа массива статистических данных в сфере международного бизнеса, навыками оценки изменений позиций международных компаний в разрезе стран.</p>

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Материально-техническое обеспечение

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы	Специализированная мебель; мультимедийный проектор; экран; ноутбук
2	Читальный зал библиотеки для самостоятельной работы	Специализированная мебель; компьютерная техника подключенная к сети «Интернет» и имеющая доступ в электронную информационную образовательную среду; автоматизированный экран; доска

6.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

№	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Реквизиты подтверждающего документа
1	Microsoft Windows 10 Корпоративная	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023). Договор поставки ПО 0326100004117000038-0003147-01 от 06.10.2017
2	Microsoft Office Professional Plus 2016	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023
3	Kaspersky Endpoint Security «Стандартный Russian Edition»	Сублицензионный договор № 102 от 24.05.2018. Срок действия лицензии до 19.08.2020 Гражданско-правовой Договор (Контракт) № 27782 «Поставка продления права пользования (лицензии) Kaspersky Endpoint Security от 03.06.2020. Срок действия лицензии 19.08.2022г.
4	Google Chrome	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения
5	Mozilla Firefox	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения

6.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Внешнеторговая деятельность: инфраструктурное обеспечение цифровизации экономики : учебное пособие / О.П. Кузнецова [и др.].. — Омск : Омский государственный технический университет, 2020. — 128 с. — ISBN 978-5-8149-3148-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/115414.html>.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л.Е. Стровский [и др.]. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 503 с. — ISBN 978-5-238-01772-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/81751.html>.

3. Гоз, И. Г. Экономика внешнеэкономических связей : учеб. пособие для студентов, обучающихся по направлению бакалавриата Экономика профиля подгот. "Мировая экономика" / И. Г. Гоз, Ю. Н. Божков. - Белгород : Изд-во БГТУ им. В. Г. Шухова, 2014. - 195 с.

4. Дегтярева, О. И. Управление рисками в международном бизнесе: учебник / О. И. Дегтярева. — 4-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2019. — 342 с.

5. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учебное пособие / М. К. Жудро, М. М. Жудро. — Минск : Вышэйшая школа, 2017. — 160 с. — ISBN 978-985-06-2891-6. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/90751.html>.

6. Лихачева, Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. — Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2019. — 216 с. — ISBN 978-5-7638-3970-8. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/100005.html>.

7. Лылов, А. И. Международный бизнес : учебно-методическое пособие / А. И. Лылов. — Воронеж : ВГУ, 2018. — 137 с.

8. Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях [Текст] / В. Б. Мантусов. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 63 с.

9. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст]: методические указания / сост.: Р. Р. Винокурова, Ю. В. Пантелеева. - Казань: Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2015. - 63 с.

10. Мировая экономика и международные экономические отношения [Текст] : учебное пособие / [С. В. Куприянов [и др.]] ; общ. ред. С. В. Куприянова. — Белгород : Издательство БГТУ им. В. Г. Шухова, 2017. — 361 с.

11. Мировая экономика [Текст] / В. К. Ломакин. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 671 с.

12. Осокина, Н.В. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / Н. В. Осокина. — Кемерово : Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева, 2021. — 171 с. — ISBN 978-5-00137-212-7. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116566.html>.

6.4. Перечень интернет ресурсов, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

1. Википедия: <http://ru.wikipedia.org/>
2. Всемирный банк: <https://www.worldbank.org/en/home>
3. Международный валютный фонд: <https://www.imf.org/ru/Home>
4. Научно-техническая библиотека БГТУ им. В.Г. Шухова:

<http://ntb.bstu.ru/>

5. Обзорная информация по мировой экономике: www.ereport.ru

6. Обзоры мировых товарных рынков: www.cmmarket.ru

7. ОЭСР: <https://www.oecd.org/>

8. Российская научная электронная библиотека: <https://elibrary.ru/>

9. Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт: <http://www.gks.ru/>

10. Электронно-библиотечная система БГТУ им. В.Г. Шухова: <https://elib.bstu.ru/>

11. Электронно-библиотечная система IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru/>