

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Вишневский Дмитрий Александрович
Должность: Ректор
Дата подписания: 30.04.2025 11:55:50
Уникальный программный ключ:
03474917c4d012283e5ad996a48a5e70bf8da057

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ
(МИНОБРНАУКИ РОССИИ)**
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНБАССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ДонГТУ»)**

Факультет экономики, управления и лингвистического

сопровождения

Кафедра

менеджмента



УТВЕРЖДАЮ

И.о. проректора
по учебной работе

Д.В. Мулов

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Управление операциями экспорта-импорта

(наименование дисциплины)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления)

Менеджмент организаций, Логистика, Международный менеджмент

(профиль подготовки)

Квалификация

бакалавр

(бакалавр/специалист/магистр)

Форма обучения

очная, очно-заочная

(очная, очно-заочная, заочная)

Алчевск, 2024

1 Цели и задачи изучения дисциплины

Цели дисциплины. Основной **целью** дисциплины "Управление операциями экспорта-импорта" является изучение теоретических основ и практических знаний в сфере организационных форм международной торговли и заключения различных внешнеторговых сделок, необходимых для достижения коммерческих целей в международном бизнесе.

Предметом изучения "Управление операциями экспорта-импорта" является исследование теоретических основ совокупности хозяйственных, экономических, правовых отношений по организации внешнеторговых операций по различным видам международных соглашений

Задачи изучения дисциплины. Основные задачи, которые должны быть решены направлены на:

- изучении конкретных вопросов по организации международных коммерческих операций;
- изучение конкретных вопросов, в частности по подготовке заключения и выполнения контрактов купли-продажи;
- процессов формирования и распределения доходов от осуществления экспортно-импортных операций;
- изучении и разработке соглашений по торговому посредничеству, лицензионных соглашений, договоров по оказанию инжиниринговых услуг;
- изучении классификаций и характеристик различных форм торговли на внешних рынках.

Дисциплина нацелена на формирование
профессиональных компетенций (ПК-10) выпускника.

2 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Логико-структурный анализ дисциплины – курс входит в часть БЛОКА 1 «Дисциплины (модули)», формируемая участниками образовательных отношений программы подготовки студентов по направлению 38.03.02 «Менеджмент» (профиль «Менеджмент организаций», «Международный менеджмент», «Логистика»).

Дисциплина реализуется кафедрой менеджмента.

Для изучения дисциплины необходимы компетенции, сформированные у студента в результате освоения дисциплин ООП подготовки бакалавра: «Международные транспортные перевозки», «Таможенное обслуживание», «Логистика». Математические и естественнонаучные дисциплины, а также дисциплины профессионального цикла формируют «входные» знания, умения необходимые для изучения дисциплины «Управление операциями экспорта-импорта».

В результате изучения дисциплины студент должен

Знать: понятийный инструментарий в сфере управления операций по экспорту-импорту; документальное оформление отношений между субъектами ВЭД; порядок перемещения товаров; теоретические основы управления внешнеэкономической деятельностью субъекта хозяйствования; процедуры экспорта-импорта; документальное оформление решений в управлении операционной деятельности организаций

Уметь: самостоятельно принимать правильные решения по оценке конъюнктуры потенциальных мировых рынков, осуществлять выбор внешнего рынка для выхода предприятия на него с собственной продукцией, осуществлять поиск оптимальных форм сотрудничества с иностранными партнерами; пользоваться различными современными информационными базами данных, Интернетом.

Владеть: нормативной документацией при принятии управленческих решений по таможенному оформлению; методами управления операциями экспорта-импорта; навыками подготовки и оформления внешнеэкономической сделки; способами определения цен на экспортные и импортные товары; методами анализа внешнеэкономической деятельности и её эффективности

В свою очередь, дисциплина «Управление операциями экспорта-импорта» является основой для изучения следующих дисциплин: «Управленческие решения», а также, приобретенные знания, могут быть использованы при подготовке и защите выпускной квалификационной работы, при прохождении преддипломной практики, а также в профессиональной деятельности.

Общая трудоемкость освоения дисциплины для очной формы обучения составляет 4 зачетных единицы, 144 ак.ч. Программой дисциплины предусмотрены лекционные (36 ак.ч.), практические (36 ак.ч.) занятия и самостоятельная работа студента (72 ак.ч.).

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре. Форма промежуточной аттестации – экзамен. Планом образовательного процесса предусмотрена курсовая работа.

3 Перечень результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО

Процесс изучения дисциплины «Управление операциями экспорта-импорта» направлен на формирование компетенций, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, обязательные к освоению

Содержание компетенции	Код компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
Способен участвовать в разработке стратегий организации в условиях глобальной конкурентной среды	ПК-10	ПК-10. И -10.1. Понимает закономерности развития мировой экономики в целом, основных международных рынков ресурсов и международных экономических отношений, основные теории, объясняющие причины и мотивы интернационализации бизнеса компании, основные теории кросскультурного менеджмента. ПК-10. И -10.2. Выявляет новые возможности для бизнеса компании в глобальной экономической среде. ПК-10. И -10.3. Анализирует основные тренды в глобальной экономической среде, влияющие на конкурентоспособность национальных компаний на мировых рынках. ПК-10. И -10.4. Анализирует особенности внешнеэкономической деятельности предприятия, виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятия, способы и формы интернационализации деятельности предприятия. ПК-10. И -10.5. Идентифицирует мотивы осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия; выявлять особенности внешнеэкономической деятельности предприятия в отраслевом аспекте; проблемы предприятия в сфере внешнеэкономической деятельности предприятия и причины их возникновения, дать характеристику субъекту внешнеэкономической деятельности с использованием соответствующих признаков классификации.

4 Объём и виды занятий по дисциплине

Общая трудоёмкость учебной дисциплины составляет 4 зачётных единицы, 144 ак.ч.

Самостоятельная работа студента (СРС) включает проработку материалов лекций, подготовку к практическим занятиям, текущему контролю, выполнение индивидуального задания, самостоятельное изучение материала и подготовку к экзамену.

При организации внеаудиторной самостоятельной работы по данной дисциплине используются формы и распределение бюджета времени на СРС для очной формы обучения в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2 – Распределение бюджета времени на СРС

Вид учебной работы	Всего ак.ч.	Ак.ч. по семестрам
		7
Аудиторная работа, в том числе:	72	72
Лекции (Л)	36	36
Практические занятия (ПЗ)	36	36
Лабораторные работы (ЛР)	-	-
Курсовая работа/курсовой проект	-	-
Самостоятельная работа студентов (СРС), в том числе:	72	72
Подготовка к лекциям	9	9
Подготовка к лабораторным работам	-	-
Подготовка к практическим занятиям / семинарам	9	9
Выполнение курсовой работы / проекта	-	-
Курсовая работа	36	36
Реферат (индивидуальное задание)	10	10
Домашнее задание	17	17
Подготовка к контрольной работе	2	2
Подготовка к коллоквиуму	-	-
Аналитический информационный поиск	2	2
Работа в библиотеке	2	2
Подготовка к экзамену	2	2
Промежуточная аттестация – экзамен (Э)	Э (2)	Э (2)
Общая трудоемкость дисциплины		
ак.ч.	144	144
з.е.	экзамен	экзамен

5 Содержание дисциплины

С целью освоения компетенции, приведенной в п.3 дисциплина разбита на 16 тем:

- тема 1 (Организация внешнеторговых операций. Предмет, содержание и задачи курса);
- тема 2 (Внешнеторговые операции купли-продажи товаров.);
- тема 3 (Установление цен внешнеторговых контрактах как фактор повышения экономической эффективности внешнеторговых операций);
- тема 4 (Валютно-финансовые условия внешнеторговых операций);
- тема 5 (Организация экспортно-импортных операций);
- тема 6 (Экономические договоры (контракты));
- тема 7 (Соглашения по импорту и экспорту услуг);
- тема 8 (Налогообложение и бухгалтерский учет операций во внешнеэкономической деятельности);
- тема 9 (Посредническая звено во внешнеторговых операциях);
- тема 10 (Содержание и особенности подготовки и реализации договора консигнации);
- тема 11 (Заключение экспортно-импортных контрактов на поставку машин и оборудования);
- тема 12 (Организации внешнеторговых операций с сырьем);
- тема 13 (Операции по торговле лицензиями и другие коммерческие формы передачи технологий);
- тема 14 (Инжиниринговые услуги как объект внешнеторговых операций);
- тема 15 (Транспортное обеспечение внешнеторговых операций);
- тема 16 (Классификация документов, сопровождающих внешнеторговые операции).

Виды занятий по дисциплине и распределение аудиторных часов для очной и заочной формы приведены в таблице 3 и 4 соответственно.

Таблица 4 – Виды занятий по дисциплине и распределение аудиторных часов (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
1	Организация внешнеторговых операций. Предмет, содержание и задачи курса	Место дисциплины в системе профессионально-ориентированных дисциплин. Актуальность и практическая направленность курса, структура и логика преподавания. Сущность понятия внешнеторговых операций. Основные виды внешнеторговых коммерческих операций.	2	Традиционные и современные виды внешнеторговых операций	2	—	—
2	Внешнеторговые операции купли-продажи товаров	Экономическое содержание важнейших разделов международных сделок купли-продажи. Нормативная база и правовые условия оформления и выполнения сделок купли-продажи.	2	Сущность, характер, особенности сделок купли-продажи товаров.	2	—	—
3	Установление цен внешнеторговых контрактах как фактор повышения экономической эффективности внешнеторговых операций	Принципы построения ценовых стратегий: пионерной, стандартной, адаптационной. Виды ценовых стратегий ("снятия сливок", "что рынок принесет", "постепенное проникновение", "жизненный цикл товара"). Виды стандартной ценовой стратегии (имидж продукта, целевая доля рынка и объем продаж, договорные цены). Виды адаптационной стратегии.	2	Методы формирования и расчета цен внешнеторговых контрактах	2	—	—
4	Валютно-финансовые условия внешнеторговых операций	Содержание валютно-финансовых условий контракта. Условия и формы международных расчетов. Валюта сделки и валюта платежа. Валютные риски и методы их страхования. Защитные и валютные условия внешнеторговых контрактов. Защита от падения покупательной способности валют. Хеджирования. Принципы осуществления международных расчетов по внешнеторговым операциям. Наличные расчеты, расчеты в кредит (вексельный кредит и кредит по открытому счету), финансовые условия контрактов. Формы	2	Сущность и виды расчетов	2	—	—

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
		расчетов в порядке уменьшения выгоды для экспортера: аванс, аккредитив, инкассо, открыт счет.					
5	Организация экспортно-импортных операций	Основные методы операций по экспорту и импорту товаров. Общие принципы организации и управления производственно-сбытовой деятельностью промышленных фирм. Центральный аппарат. Производственные отделения. Организация экспортных операций. Организация торгового аппарата промышленных фирм для импортных операций.	2	Торгово-посреднические операции.	2	—	—
6	Экономические договоры (контракты)	Классификация внешнеэкономических договоров (контрактов). Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Установление контакта с зарубежным партнером. Оформление заказа. Выбор условий поставки и расчетов. Базисные условия поставки товаров. Упаковка и маркировка товара. Обязанности сторон. Условия внешнеэкономических контрактов, порядок их оформления и регистрации.	2	Индикативные цены	2	—	—
7	Соглашения по импорту и экспорту услуг	Понятие международного соглашения. Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Арендные, подрядные и лицензионные соглашения. Лицензионные соглашения. Соглашения на передачу «ноу-хау». Виды компенсационных сделок. Рамочные соглашения, бартерные сделки. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Соглашения на основе производственного сотрудничества. Область применения компенсационных сделок. Агенты посредники и агентские соглашения. Лизинговые сделки. Контракт на аренду	2	Договор на услуги по транспортно-экспедиторское обслуживание	2	—	—

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
		оборудования с консигнационного состава.					
8	Налогообложение и бухгалтерский учет операций во внешнеэкономической деятельности	Импорт товаров (работ, услуг). Акцизный сбор. Другие сборы, уплачиваемые в пунктах пропуска через границу. Налоговые события и бухгалтерский учет при импорте. «Импортный» НДС. Отражение в учете операции по введению давальческого сырья. Пример формирования цены импортируемого товара. Экспорт товара (работ, услуг).	2	Формирование цены импортируемого товара.	2	—	—
9	Посредническая звено во внешнеторговых операциях	Целесообразность использования посредничества и его косвенного воздействия на внешнеторговую деятельность. Классификация посредников и особенности их деятельности: простые посредники (брокеры), комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, поверенные, дистрибьюторы, дилеры. Права и обязанности посредников. Принципы вознаграждения посредников.	2	Методы осуществления посреднической деятельности	2	—	—
10	Содержание и особенности подготовки и реализации договора консигнации	Договор консигнации как распространенная форма договора комиссии. Стороны договора: консигнант как экспортер и кредитор, консигнатор как посредник-импортер. Виды товаров и изделий, поставляемых на консигнацию. Условия и особенности сделки с консигнатором. Определение территории, на которой консигнатор имеет право продавать консигнационные товары. Срок консигнации и срок действия договора. Право собственности на товары, поставляемые на консигнацию.	2	Условия цены и платежа	2	—	—

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
11	Заключение экспортно-импортных контрактов на поставку машин и оборудования	Экспортный контракт. Оценка экспортных возможностей предприятий. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинотехнической продукции. Применение условий типовых контрактов и общих условий экспортных поставок машин и оборудования. Права собственности на рабочие чертежи и другие документы технического характера.	2	Применение условий типовых контрактов.	2	—	—
12	Организации внешнеторговых операций с сырьем	Удельный вес сырья в товарной структуре внешнеторгового оборота в развитых и переходных экономик. Учет утечки экономических группировок стран-экспортеров на внешнеторговые операции. Особенности контрактов на куплю-продажу промышленного и сельскохозяйственного сырья.	2	Определение сроков поставок и периодичности пересмотра цен.	2	—	—
13	Операции по торговле лицензиями и другие коммерческие формы передачи технологий	Объекты интеллектуальной собственности. Формы товаров интеллектуального труда. Понятие патента и лицензии. Торговля технологиями на основе патентов и лицензий. Понятие "технологии" ", виды технологий, передаются за границу. Факторы, которые влияют на величину цены технологии. Формы платежей в международных лицензионных соглашениях. Методы расчета ставки роялти.	2	Методологические подходы к расчету цены технологи.	4	—	—
14	Инжиниринговые услуги как объект внешнеторговых операций	Понятие "международный инжиниринг" и "техническое содействие", виды инженерно-консультационных услуг: комплексный (консультативный, технологический, строительный и общий инжиниринг), чисто консультационный инжиниринг как предоставление интеллектуальных услуг.	4	Значение и развитие международного обмена инжиниринговыми услугами.	4	—	—

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
15	Транспортное обеспечение внешнеторговых операций	Содержание и классификация транспортных операций (операции, предшествуют внешнеторговой сделке; возникающих в процессе их реализации; возникают после реализации внешнеторговой сделки, транспортные операции в зависимости от состава участников процесса транспортирование и от места их проведения).	4	Оформление транспорта.	2	—	—
16	Классификация документов, сопровождающих внешнеторговые операции	Документы для подготовки экспортной сделки: оферта твердая и свободная. Документы для подготовки импортной сделки: заказ, запрос, тендерная документация. Документы для подготовки товара к отправке: заявка на фрахтование, свидетельство об осмотре, поручения и разрешение на поставку, наряд на внутреннюю транспортировку, экспортно-импортная лицензия.	2	Документы для подготовки товара к отправке	2	—	—
Всего аудиторных часов			36	36		—	

Таблица 4 – Виды занятий по дисциплине и распределение аудиторных часов (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
1	Организация внешнеторговых операций. Предмет, содержание и задачи курса	Место дисциплины в системе профессионально-ориентированных дисциплин. Актуальность и практическая направленность курса, структура и логика преподавания. Сущность понятия внешнеторговых операций. Основные виды внешнеторговых коммерческих операций.	2	Традиционные и современные виды внешнеторговых операций	2	—	—
2	Внешнеторговые операции купли-продажи товаров	Экономическое содержание важнейших разделов международных сделок купли-продажи. Нормативная база и правовые условия оформления и выполнения сделок купли-продажи.	2	Сущность, характер, особенности сделок купли-продажи товаров.	2	—	—
3	Установление цен внешнеторговых контрактах как фактор повышения экономической эффективности внешнеторговых операций	Принципы построения ценовых стратегий: пионерной, стандартной, адаптационной. Виды ценовых стратегий ("снятия сливок", "что рынок принесет", "постепенное проникновение", "жизненный цикл товара»). Виды стандартной ценовой стратегии (имидж продукта, целевая доля рынка и объем продаж, договорные цены). Виды адаптационной стратегии.	2			—	—
4	Валютно-финансовые условия внешнеторговых операций	Содержание валютно-финансовых условий контракта. Условия и формы международных расчетов. Валюта сделки и валюта платежа. Валютные риски и методы их страхования. Защитные и валютные условия внешнеторговых контрактов. Защита от падения	2			—	—

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Содержание лекционных занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Темы практических занятий	Трудоемкость в ак.ч.	Тема лабораторных занятий	Трудоемкость в ак.ч.
		покупательной способности валют. Хеджирования. Принципы осуществления международных расчетов по внешнеторговым операциям. Наличные расчеты, расчеты в кредит (вексельный кредит и кредит по открытому счету), финансовые условия контрактов. Формы расчетов в порядке уменьшения выгодности для экспортера: аванс, аккредитив, инкассо, открыт счет.					
Всего аудиторных часов			8	4		—	

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

6.1 Критерии оценивания

В соответствии с Положением о кредитно-модульной системе организации образовательного процесса ФГБОУ ВО «ДонГТУ» (https://www.dstu.education/images/structure/license_certificate/polog_kred_modul.pdf) при оценивании сформированности компетенций по дисциплине используется 100-балльная шкала.

Перечень компетенций по дисциплине и способы оценивания знаний приведены в таблице 5.

Таблица 5 – Перечень компетенций по дисциплине и способы оценивания знаний

Код и наименование компетенции	Способ оценивания	Оценочное средство
ПК -10	Экзамен	Комплект контролирующих материалов для экзамена

Всего по текущей работе в семестре студент может набрать 100 баллов, в том числе:

- тестовый контроль или устный опрос на коллоквиумах (2 работы) – всего 40 баллов;
- практические работы – всего 40 баллов;
- за выполнение индивидуального и домашнего задания – всего 20 баллов.

Экзамен проставляется автоматически, если студент набрал в течении семестра не менее 60 баллов и отчитался за каждую контрольную точку. Минимальное количество баллов по каждому из видов текущей работы составляет 60% от максимального.

Экзамен по дисциплине «Управление операциями экспорта-импорта» проводится по результатам работы в семестре. В случае, если полученная в семестре сумма баллов не устраивает студента, во время зачетной недели студент имеет право повысить итоговую оценку либо в форме устного собеседования по приведенным ниже вопросам (п.п. 6.5), либо в результате тестирования.

Шкала оценивания знаний при проведении промежуточной аттестации приведена в таблице 6.

Таблица 6 – Шкала оценивания знаний

Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по национальной шкале зачёт/экзамен
0-59	Не зачтено/неудовлетворительно
60-73	Зачтено/удовлетворительно
74-89	Зачтено/хорошо
90-100	Зачтено/отлично

6.2 Домашнее задание

В качестве домашнего задания студенты выполняют:

- работу над составлением конспекта изученного материала;
- написание реферата.

При выполнении задания, используя справочную литературу, заполняются поля матрицы СВОТ-анализа.

В качестве индивидуального задания студенты очной формы готовят реферат или презентацию на одну из приведенных ниже тем.

Основные факторы маркетинговой среды предприятия

№ п/п	Фактор	Характеристика	Мероприятия
1	Политико-правовая среда	Политика государственного протекционизма способствует увеличению сбыта продукции предприятия (пример заполнения)	Совершенствование деятельности предприятия в сфере обеспечения конкурентоспособности продукции и коммерческого предложения относительно конкурентов на внутреннем рынке
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...

В качестве индивидуального задания студенты очной формы готовят реферат или презентацию на одну из приведенных ниже тем.

6.3 Темы для рефератов (презентаций) – индивидуальное задание

- 1) Организация внешнеторговых операций на предприятии.
- 2) Установление цен во внешнеторговых контрактах, как фактор повышения экономической эффективности внешнеторговых операций.
- 3) Валютно-финансовые соглашения внешнеторговых операций.
- 4) Организация и проведение внешнеторговых переговоров.
- 5) Встречная торговля, как особый вид внешнеторговых операций.
- 6) Совершенствование осуществления экспортно-импортных операций.
- 7) Лизинговые операции предприятия при функционировании на внешнем рынке.
- 8) Страхование груза при осуществлении экспортных (импортных) операций.

- 9) Разработка стратегии осуществления экспортных (импортных) операций на предприятии.
- 10) Организация и техника осуществления экспортно-импортных операций на предприятии.
- 11) Механизм регулирования экспорта.
- 12) Экономические методы стимулирования экспортного производства.
- 13) Управление эффективностью внешнеторговых соглашений.
- 14) управление рисками при осуществлении экспортных (импортных) операций.
- 15) управление прибылью предприятия при осуществлении импортных операций.
- 16) Управление массовой рекламой при осуществлении предприятием экспортных операций.
- 17) Маркетинговые исследования при осуществлении экспортных операций на предприятии.
- 18) Маркетинговые исследования при осуществлении импортных операций фирмой.
- 19) Организация маркетинговых исследований по проведению рекламной компании импортных товаров.
- 20) Основные виды торгово-посреднических операций.

6.4 Оценочные средства для самостоятельной работы и текущего контроля успеваемости

Тема 1. Организация внешнеторговых операций. Предмет, содержание и задачи курса

Сущность понятия внешнеторговых операций.

Основные виды внешнеторговых коммерческих операций: экспорт и импорт, по обмену научно-техническими знаниями (торговля патентами, лицензиями, "ноу-хау"), консультативный и строительный инжиниринг, арендные операции; по международному туризму; с консультационных услуг по информации, обмена кинофильмами и телепрограммами.

Операции, которые обеспечивают осуществление основных коммерческих операций, международные транспортные перевозки и транспортно-экспедиционные услуги; страхование грузов, их хранение; международные расчеты.

Тема 2. Внешнеторговые операции купли-продажи товаров. Экономическое содержание важнейших разделов международных сделок купли-продажи.

Нормативная база и правовые условия оформления и выполнения сделок купли-продажи. Гражданский кодекс договора о торговом и экономическом сотрудничестве, соглашения о торговле и платежах, соглашение об общих условиях поставок между организациями государств-участников СНГ.

Товары в материально-вещественной форме и объекты интеллектуальной собственности как предмет внешнеторговых сделок. Сущность, характер, особенности сделок купли-продажи товаров. Организация сделок по торговле машинами и оборудованием, в частности, готовой машинно-технической продукцией (авансирование заказов и кредитования поставок, предпродажный сервис, предпродажная доработка, техническое обслуживание, гарантийный и послегарантийный периоды).

Организация заключения соглашений по торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные соглашения.

Особенности правовой регламентации внешнеторговых сделок. Применение иностранного права в внешнеторговых договорах. Влияние международных правовых актов на содержание внешнеторговых договоров.

Тема 3. Установление цен внешнеторговых контрактах как фактор повышения экономической эффективности внешнеторговых операций.

Принципы построения ценовых стратегий: пионерной, стандартной, адаптационной.

Виды ценовых стратегий ("снятия сливок", "что рынок принесет", "постепенное проникновение", "жизненный цикл товара»). Виды стандартной ценовой стратегии (имидж продукта, целевая доля рынка и объем продаж, договорные цены). Виды адаптационной стратегии.

Методы формирования и расчета цен внешнеторговых контрактах. Общая основа внешнеторговых цен. Базис цены. Методы полных и предельных издержек. Различия в составе расходов и в уровнях цен в зависимости от метода определения цены. Конкурентный метод внешнеторгового ценообразования. Скидки с цены и надбавки к цене. Расчетные цены. Способы фиксации цен в контракте. Особенности формирования цен на сырье и топливо. Дифференциация цен на сырье и топливо на мировых рынках и ее причины. Биржевые цены. Влияние межправительственных соглашений на стабилизацию цен.

Тема 4. Валютно-финансовые условия внешнеторговых операций.

Содержание валютно-финансовых условий контракта. Условия и формы международных расчетов. Валюта сделки и валюта платежа. Валютные риски и методы их страхования. Защитные и валютные условия внешнеторговых контрактов. Защита от падения покупательной способности валют. Хеджирования. Принципы осуществления международных расчетов по внешнеторговым операциям. Наличные расчеты, расчеты в кредит (вексельный кредит и кредит по открытому счету), финансовые условия контрактов. Формы расчетов в порядке уменьшения выгоды для экспортера: аванс, аккредитив, инкассо, открытый счет.

Варианты расчетов банковскими переводами (с авансовым платежом, платеж против поставки товара, платеж при взаимных расчетах по претензиям).

Виды аккредитивов. Расчеты по аккредитивам. Порядок оформления аккредитива. Платежные условия защиты коммерческих интересов участников внешнеторговых операций.

Сущность и виды расчетов чеками. Расчеты при рассрочке платежа. Вексельная форма расчетов. Форфейтинг и факторинговые операции. Инкассовая форма расчетов. Техника осуществления платежей.

Сущность экономических отношений между кредитором и должником. Виды кредитов, обслуживающих внешнеторговую деятельность, в частности торговле (государственные, коммерческие, банковские, в иностранной валюте).

Тема 5. Организация экспортно-импортных операций.

Основные методы операций по экспорту и импорту товаров. Общие принципы организации и управления производственно-сбытовой деятельностью промышленных фирм. Центральный аппарат. Производственные отделения. Организация экспортных операций. Организация торгового аппарата промышленных фирм для импортных операций.

Торгово-посреднические операции. Понятие и виды торгово-посреднических операций. Комиссионные операции. Агентские операции. Брокерские операции. Организационная форма торгово-посреднических операций. Торговые фирмы. Агентские фирмы. Брокерские фирмы.

Тема 6. Экономические договоры (контракты).

Классификация внешнеэкономических договоров (контрактов). Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Установление контакта с зарубежным партнером. Оформление заказа. Выбор условий поставки и расчетов. Базисные условия поставки товаров. Упаковка и маркировка товара. Обязанности сторон. Условия внешнеэкономических контрактов, порядок их оформления и регистрации. Индикативные цены. Операции нерезидентов с украинской продукцией на территории. Учет (регистрация) внешнеэкономических договоров (контрактов). Договор (контракт) купли-продажи. Контракт на проведение товарообменных (бартерных) операции. Договор поручения. Договор комиссии. Контракт на переработку давальческого сырья. Акт о расходе давальческого сырья. Страхование товаров. Арбитраж. Цена товара. Упаковка и отгрузки. Транспортировка грузов. Права контрагентов. Техническая документация.

Тема 7. Соглашения по импорту и экспорту услуг.

Понятие международного соглашения. Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Арендные, подрядные и лицензионные соглашения. Лицензионные соглашения. Соглашения на передачу «ноу-хау». Виды компенсационных сделок. Рамочные соглашения, бартерные сделки. Компенсационные сделки на коммерческой основе. Соглашения на основе производственного сотрудничества. Область применения компенсационных сделок. Агенты посредники и агентские соглашения. Лизинговые сделки. Контракт на аренду оборудования с консигнационного состава. Контракт на

аренду служебных помещений. Договор на услуги по транспортно-экспедиторское обслуживание. Договор на оказание информационно-консультационных услуг по транспортно-экспедиторское обслуживание. Договор на оказание услуг по товарообменной сделке. Контракт на производство контрактных работ. Контракт по оказанию аудиторских услуг.

Тема 8. Налогообложение и бухгалтерский учет операций во внешнеэкономической деятельности.

Импорт товаров (работ, услуг). Акцизный сбор. Другие сборы, уплачиваемые в пунктах пропуска через границу. Налоговые события и бухгалтерский учет при импорте. «Импортный» НДС. Отражение в учете операции по введению давальческого сырья. Пример формирования цены импортируемого товара. Экспорт товара (работ, услуг). Налоговые события и бухгалтерский учет при экспорте. «Нулевая ставка» НДС и экспортное возмещение отражения в учете операций по вывозу давальческого сырья. Схема перечисления задолженности в иностранной валюте.

Тема 9. Посредническая звено во внешнеторговых операциях.

Целесообразность использования посредничества и его косвенного воздействия на внешнеторговую деятельность. Классификация посредников и особенности их деятельности: простые посредники (брокеры), комиссионеры, консигнаторы, торговые агенты, поверенные, дистрибьюторы, дилеры. Права и обязанности посредников. Принципы вознаграждения посредников. Правовая регламентация деятельности независимых посредников.

Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях, их специализация по отдельным товарам; по видам деятельности, по характеру операций; по предоставлению услуг, по характеру сделок и функциями.

Основные виды торгово-посреднических операций: перепродаж, комиссионные, агентские и брокерские.

Методы осуществления посреднической деятельности. Главные коммерческие условия контрактов с торговыми посредниками: определение товара, определения территории, срок действия контракта, предостережение о не конкуренции, минимальный оборот, техническое обслуживание, осуществление рекламы, условия цены, условия вознаграждения, условия платежа. Состояние посредников на рынке. Критерии выбора посредников.

Тема 10. Содержание и особенности подготовки и реализации договора консигнации.

Договор консигнации как распространенная форма договора комиссии. Стороны договора: консигнант как экспортер и кредитор, консигнатор как посредник-импортер. Виды товаров и изделий, поставляемых на консигнацию. Условия и особенности сделки с консигнатором. Определение территории, на которой консигнатор имеет право продавать консигнационные товары. Срок консигнации и срок действия договора. Право собственности на товары, поставляемые на консигнацию. Условия цены и платежа. Условия и порядок

выплаты вознаграждения консигнатору. Обязательства консигнатора и консигнанта. Защита интересов консигнатора и консигнанта. Порядок возврата нереализованного товара. Частично безвозвратная консигнация и полностью безвозвратная консигнация. Функции консигнационного склада. Положительные и отрицательные стороны консигнационных соглашений. Типовая структура консигнационного контракта (предмет и сумма контракта, цена, качество товара, упаковка и маркировка, техническая документация, срок поставки, расходы на транспортировку, платежи, ответственность сторон, претензии сторон, срок действия договора, арбитраж).

Тема 11. Заключение экспортно-импортных контрактов на поставку машин и оборудования.

Экспортный контракт. Оценка экспортных возможностей предприятий. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинотехнической продукции. Применение условий типовых контрактов и общих условий экспортных поставок машин и оборудования.

Права собственности на рабочие чертежи и другие документы технического характера и порядок их передачи. Определение технических характеристик и качества продукции. Формула цены и условия пересмотра цен. Составление конкурентного листа. Обеспечение предпродажного сервиса. Порядок проведения осмотра и испытания машин, возмещения понесенных при этом расходов. Условия продажи "с завода", ФОБ или СИФ, франко-граница и переход рисков. Срок экспортных поставок машин и оборудования.

Предпродажные доработки и их отражение в цене. Техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды. Определение длительности гарантийного периода. Проект контракта на поставки оборудования в разобранном виде, организация прогрессивного сборки. Условия поставок на базе подрядной кооперации и кооперативного производства. Особенности контрактов на поставку комплектного оборудования. Дата поставок. Порядок рассмотрения претензий. Страхование рисков.

Особенности составления импортного контракта на закупку машин и оборудования.

Тема 12. Организации внешнеторговых операций с сырьем.

Удельный вес сырья в товарной структуре внешнеторгового оборота в развитых и переходных экономиках. Учет утечки экономических группировок стран-экспортеров на внешнеторговые операции. Особенности контрактов на куплю-продажу промышленного и сельскохозяйственного сырья.

Определение сроков поставок и периодичности пересмотра цен. Формула цены в контракте. Фиксированные, плавающие и степени цены. Специфические условия торговли сырьевыми товарами. Проблема цены на сырье и варианты ее решения. Учет качества сырья и его изменений. Этапы организации долгосрочных соглашений по торговле сырьем. Учет особенностей сырья при разработке условий поставок, нагрузки транспортировки, сдачи-приемки товара,

непредвиденных обстоятельств. Обоснование базисных условий поставок, объектов и графиков отгрузки. Требования к маркировке и упаковке. Значение посредников при подготовке экспортного контракта. Обстоятельства непреодолимой силы и их формулировки в контракте.

Тема 13. Операции по торговле лицензиями и другие коммерческие формы передачи технологий.

Объекты интеллектуальной собственности. Формы товаров интеллектуального труда. Понятие патента и лицензии. Торговля технологиями на основе патентов и лицензий. Понятие "технологии" ", виды технологий, передаются за границу. Факторы, которые влияют на величину цены технологии. Формы платежей в международных лицензионных соглашениях. Методологические подходы к расчету цены технологии.

Методы расчета ставки роялти. Методы расчета экспортных цен лицензии и "ноу-хау" на базе трудовых затрат. Классификация форм передачи технологии. Организационные формы и методы торговли лицензиями. Характерные признаки международного обмена технологическими знаниями. Лицензионные договоры и соглашения. Содержание лицензионного соглашения. Отличие международных лицензионных операций от операций купли-продажи товаров. Факторы, способствующие ускорению международного лицензирования по сравнению с торговлей патентами. Предмет и стороны сделки. Обязанности лицензиара и лицензиата по лицензионному соглашению. Срок действия лицензии. Условия завершения действия лицензионного соглашения.

Тема 14. Инжиниринговые услуги как объект внешнеторговых операций.

Понятие "международный инжиниринг" и "техническое содействие", виды инженерно-консультационных услуг: комплексный (консультативный, технологический, строительный и общий инжиниринг), чисто консультационный инжиниринг как предоставление интеллектуальных услуг. Значение и развитие международного обмена инжиниринговыми услугами.

Тема 15. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций.

Содержание и классификация транспортных операций (операции, предшествуют внешнеторговой сделке; возникающих в процессе их реализации; возникают после реализации внешнеторговой сделки, транспортные операции в зависимости от состава участников процесса транспортирование и от места их проведения).

Транспортные условия внешнеторговых контрактов и базовые условия поставки: характеристики транспортных составляющих и транспортных затрат. Особенности организации и осуществления перевозок на различных видах транспорта. Документу оформления перевозок. Факторы, влияющие на определение страховой ставки.

Тема 16. Классификация документов, сопровождающих внешнеторговые операции.

Документы для подготовки экспортной сделки: оферта твердая и свободная. Документы для подготовки импортной сделки: заказ, запрос, тендерная документация.

Документы для подготовки товара к отправке: заявка на фрахтование, свидетельство об осмотре, поручения и разрешение на поставку, наряд на внутреннюю транспортировку, экспортно-импортная лицензия.

Коммерческие документы: счет-фактура, спецификация, техническая документация, упаковочный лист, сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытаний.

Документы по платежно-банковским операциям: валютная лицензия, платежное поручение, банковский перевод, банковская гарантия, гарантия сферы исполнения и аванса; товарный аккредитив, инкассовое поручение, сек, вексель, долговое обязательство, налоговая декларация.

Страховые документы: страховой полис, страховой сертификат, страховое сообщение.

6.5 Вопросы для подготовки к экзамену (тестовому коллоквиуму)

- 1) Объясните сущность внешнеторговых операций?
- 2) Охарактеризуйте классификацию внешнеторговых операций?
- 3) Проанализируйте нормативно-правовые условия оформления и выполнение сделок купли-продажи?
- 4) Проанализируйте основные принципы принятия ценовых решений в зависимости от видов стратегии?
- 5) Охарактеризуйте методы формирования и расчета цен внешнеторговых контрактов?
- 6) Охарактеризуйте внешнеторговые переговоры как основу международного делового сотрудничества?
- 7) Охарактеризуйте методологические приемы ведения переговоров объясните особенности делового протокола и основные правила делового этикета?
- 8) Объясните сущность встречной торговли и ее роль в световых хозяйственных связях?
- 9) Проанализируйте и дайте характеристику видов встречной торговли?
- 10) Охарактеризуйте виды и особенности товарообменных и компенсационных сделок на безвалютной основе?
- 11) Пояснить сущность компенсационных сделок на основе соглашений о производственном сотрудничестве?
- 12) Проанализируйте виды торгово-посреднических операций?
- 13) Дайте оценку особенностям сделок с коммерческим представителем, комиссионером, торговым агентом, дистрибьютором?
- 14) Охарактеризуйте организацию работы и функции товарных бирж?
- 15) Проанализируйте виды биржевых сделок и их особенности?

- 16) Дайте оценку содержания и характера международного обмена технологиями?
- 17) Пояснить сущность международного лицензирования?
- 18) Основные принципы патентной системы развитых стран?
- 19) Проанализируйте основные условия лицензионного договора?
- 20) Дайте оценку организационным формам международных арендных операций?

Тесты:

- 1 Конкуренция по Майклу Портеру не связана с:
 - A) соперничеством поставщиков;
 - B) соперничеством посредников;
 - C) угрозой появления нового конкурента;
 - D) замещением товарами-заменителями.
- 2 Конкурентоспособность предприятия основана на:
 - A) методах экономической деятельности;
 - B) конкурентоспособности товаров;
 - C) рекламном имидже;
 - D) технологии производства продукции.
- 3 Фактор, оказывающий определяющее воздействие на степень конкуренции на зарубежных рынках:
 - A) качество товаров;
 - B) насыщенность товарами;
 - C) монополизм;
 - D) торговые барьеры.
- 4 Метод, неиспользуемый при оценке конкурентоспособности предприятия:
 - A) по сравнительным преимуществам;
 - B) по теории равновесия фирмы и отрасли;
 - C) матричный;
 - D) маржинальный.
- 5 Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:
 - A) товарного рынка;
 - B) технологии производства;
 - C) характеристик товара;
 - D) товарного ассортимента.
- 6 Услуги по продаже и покупке иностранной валюты за валюту страны экспортера или импортера оказывают:
 - A) центральный банк;
 - B) лицензированные банки;
 - C) фондовые биржи;
 - D) федеральное казначейство.
- 7 При организации контроля за поступлением валютной выручки учетная карточка экспортируемых товаров создается на этапе:
 - A) окончательный контроль;

- В) синтетического;
- С) предварительного контроля;
- Д) информационно-аналитического контроля.

8 При использовании в расчетах пластиковых карт международных систем уполномоченные банки обязаны списывать в пользу юридических лиц и индивидуальных предпринимателей средства в иностранной валюте только с валютных счетов:

- А) резидентов;
- В) нерезидентов;
- С) юридических лиц;
- Д) физических лиц.

9 Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:

- А) реэкспорт;
- В) свободная таможенная зона;
- С) реимпорт;
- Д) транзит.

10 Обменный курс иностранной и отечественной валюты не будут таить существенной опасности для участника ВЭД в том случае, если будет обеспечено:

- А) своевременное погашение кредитов;
- В) качество товаров;
- С) согласованное поступление и отчисление валюты;
- Д) своевременные поставки товаров.

11 Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

- А) вычитания стоимости;
- В) резервный;
- С) умножения стоимости;
- Д) сложения стоимости.

12 Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- А) экспорта;
- В) сумм уплаты пошлин;
- С) курса национальной валюты;
- Д) объемов импорта.

13 Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

- А) смешанный;
- В) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- С) расчетный;
- Д) в денежных величинах за физическую единицу товара.

14 При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РК, где находится:

- А) получатель;
- В) отправитель;

- С) торгово-промышленная палата;
 - Д) место пересечения таможенной границы.
- 15 В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить в местах нахождения:
- А) таможенного органа;
 - В) предприятия, участника ВЭД;
 - С) таможенной границы;
 - Д) транспортного предприятия.
- 16 Документ, носящий разрешительный характер:
- А) учетная карточка;
 - В) спецификация;
 - С) коносамент;
- 17 Вид цены контракта, не подлежащей изменению:
- А) публикуемая;
 - В) скользящая;
 - С) подвижная;
 - Д) твердая.
- 18 При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:
- А) преysкурантные;
 - В) расчетные;
 - С) плановые;
 - Д) биржевые.
- 19 Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:
- А) конвертируемости;
 - В) повышению;
 - С) неизменности;
 - Д) снижению.
- 20 Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:
- А) валютного счета;
 - В) сроков платежа;
 - С) валютной оговорки;
 - Д) верный ответ В) и С).
- 21 Цена, исчисленная в момент исполнения контракта с учетом издержек производства:
- А) периодически твердая;
 - В) подвижная;
 - С) скользящая;
 - Д) фиксированная.
- 22 Отгрузочная маркировка определяется:
- А) импортерами;
 - В) перевозчиками;
 - С) палатами мер и весов;
 - Д) кладовщиками.

- 23 Отгрузочная маркировка не должна превышать объем:
- A) 5 строк по 10 знаков;
 - B) 10 строк по 17 знаков;
 - C) 8 строк по 15 знаков;
 - D) 12 строк по 20 знаков.
- 24 Упрощенная маркировка применяется в отношении груза:
- A) разрозненного генерального;
 - B) иного;
 - C) полного;
 - D) сгруппированного.
- 25 Маркировка не производится на:
- A) документах;
 - B) пломбе;
 - C) на упаковке;
 - D) на грузе.

6.6 Примерная тематика курсовых работ

Курсовая работа рабочим учебным планом предусмотрена.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

7.1 Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Игнатова, О. В. Международные расчеты и платежи. Практикум : учебное пособие для вузов / О. В. Игнатова, О. А. Горбунова, А. А. Прудникова ; под редакцией О. В. Игнатовой. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 218 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-06426-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/540603> (дата обращения: 17.08.2024)

2. Сенотрусова, С. В. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник для вузов / С. В. Сенотрусова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 198 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14556-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/497096> (дата обращения: 27.08.2024).

3. Хасбулатов, Р. И. Международные корпорации в мировой экономике : учебник для вузов / Р. И. Хасбулатов. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 395 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9891-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/538823> (дата обращения: 27.08.2024)

Дополнительная литература.

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 11-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 471 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14246-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488783> (дата обращения: 27.08.2024). — Режим доступа: свободный

2. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 387 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09280-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488619> (дата обращения: 27.08.2024). — Режим доступа: свободный

3. Джабиев, А. П. Основы таможенного дела : учебник для вузов / А. П. Джабиев, К. О. Староверова, Т. С. Кудрявицкая ; под общей редакцией А. П. Джабиева. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 489 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13241-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/471407> (дата обращения: 26.08.2024). — Режим доступа: свободный

9) Методические рекомендации к практическим занятиям, выполнению контрольной и курсовой работы по дисциплине «Управление операциями экспорта-импорта» /Е.В.Кобзева, И.В.Третьяк.- Луганск: Издательство ЛГУ им. Даля, 2021. - 49с.

7.2 Базы данных, электронно-библиотечные системы, информационно-справочные и поисковые системы

1. Научная библиотека ДонГТУ : официальный сайт. — Алчевск. — URL: library.dstu.education. — Текст : электронный.

2. Научно-техническая библиотека БГТУ им. Шухова : официальный сайт. — Белгород. — URL: <http://ntb.bstu.ru/jirbis2/>. — Текст : электронный.

3. Консультант студента : электронно-библиотечная система. — Москва. — URL: <http://www.studentlibrary.ru/cgi-bin/mb4x>. — Текст : электронный.

4. Университетская библиотека онлайн : электронно-библиотечная система. — URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=main_ub_red. — Текст : электронный.

5. IPR BOOKS : электронно-библиотечная система. — Красногорск. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/>. — Текст : электронный.

6. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор) : официальный сайт. — Москва. — <https://www.gosnadzor.ru/>. — Текст : электронный.

Материально-техническое обеспечение представлено в таблице 7.

Таблица 7 – Материально-техническое обеспечение

[illegible]

Лист согласования РПД

Разработал

и.о. зав. кафедрой менеджмента
(должность)


(подпись)

Е.В.Кобзева
(Ф.И.О.)

(должность)

(подпись)

(Ф.И.О.)

(должность)

(подпись)

(Ф.И.О.)

И.о. зав. кафедрой менеджмента


(подпись)

Е.В.Кобзева
(Ф.И.О.)

Протокол № 1 заседания кафедры менеджмента от 30.08. 2024г.

И.о. декана факультета экономики
управления и лингвистического
сопровождения


(подпись)

Э.Р. Самкова
(Ф.И.О.)

Согласовано

Председатель методической
комиссии по направлению
подготовки 38.03.02 Менеджмент


(подпись)

Е.В.Кобзева
(Ф.И.О.)

Начальник учебно-методического центра


(подпись)

О.А. Коваленко
(Ф.И.О.)

Лист изменений и дополнений

Номер изменения, дата внесения изменения, номер страницы для внесения изменений	
ДО ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ:	ПОСЛЕ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ:
Основание:	
Подпись лица, ответственного за внесение изменений	