

Приложение 1 к РПД
Международное сотрудничество в Арктике
38.03.01 Экономика
Направленность (профиль) Финансы и кредит
Форма обучения – очная
Год набора - 2023

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.	Кафедра	Экономики и управления
2.	Направление подготовки	38.03.01 Экономика
3.	Направленность (профиль)	Финансы и кредит
4.	Дисциплина (модуль)	Международное сотрудничество в Арктике
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2023

I Методические рекомендации

1.1 Методические рекомендации по организации работы обучающихся во время проведения лекционных занятий

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации для практического занятия и указания для выполнения самостоятельной работы.

В ходе лекционных занятий обучающимся необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание изучаемой дисциплины, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки, подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Рекомендуются активно задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

1.2 Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим) занятиям

В ходе подготовки к семинарским (практическим) занятиям следует изучить основную и дополнительную литературу, учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы.

Можно подготовить свой конспект ответов по рассматриваемой тематике, подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на занятие. Следует продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной практикой. Можно дополнить список рекомендованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы.

1.3 Методические рекомендации по работе в группах и подготовке презентации

На этапе обсуждения в малых группах обучающиеся распределяют между собой различные функциональные роли (лидер, спикер, секретарь, генератор идей, критик и т.д.) и – в рамках выделенного времени стараются выработать свой вариант ответа на поставленные вопросы, отработывая последовательность шагов по принятию решения:

1. анализ ситуации

2. идентификация проблемы
3. поиск характеризующих ее факторов
4. выработка альтернатив ее решения
5. выбор и обоснование ответа группы
6. подготовка к представлению ответа

В каждой малой группе (независимо от других групп) идет сопоставление индивидуальных ответов студентов, их доработка, выработка единой позиции, которая оформляется письменно на бумаге, доске и т.д.

По окончании работы в малых группах студенты должны сформулировать свой (коллективный) вариант ответа на поставленные вопросы и представить его для обсуждения.

На этапе представления решений групп и их пленарного обсуждения спикеры групп представляют решение группы в определенном заранее формате и отвечают на уточняющие вопросы аудитории и преподавателя.

Выступления должны содержать анализ ситуации с использованием соответствующих методов из теоретического курса; оценивается как содержательная сторона решения, так и техника презентации.

Алгоритм создания презентации:

- 1 этап – определение цели презентации
- 2 этап – подробное раскрытие информации,
- 3 этап – основные тезисы, выводы.

Следует использовать 10-15 слайдов. При этом:

- первый слайд – титульный. Предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;
- на втором слайде необходимо разместить содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;
- оставшиеся слайды имеют информативный характер.

Обычно подача информации осуществляется по плану: тезис – аргументация – вывод.

Требования к оформлению и представлению презентации:

- Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств), текст должен быть набран 24-30-ым шрифтом.
- Тщательно структурированная информация.
- Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков.
- Каждому положению (идее) надо отвести отдельный абзац.
- Главную идею надо выложить в первой строке абзаца.
- Использовать табличные формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших фактов, что даст возможность подать материал компактно и наглядно.
- Графика должна органично дополнять текст.
- Выступление с презентацией длится не более 10 минут.

1.4 Методические рекомендации по подготовке доклада

Алгоритм создания доклада:

- 1 этап – определение темы доклада
- 2 этап – определение цели доклада
- 3 этап – подробное раскрытие информации
- 4 этап – формулирование основных тезисов и выводов.

Продолительно выступления с докладом не должна превышать 5 минут. Обучающийся должен быть готов ответить на вопросы преподавателя по теме выступления.

1.5 Методические рекомендации по выполнению письменного задания

При выполнении индивидуального письменного задания обучающиеся должны ознакомиться с рекомендованной литературой по теме. Изучить структуру внешнеторгового контракта. Определить основные пункты, без которых в соответствии с требованиями действующего законодательства контракт недействителен.

Выбрать предмет контракта, продумать основные характеристики: объем, количество, цена за единицу, упаковка, способы транспортировки, условиях страхования, условия оплаты и зафиксировать их в контракте.

Цель индивидуального письменного задания состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления и письменного изложения собственных мыслей, структурирования информации, использования основных категорий анализа, выделения причинно-следственных связей, овладение научным стилем речи.

1.6 Методические рекомендации по подготовке к сдаче зачета

Зачет является формой итогового контроля знаний и умений студентов по данной дисциплине, полученных на лекциях, лабораторных занятиях и в процессе самостоятельной работы.

В период подготовки к зачету студенты вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

Подготовка студента к зачету включает в себя три этапа:

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

При подготовке к зачету студентам целесообразно использовать материалы лекций, основную и дополнительную литературу.

На зачет выносятся материал в объеме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины за семестр. Зачет проводится в устной форме.

Ведущий данную дисциплину преподаватель составляет билеты, которые утверждаются на заседании кафедры и включают в себя два вопроса. Формулировка вопросов совпадает с формулировкой перечня вопросов, доведенного до сведения студентов накануне экзаменационной сессии. Содержание вопросов одного билета относится к различным разделам программы с тем, чтобы более полно охватить материал учебной дисциплины. Дополнительно в билет может быть включена третьим вопросом практическое задание.

В аудитории, где проводится зачет, должно одновременно находиться не более шести студентов на одного преподавателя, принимающего зачет.

На подготовку к ответу на билет на зачете отводится 20 минут.

Результат зачета выражается оценками «зачтено», «не зачтено».

Для прохождения зачета студенту необходимо иметь при себе зачетную книжку и письменные принадлежности.

За нарушение дисциплины и порядка студенты могут быть удалены с зачета.

II Планы практических занятий

ТЕМА 1. РОЛЬ ГОСУДАРСТВА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЗ РФ

Тема №1. Введение во внешнеэкономическую деятельность

План:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
2. Основные формы внешнеэкономических связей АЗ РФ.

3. Характеристика основных форм внешнеэкономических связей, их современное состояние.
4. Стратегия развития АЗ РФ и обеспечения национальной безопасности до 2035 года.
5. Внешнеэкономический комплекс РФ и его структура.
6. Характеристика основных функций органов государственного управления внешнеэкономическими связями в РФ.
7. Органы и организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей России.
8. Основные проблемы развития внешнеэкономического комплекса в современных условиях.
9. Внешнеторговая политика, ее методы и тенденции.
10. Особенности регулирования экспортной и импортной деятельности.
11. Экономические методы регулирования экспортного производства.
12. Административные методы регулирования экспортного производства.
13. Необходимость лицензирования и квотирования экспорта и импорта.
14. Контроль за безопасностью ввозимых товаров.
15. Этапы проведения международных аукционов.
16. Этапы международных тендеров.
17. Определение внешнеторговой операции.
18. Объекты и субъекты внешнеторговых коммерческих операций.
19. Основные и обеспечивающие операции внешней торговли.
20. Определение операций экспорта и импорта.
21. Операции встречной торговли.
22. Основные условия бартерной сделки, ее достоинства и недостатки.
23. Основные условия встречных сделок.
24. Договора консигнации, комиссии, агентские операции.

Литература [1, с.82-102], [2, с.8-80]

Вопросы для самоконтроля:

1. Что представляет собой внешнеэкономическая деятельность предприятия?
2. Что такое Арктическая зона Российской Федерации?
3. Назовите основные формы внешнеэкономических связей АЗ РФ.
4. Перечислите основные формы внешнеэкономических связей.
5. Охарактеризуйте современное состояние основных форм внешнеэкономических связей России.
6. Какие вы знаете проблемы и перспективы развития основных форм внешнеэкономических связей АЗ РФ.
7. Что можно отнести к внешнеэкономическим связям Мурманской области?
8. Что представляет собой внешнеэкономический комплекс РФ и какова его структура?
9. Дайте краткую характеристику основных функций органов государственного управления внешнеэкономическими связями в РФ.
10. Назовите органы и организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей России.
11. Деятельность региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.
12. Основные проблемы развития внешнеэкономического комплекса в современных условиях.
13. Внешнеторговая политика, ее методы и тенденции.
14. Особенности регулирования экспортной и импортной деятельности.
15. Экономические методы регулирования экспортного производства.
16. Административные методы регулирования экспортного производства.

17. Необходимость лицензирования и квотирования экспорта и импорта.
18. Контроль за безопасностью ввозимых товаров.
19. Назовите и охарактеризуйте этапы проведения международных аукционов.
20. Назовите основные этапы международных тендеров.
21. Дайте определение внешнеторговой операции.
22. Что является объектом, и кто может быть субъектом внешнеторговых коммерческих операций?
23. Перечислите основные и обеспечивающие операции внешней торговли.
24. Дайте определение операций экспорта и импорта.
25. Какие операции относятся к операциям встречной торговли?
26. Назовите основные условия бартерной сделки, ее достоинства и недостатки.
27. Назовите основные условия встречных сделок.
28. Назовите основные условия договора консигнации.
29. Назовите основные условия договора комиссии.
30. Назовите основные условия агентских операций.

Задание для самостоятельной работы – подготовка докладов:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Мурманской области (на примере конкретных предприятий).
2. Стратегия развития АЗ РФ и обеспечения национальной безопасности до 2035 года.
3. Структура импорта Мурманской области.
4. Структура экспорта Мурманской области.
5. Внешнеэкономические связи АЗ РФ.
6. Структура импорта и экспорта АЗ РФ.

Обсуждение докладов осуществляется в интерактивной форме

ТЕМА 2. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ И ЕГО ОСНОВНЫЕ РАЗДЕЛЫ

План:

1. Основные этапы проведения деловых переговоров.
2. Способы получения внешнеторговой информации.
3. Основные этапы изучения внешнего рынка.
4. Критерии выбора внешнеторгового партнера.
5. Основные стадии проведения деловых переговоров.
6. Основные требования в деловой переписке.
7. Типовой внешнеторговый контракт купли-продажи.
8. Основные ошибки при составлении контрактов купли-продажи.
9. Порядок исполнения контрактов.
10. Виды цен.
11. Виды сдачи-приемки.
12. Определение качества и количества.
13. Международная торговая палата и основные направления ее деятельности.
14. Базисные условия поставки. Основные группы терминов ИНКОТЕРМС–2020.
15. Основные формы расчетов, применяемые во внешней торговле и устанавливаемые в контракте, их достоинства и недостатки.
16. Валюта платежа и валюта цены контракта.
17. Понятие и цель транспортного страхования грузов во внешней торговле.
18. Преимущества транспортного страхования грузов.
19. Стороны договора страхования.
20. Страховые риски.
21. Страховая стоимость и страховая сумма.

Литература [1, с.262-290], [2, с.81-133]

Вопросы для самоконтроля:

1. Где и как фирма ищет зарубежного контрагента?
2. Назовите основные этапы проведения деловых переговоров.
3. Способы получения внешнеторговой информации.
4. Охарактеризуйте основные этапы изучения внешнего рынка.
5. Охарактеризуйте критерии выбора внешнеторгового партнера.
6. Что такое конкурентный лист и для каких целей он составляется?
7. Назовите основные стадии проведения деловых переговоров?
8. Назовите основные требования в деловой переписке.
9. Что такое типовой внешнеторговый контракт купли-продажи, в каких случаях он применяется?
10. Назовите основные ошибки при составлении контрактов купли-продажи.
11. Назовите порядок исполнения контрактов.
12. Назовите, какие виды цен используются во внешнеторговом контракте?
13. Когда используется в контракте твердая фиксированная цена?
14. Когда применяется скользящая цена в контракте купли-продажи?
15. Что представляют собой подвижные цены?
16. Что представляет собой цена с последующей фиксацией, и когда она применяется?
17. Виды сдачи-приемки во внешнеторговом контракте.
18. Как определяется качество в контракте?
19. Как определяется количество в контракте?
20. Охарактеризуйте основные группы терминов ИНКОТЕРМС–2020.
21. Что такое базисные условия поставки?
22. Дайте определение понятия «торговый обычай».
23. Дайте определение базисных условий поставки, что они устанавливают.
24. Чем отличаются термины группы E и F от терминов группы C?
25. Чем отличаются термины группы D от других терминов ИНКОТЕРМС-2020?
26. Охарактеризуйте основные формы расчетов, применяемые во внешней торговле и устанавливаемые в контракте, их достоинства и недостатки.
27. Отличаются ли валюта платежа и валюта цены контракта?
28. Какие виды оплаты наличными вы знаете?
29. Для кого более выгодна аккредитивная форма оплаты: для экспортера или импортера?
30. Какие виды аккредитивов вы знаете.
31. Какие формы оплаты в кредит вы знаете?
32. Понятие и цель транспортного страхования грузов во внешней торговле.
33. Назовите преимущества транспортного страхования грузов.
34. Назовите стороны договора страхования.
35. Что представляют собой страховые риски?
36. Понятие страховой стоимости и страховой суммы.

Задание для самостоятельной работы – подготовка докладов:

1. Деловая переписка: подготовка коммерческих предложений и запросов. Понятия, содержание, назначение и правила составления информационно-рекламных листов, запросов, заказов.
2. Международные выставки и ярмарки.
3. Предназначение и содержание твердых и свободных оферт. Понятия контрферт и акцепта оферт.
4. Деловой протокол: организационные вопросы и деловой этикет. Основные правила протокольных приемов во внешнеэкономической деятельности.
5. Стратегии и тактики ведения переговоров.

Обсуждение докладов осуществляется в интерактивной форме

Индивидуальное письменное задание:

1. Разработать проект внешнеторгового контракта.

Решение задач

Задача 1. Декларируется ввозимая на территорию РФ партия зубной пасты, произведенной в Италии. Стоимость товарной партии составляет 17 тыс.долл. Исчисление пошлины производится в той же валюте, в которой заявлена таможенная стоимость товара. Код товара по ТН ВЭД – 33610000, ставка ввозной пошлины – 10%. РФ предоставляет Италии РНБ. Найти сумму пошлины.

Задача 2. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – телефонные аппараты. Код товара по ТН ВЭД – 8517100000. Таможенная стоимость товара – 7700025 руб. Ставка ввозной таможенной пошлины – 20% таможенной стоимости. Страна происхождения товара неизвестна. Найти сумму ввозной таможенной пошлины.

Задача 3. Декларируется вывозимый из РФ товар – природный газ. Код товара по ТН ВЭД – 2711210000. Количество товара – 8 млн.куб.м. Коэффициент пересчета товара – 1.15 (1150 куб.м. = 1000 кг.). Ставка вывозной пошлины – 18 евро за 1000 кг. Таможенная стоимость товара указана в швейцарских франках. Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость – 19.82 руб. за 1 франк. Курс евро – 34.23 руб. за 1 евро. Определить вывозную таможенную пошлину.

Задача 4. Декларируется вывозимый из РФ товар – авиационный бензин. Код товара по ТН ВЭД – 2710003100. Количество – 40000 кг. Ставка вывозной пошлины – 40 евро за 1000 кг. Таможенная стоимость товара указана в рублях. Курс евро – 34.23 руб. Определить вывозную пошлину.

ТЕМА 3. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ АЗ РФ

План:

1. Документы, необходимые для подготовки экспортной сделки; импортной сделки.
2. Факторы, определяющие выбор транспортного средства.
3. Международная перевозка грузов.
4. Таможенные процедуры во внешнеэкономической деятельности.
5. Виды таможенных пошлин и их назначение.
6. Функции таможенного контроля.
7. Виды таможенных режимов.
8. Методы расчета таможенной стоимости.
9. Планирование во внешнеэкономической деятельности.
10. Виды стратегий во внешнеэкономической деятельности АЗ РФ.
11. Особенности бизнес-планов международных проектов.
12. Понятие эффекта и эффективности во внешней торговле.
13. Оценка эффективности экспортных операций.
14. Оценка эффективности импортных операций.

Литература [1, с.290-330], [2, с.209-239]

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие документы необходимы для подготовки экспортной сделки?
2. Какие документы необходимы для подготовки импортной сделки?
3. Назовите факторы, определяющие выбор транспортного средства.
4. Кто занимается международными перевозками грузов?

5. Какие вы знаете таможенные процедуры во внешнеэкономической деятельности?
6. Назовите виды таможенных пошлин и их назначение.
7. Функции таможенного контроля.
8. Какие виды таможенных режимов вы знаете?
9. Какие методы расчета таможенной стоимости вы знаете?
10. Необходимо ли планирование во внешнеэкономической деятельности?
11. Какие виды стратегий во внешнеэкономической деятельности вы знаете?
12. Особенности бизнес-планов международных проектов.
13. Понятие эффекта и эффективности во внешней торговле.
14. Как определяется эффективность экспортных операций?
15. Как определяется эффективность импортных операций?

Задание для самостоятельной работы – подготовка докладов:

1. Сущность, принципы, методы маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
2. Внутренняя и внешняя среда маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
3. Информационное обеспечение маркетинга и прогнозирование внешнеэкономической деятельности.
4. Этапы выбора маркетинговой стратегии и разработка сбытовой политики. Продвижение товаров на внешнем рынке.

Работа в группах – выступление с презентацией:

1. Разработка маркетинговой стратегии по продвижению товара на международном рынке.
2. Составьте последовательность (алгоритм) действий экспортера по вывозу товара из России.
3. Составьте последовательность (алгоритм) действий импортера по ввозу товара в Россию.
4. Каковы основные направления рыночных исследований во внешнеэкономической деятельности?

Обсуждение результатов работы в группах осуществляется в интерактивной форме

Решение итогового теста

1. Структура мирового рынка по сравнению с национальным внутренним рынком:
 - a) более диверсифицированная, так как ориентирована на более широкий круг потребностей;
 - b) совпадает со структурой национального рынка;
 - c) более широкая, так как она включает в себя специальные дополнительные блоки, обслуживающие потребности исключительно мирового рынка;
 - d) более узкая, так как на мировой рынок попадают не все национальные товары, а только их наиболее конкурентоспособная часть.
2. По какому основному критерию страны мира делятся на группы развитых, развивающихся и менее развитых стран?
 - a) по объему золотовалютных резервов страны;
 - b) по численности населения;
 - c) по количеству ученых и инженеров в стране;
 - d) по валовому внутреннему продукту в расчете на душу населения.

3. Важнейшим сектором материального производства в современной мировой экономике является:
- сельское хозяйство;
 - промышленность;
 - АПК;
 - сектор услуг.
4. В чем заключается главное назначение транснациональных банков?
- организатор внешнеэкономической деятельности страны;
 - ограничитель утечки капитала из страны базирования;
 - стимулятор притока прямых иностранных инвестиций в страну базирования;
 - источник крупных объемов инвестиционных средств с высокой степенью их надежности, как с точки зрения их происхождения, так и предоставления.
5. Что является правовой базой для развития экономических интеграционных связей в рамках СНГ?
- Декларация о правах человека;
 - Договор о создании СССР;
 - Договор о создании Экономического союза;
 - Договор о воссоединении Украины с Россией.
6. Декларант:
- посредник, совершающий таможенные операции;
 - лицо, которое декларирует товары, или от имени которого декларируются товары;
 - лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу и являющееся ответственным за использование транспортных средств;
 - юридические и физические лица, если иное не установлено Таможенным кодексом.
7. Таможенное регулирование в РФ осуществляется в соответствии со следующими документами:
- Таможенный кодекс, Гражданский кодекс, Инкотермс – 2020;
 - Таможенный кодекс Таможенного союза, Федеральный закон «О таможенном регулировании в РФ», Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», Закон РФ «О таможенном тарифе» и т.д.
 - Приказы Президента РФ, постановления Государственной Думы, Таможенный кодекс, инструкция о порядке заполнения таможенной декларации;
 - Таможенный кодекс, Уголовное право, Закон РФ «О таможенном тарифе», приказы администрации приграничных городов.
8. Таможенная процедура – это:
- совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций, определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей;
 - совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства РФ;
 - определенные действия в отношении товаров и транспортных средств, совершаемые лицами и таможенными органами в соответствии с Таможенным кодексом при таможенном оформлении товаров и транспортных средств;
 - совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами.
9. Товары подлежат декларированию таможенным органом:
- при помещении под таможенную процедуру (за исключением таможенной процедуры таможенного транзита);

b) при перемещении через таможенную границу, изменении таможенной процедуры;

c) при перемещении через таможенную границу и в других случаях;

d) только при изменении таможенной процедуры.

10. Под таможенной льготой (преференцией) следует понимать:

a) льготу в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, освобождающую от уплаты пошлины, налога;

b) льготу в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, общая стоимость которых не должна превышать 5 тыс. руб.;

c) льготу в отношении товаров, которые не облагаются таможенными пошлинами, налогами в соответствии с законодательством РФ или Таможенным кодексом;

d) льготу в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу в виде возврата ранее уплаченной пошлины, освобождения от уплаты пошлины, снижения ставки пошлины, установления тарифных квот на ввоз, вывоз товаров.