

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова**

Кафедра управления и предпринимательства

УТВЕРЖДАЮ  
Декан экономического факультета



\_\_\_\_\_  
(подпись) Д.Ю. Брюханов

«26» апреля 2023 г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**«Управление международными коммерческими операциями»**

Направление подготовки  
38.04.02 Менеджмент

Магистерская программа  
«Россия, Китай и Юго-Восточная Азия: экономика, политика и  
бизнес (с изучением китайского языка)»

Форма обучения  
Очная

Программа одобрена  
на заседании кафедры  
от «05» апреля 2023 г., протокол №7

Программа одобрена НМК  
экономического факультета  
протокол №6 от «26» апреля 2023 г.

Ярославль

## 1. Цели освоения дисциплины.

Целью освоения дисциплины «Управление международными коммерческими операциями» является исследование современных форм и тенденций развития международных экономических отношений как глобальной системы взаимосвязей, охватывающих мировую экономику, изучение и ознакомление с основными категориями, понятиями и принципами осуществления внешнеэкономической деятельности на уровне компании, обзор проблем и практики организации и техники осуществления внешнеторговых операций.

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Управление международными коммерческими операциями» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1. Курс базируется на знаниях, полученных обучающимися при прохождении дисциплин «Международная логистика и управление цепями поставок», «Международное право», «Политические системы и культуры в Юго-Восточной Азии». Знания и навыки, полученные студентами при изучении дисциплины «Управление международными коммерческими операциями» используются в дальнейшем при изучении различных дисциплин, таких как «Международные стандарты финансовой отчетности», «Сертификация продукции в Китае и Юго-Восточной Азии».

## 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО, ООП ВО и приобретения следующих знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности:

| Формируемая компетенция<br>(код и формулировка)                                  | Индикатор достижения компетенции<br>(код и формулировка)            | Перечень планируемых результатов обучения   |
|--|---|---|
| <b>Профессиональные компетенции</b>  |   |   |
| ПК (ОУ) – 3. Способен осуществлять руководство внешнеэкономической деятельностью | ПК (ОУ) – 3.1 Организует работу по внешнеэкономической деятельности | <b>Знать:</b><br>структуру международных компаний и специфику ее деятельности;<br><b>Уметь:</b><br>принимать управленческие решения, связанные с внешнеэкономической деятельностью;<br><b>Владеть навыками:</b><br>управления международной компанией |

## 4. Объем, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, 72 академических часа.

## Очная форма

| №<br>п/п | Темы (разделы)<br>дисциплины,<br>их содержание           | Семестр | Виды учебных занятий,<br>включая самостоятельную<br>работу студентов,<br>и их трудоемкость<br>(в академических часах) |              |              |              |                              |                           | Формы текущего<br>контроля успеваемости<br><br>Форма промежуточной<br>аттестации<br>(по семестрам)<br><br>Формы ЭО и ДОТ<br>(при наличии) |
|----------|--|---------|---|--------------|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|---|
|          |  |         | Контактная работа   |              |              |              |                              | самостоятельная<br>работа |   |
|          |  |         | лекции  | практические | лабораторные | консультации | аттестационны<br>е испытания |                           |   |
| 1        | Теоретические основы внешнеэкономической деятельности    | 3       | 2   | 2            |              |              |                              | 7                         | Тест<br>Материалы в LMS Moodle:<br>- презентация;<br>- конспект лекций;<br>- практические задания   |
| 2        | Общая характеристика внешнеторговых операций и сделок    | 3       | 2   | 2            |              |              |                              | 6                         | Вопросы для дискуссии,<br>Материалы в LMS Moodle:<br>- презентация;<br>- конспект лекций;<br>- практические задания                       |
| 3        | Особенности международной торговли                       | 3       | 2   | 2            |              |              |                              | 10                        | Темы для подготовки доклада<br>Материалы в LMS Moodle:<br>- презентация;<br>- конспект лекций;<br>- практические задания                  |
| 4        | Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок | 3       | 2   | 2            |              |              |                              | 8                         | Задача<br>Материалы в LMS Moodle:<br>- презентация;<br>- конспект лекций;<br>- практические задания                                       |
| 5        | Контракт международной купли-продажи товаров             | 3       | 1   | 2            |              |              |                              | 6                         | Вопросы для дискуссии<br>Материалы в LMS Moodle:<br>- презентация;<br>- конспект лекций;<br>- практические задания                        |
| 6        | Международный маркетинг                                  | 3       | 2   | 2            |              | 1            |                              | 15                        | Кейс<br>Материалы в LMS Moodle:<br>- презентация;<br>- конспект лекций;<br>- практические задания   |

| №<br>п/п | Темы (разделы)<br>дисциплины,<br>их содержание | Семестр | Виды учебных занятий,<br>включая самостоятельную<br>работу студентов,<br>и их трудоемкость<br>(в академических часах) |              |              |              |                              |                           | <div>Формы текущего<br/>контроля успеваемости</div> <div>Форма промежуточной<br/>аттестации<br/>(по семестрам)</div> <div>Формы ЭО и ДОТ<br/>(при наличии)</div> |
|----------|--|---------|---|--------------|--------------|--------------|------------------------------|---------------------------|--|
|          |  |         | Контактная работа   |              |              |              |                              | самостоятельная<br>работа |  |
|          |  |         | лекции  | практические | лабораторные | консультации | аттестационны<br>е испытания |                           |  |
|          |  |         |   |              |              |              |                              | 1                         | Контрольная работа по<br>пройденному курсу в LMS Moodle  |
|          |  |         |   |              |              | 1            | 0,3                          | 0,7                       | Зачет  |
|          | ИТОГО  |         | 8   | 8            |              | 2            | 0,3                          | 53,7                      | 72 часа  |

### Содержание разделов дисциплины:

#### Тема 1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности.

Понятие внешнеэкономической деятельности. Категории, характеризующие внешнеэкономическую сферу страны. Основные формы внешнеэкономических связей. Факторы развития внешнеэкономической деятельности. Сущность внешнеэкономического комплекса страны, направления его совершенствования. Субъекты и объекты ВЭД. Классификация субъектов ВЭД по профилю деятельности. Необходимость регулирования внешнеторговых связей. Сущность внешнеторговой политики и ее виды. Международные правила внешнеторговой деятельности. Формы государственного регулирования внешней торговли: таможенно-тарифная система и нетарифное регулирование. Понятие таможенного регулирования и таможенного дела. Руководство таможенным делом. Основные понятия, используемые в Таможенном кодексе ЕАЭС. Понятие и виды таможенных режимов. Таможенные платежи, пошлины и тарифы, их виды. Тарифные льготы. Роль ВТО в развитии мировой торговли.

#### Тема 2. Общая характеристика внешнеторговых операций и сделок.

Содержание внешнеторговых операций. Основные и обеспечивающие операции. Понятие и особенности внешнеторговых сделок. Основные виды внешнеторговых сделок в зависимости от их объекта, срока действия и прочих критериев. Методы выхода на внешний рынок: прямой и косвенный (через посредников). Основные виды и особенности торгово-посреднических соглашений

#### Тема 3. Особенности международной торговли.

Международная торговая сделка как один из видов внешнеэкономической деятельности. Правовое регулирование международной торговли. Международная торговля готовой продукцией. Особенности международной торговли сырьевыми и сельскохозяйственными товарами. Внешнеторговые сделки по оказанию услуг. Торговля результатами интеллектуальной собственности

#### **Тема 4. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок.**

Основные направления экспортной политики. Основные направления импортной политики. Определение оптимальной структуры экспортной составляющей. Виды внешнеторговых операций: экспорт, импорт, встречная торговля (бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки). Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации: товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе, компенсационные сделки на коммерческой основе, компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения. Виды посреднической деятельности: дилерские операции, комиссионные операции, операции по договорам поручения.

#### **Тема 5. Контракт международной купли-продажи товаров.**

Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров. Понятия: «сделка», «договор», «соглашение», «контракт». Венская конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» Признаки договоров международной купли-продажи, попадающих под действие Венской конвенции. Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт. Заключение договора международной купли-продажи товаров. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора. Договор международной купли-продажи товаров, его содержание. Разновидности цен, применяемые в международной торговле.

#### **Тема 6. Международный маркетинг.**

Особенности международного маркетинга. Специфика сегментации рынка при международном маркетинге, критерии и основные рекомендации при сегментации внешнего рынка. Планирование продукта для международных рынков: стратегия адаптации, стратегия нового и «обратного» изобретения. Международные каналы товародвижения. Специфика управления ценами, патентование при международном маркетинге. Продвижение товара на международных рынках. Внешнеторговые операции фирмы, документооборот при внешнеторговых сделках, условия поставки и условия платежа в международной торговле. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок. Специфические методы международного финансового менеджмента с позиции управления внешнеэкономической деятельностью. Бюджетирование капитала. Чистый эффективный доход

### **5. Образовательные технологии, в том числе технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

В процессе обучения используются следующие образовательные технологии:

1) **Академическая лекция** – последовательное изложение материала преподавателем, рассмотрение теоретических и методологических вопросов дисциплины в логически выдержанной форме. В процессе лекции преподаватель стимулирует студентов к участию в обсуждении вопросов и высказыванию собственной точки зрения обсуждаемой проблематики. Цели и требования к академической лекции: современный научный уровень, информативность, системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, дача методических рекомендаций студентам для дальнейшего изучения курса.

2) **Практическое (семинарское) занятие** – занятие, посвященное практической отработке у студентов конкретных умений и навыков при изучении дисциплины, закреплению

полученных на лекции знаний и оценке результатов обучения в процессе текущего контроля. На первом практическом занятии в вводной части дается первое целостное представление о дисциплине. Студенты знакомятся с назначением и задачами дисциплины, её ролью и местом в образовательной программе. При этом озвучиваются методические и организационные особенности работы в рамках данной дисциплины, а также дается анализ рекомендуемой учебно- методической литературы. Продолжительность вводной части составляет не более 10-15 минут. При проведении практических занятий используются такие инновационные методы обучения, как диалог-собеседование, коллективное обсуждение тематических вопросов, разбор практических ситуаций, нормативных документов, теоретических и методических аспектов по темам дисциплины. Обсуждение и оценка правильности выполненных различного типа заданий, указанных в фонде оценочных средств рабочей программы, производится коллективно студентами под руководством преподавателя.

3) **Консультации** – вид учебных занятий, являющиеся одной из форм контроля самостоятельной работы студентов в течение семестра. На консультациях по инициативе студентов рассматриваются и обсуждаются различные вопросы тематики дисциплины, которые возникают у них в процессе самостоятельной работы.

В процессе обучения используются следующие технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии:

**Электронный университет Moodle ЯрГУ**, в котором присутствуют:

- задания для самостоятельной работы обучающихся по темам дисциплины;
- средства текущего контроля успеваемости студентов (тестирование);
- презентации и тексты лекций по темам дисциплины;
- представлен список учебной литературы, рекомендуемой для освоения дисциплины;
- представлена информация о форме и времени проведения консультаций по дисциплине в режиме онлайн;
- посредством форума осуществляется синхронное и (или) асинхронное взаимодействие между обучающимися и преподавателем в рамках изучения дисциплины.

## **6. Перечень лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

- 1) для формирования материалов для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации, для формирования методических материалов по дисциплине:
  - программы Microsoft Office;
  - Adobe Acrobat Reader DC.

## **7. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)**

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

Автоматизированная библиотечно-информационная система «БУКИ-NEXT»

[http://www.lib.uniylar.ac.ru/opac/bk\\_cat\\_find.php](http://www.lib.uniylar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php)

Программное обеспечение:

- операционная система Windows;
- программы Microsoft Office;

Информационные справочные системы, в т.ч. профессиональные базы данных:

- справочная правовая система КонсультантПлюс.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (при необходимости), рекомендуемых для освоения дисциплины**

#### **а) основная литература**

Внешнеэкономическая деятельность : учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва :Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 303 с. : табл., граф., схем. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562350> –Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-03098-2.

#### **б) дополнительная литература**

Акопова, Е.С. Управление цепями поставок в международной торговле : учебное пособие : [16+] / Е.С. Акопова, Т.Е. Евтодиева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018. – 142 с. : схем., табл., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567014> –Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7972- 2480-8

Галузо, В.Н. Таможенное право : учебник / В.Н. Галузо. – Москва :Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 367 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562335> –Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238- 02873-6.

Епифанова, Т.В. Правовые основы экспортной деятельности : учебное пособие : [16+] / Т.В. Епифанова, А.А. Никитина, А.В. Григорьева ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2018.

– 484 с. : табл., граф., ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=567194> –Библиогр.: с. 463. – ISBN 978-5-7972- 2481-5

#### **в) ресурсы сети «Интернет»**

Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ  
([https://www.lib.uni-yar.ac.ru/opac/bk\\_cat\\_find.php](https://www.lib.uni-yar.ac.ru/opac/bk_cat_find.php)).

Электронная библиотечная система (ЭБС) издательства «Юрайт» (<https://www.urait.ru>).

Электронная библиотечная система (ЭБС) издательства «Проспект» (<http://ebs.prospekt.org/>).

Научная электронная библиотека (НЭБ) (<http://elibrary.ru>)

[www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) -Центральный банк Российской Федерации

[www.gks.ru](http://www.gks.ru) - Федеральная служба государственной статистики

[www.minfin.ru](http://www.minfin.ru) - Министерство финансов Российской Федерации

[www.imf.org](http://www.imf.org) – Международный валютный фонд

[www.vseмирnyjbank.org](http://www.vseмирnyjbank.org) – Всемирный банк

[www.economy.gov.ru/](http://www.economy.gov.ru/) – Министерство экономического развития Российской Федерации

<https://mintrans.gov.ru/> - Министерство транспорта Российской Федерации

<https://customs.gov.ru/> - Федеральная таможенная служба

Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс» [https://szii-lib.ranepa.ru/index.php?page\\_id=76](https://szii-lib.ranepa.ru/index.php?page_id=76)

Электронные учебники электронно-библиотечной системы (ЭБС) «Лань» [https://szii-lib.ranepa.ru/index.php?page\\_id=76](https://szii-lib.ranepa.ru/index.php?page_id=76)

#### **9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине включает в свой состав специальные помещения:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа;
- учебные аудитории для проведения практических занятий (семинаров);

- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций;
- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания технических средств обучения.

Специальные помещения укомплектованы средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ЯрГУ.

Автор:

Доцент кафедры управления и  
предпринимательства, канд. экон. наук

*должность, ученая степень*

*подпись*

Д.Ю. Брюханов

*И.О. Фамилия*



**Приложение №1 к рабочей программе дисциплины  
«Управление международными коммерческими операциями»**

**Фонд оценочных средств  
для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов  
по дисциплине**

**1. Типовые контрольные задания или иные материалы,  
необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта  
деятельности,  
характеризующих этапы формирования компетенций**

**1.1 Контрольные задания и иные материалы,  
используемые в процессе текущей аттестации  
(компетенция ПК(ОУ)-3, индикатор ПК(ОУ)-3.1)**

**Задания для проведения текущего контроля по теме**

**1. Теоретические основы внешнеэкономической деятельности.**

**Тест:**

1. Преобладание административных форм государственного регулирования говорит о:
- а) протекционистском характере внешнеэкономической политики
  - б) умеренном характере внешнеэкономической политики
  - в) политике открытой экономики
  - г) политике фритредерства
2. К федеральному уровню системы органов государственного регулирования ВЭД специальной компетенции относятся
- а) президент
  - б) правительство
  - в) министерство экономического развития
  - г) министерство промышленности и торговли
  - д) федеральная таможенная служба
3. Органом исполнительной власти специальной компетенции, курирующим вопросы ВЭД, является
- а) министерство транспорта и путей сообщения
  - б) министерство иностранных дел
  - в) министерство внутренних дел
  - г) министерство промышленности и торговли
4. Система экспортного контроля нужна для контроля за
- а) вывозом научно-технической информации
  - б) вывозом сырья
  - в) вывозом вооружений и военной техники
  - г) качеством экспортируемых товаров и услуг
5. Орган, осуществляющий выдачу лицензий на проведение внешнеторговых операций с отдельными категориями товаров
- а) правительство
  - б) министерство экономического развития
  - в) министерство промышленности и торговли
  - г) федеральная таможенная служба

6. Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

- а) внешнеторговый контракт;
- б) закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
- в) Конституция РФ;
- г) гражданский кодекс РФ

7. Таможенная пошлина – это

- а) разновидность косвенного налога, которым облагается товар при его перемещении через таможенную границу
- б) сбор, который уплачивается при перемещении товаров через таможенную границу
- в) налог, которым облагается товар в ходе международной торговли
- г) разновидность прямого налога, который уплачивают импортеры и экспортеры

8. Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» был принят

- а) 13 октября 1995 года
- б) 12 мая 2004 года
- в) 8 декабря 2003 года
- г) 1 июля 2010 года

9. К основным формам международных экономических отношений

- относят: а) финансирование посредников
- б) межгосударственное регулирование МЭО
- в) международная торговля
- г) инвестиционное сотрудничество

10. Количественные ограничения экспорта и импорта вводит:

- а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

11. Руководство государством внешнеторговой политикой РФ

- осуществляет: а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

12. Величину ставок таможенного тарифа

- определяет: а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

13. Временные меры по защите внутреннего рынка РФ принимает:

- а) президент РФ;
- б) правительство РФ;
- в) руководители субъектов РФ;
- г) соответствующие министерства.

### **Задания для проведения текущего контроля по теме**

#### **2. Общая характеристика внешнеторговых операций и сделок.**

#### **Вопросы для дискуссии**

1. Сущность внешнеторговых операций и принципы их классификации.
2. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
3. Классификация внешнеторговых сделок по степени готовности товара.
4. Содержание и методы осуществления внешнеторговых операций.

#### **Задания для проведения текущего контроля по теме**

### **3. Особенности международной торговли**

#### **Темы докладов**

1. Чем различается участие стран различных социально-экономических типов в мировой торговле?
2. Как изменялась географическая и товарная структура внешней торговли страны (региона) по выбору?

#### **Задания для проведения текущего контроля по теме**

### **4. Выбор форм и методов выхода предприятия на внешний рынок**

#### **Задача**

1. Сделать сравнительную характеристику основных форм выхода компании на зарубежные рынки.

#### **Задания для проведения текущего контроля по теме**

### **5. Контракт международной купли-продажи товаров**

#### **Вопросы для дискуссии**

1. Основные условия контракта купли-продажи.
2. Содержание преамбулы и определение предмета контракта.
3. Определение количества товара. Установление единицы измерения. Значение и содержание оговорок «около» и «с опционом»
4. Основные способы определения качества. Их конкретизация по отдельным товарам.
5. Определение срока и даты поставки Подготовка товара к отгрузке (требования к упаковке и маркировке).
6. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки.
7. Основные группы внешнеторговых документов, принципы их классификации.
8. Основные документы по важнейшим группам, их функции и реквизиты.
9. Условие цены товара. Определение единицы измерения цены, базиса цены, валюты цены.
10. Виды цен по способу фиксации.
11. Определение уровня цены в контракте. Скидки с цены.

#### **Задания для проведения текущего контроля по теме**

### **6. Международный маркетинг**

#### **Кейс.**

Задание: Прочитайте предложенные кейсы и ответьте на поставленные вопросы.

Кейс. Нужен ли европейский зонт японским потребителям? Европейская фирма, марка которой известна широким кругам потребителей в мире, приняла решение о выходе на рынок Японии с предложением некоторых потребительских товаров. Для проведения пробных продаж были выбраны зонтики.

Вследствие частых дождей в Японии зонтики стали важной частью повседневной жизни. Больше всего осадков выпадает в июне и июле, и расходы на покупку зонтиков в

семьях в это время самые большие. Зонты любых размеров, складные и обычной формы доступны для мужчин, женщин и детей. Для женщин также существуют как зонты от дождя, так и специальные зонтики от солнца. Ежегодно расходы на покупку зонтиков на семью составляют 15. 440 йен (1 ам.долл. – около 100 иен), это примерно столько же, что и пять лет назад. Количество зонтов, покупаемых ежегодно на семью, в среднем составляет 10,1. (Семья в среднем состоит из четырех человек). Импорт зонтов, который в 1987 г. равнялся 18,3 млрд. йен, возрос в 1989 г. до 29,2 млрд. йен, тем самым проявляя устойчивую тенденцию к возрастанию.

В Японии насчитывается около 120 млн. человек, примерно их половина – женщины. В основном женщины в Японии имеют два-три длинных зонта и один-два складных, всего три-пять зонтиков. Ливни в Японии — обычное явление, есть даже сезон дождей перед летом, поэтому большинство женщин вынуждены иметь несколько зонтиков. Дождь часто начинается неожиданно среди дня, и больше половины девушек и женщин носят зонты с собой в школу или на работу, чтобы в случае необходимости ими воспользоваться. Это чаще всего — складной зонтик.

Только небольшое число женщин (0,6%) пользуется зонтами, изготовленными в США или в Европе; ранее же ими пользовались только 0,3% опрошенных. Если говорить о будущем, то импортным товаром предполагают пользоваться уже 3% женщин, это намного больше, чем в предыдущие годы. Ясно, что некоторые женщины, которые не использовали импортные зонты ранее, хотели бы их использовать в будущем.

59% женщин сказали, что если, выходя из дома, они заметят, что возможен дождь, то возьмут зонтик с собой; собираясь уходить, они обращают внимание на погоду. В то время как многие, попадая под дождь, продолжают идти без зонта, 47% опрошенных сказали, что они купят в этом случае дешевый зонтик. В Японии очень легко купить дешевый зонтик в магазинах около станций метро или писчебумажных магазинах, где во время дождя зонты выставляются для продажи у входа в магазин.

При покупке зонта наибольшее внимание уделяют долговечности данного товара, при этом некоторые предпочитают яркий, необычный дизайн, другие — простой дизайн определенного цвета. Большие зонты более популярны, нежели маленькие, в то же время только 15% женщин покупают зонты известной им торговой марки или с необычной формой ручки. У женщин в возрасте 20 лет большие зонтики более популярны, чем среди других возрастных групп, и их приверженность торговой марке наиболее сильна. Женщины, которые предпочитают зонты американского или европейского производства, тоже находятся, как правило, в возрасте 20 лет и живут чаще в больших городах, нежели за городом.

Маркетинговые исследования потребительских предпочтений показали следующие результаты.

1. Страна-производитель используемого товара:

Япония (в настоящее время и ранее) — 83,2%;  
США или страны Европы (в настоящее время) — 0,6%;  
США или страны Европы (ранее) — 0,3%;  
другие страны (в настоящее время и ранее) — 2,2%.

2. Перспективы использования товаров:

предполагают использовать товар в будущем — 100%;  
не обращают внимания на страну-производителя — 56,2%;  
предпочитают товар США или Европы — 3,1%;  
предпочитают товар Японии — 40,8%;  
предпочитают товар других стран — 0,5%;  
не предполагают использовать товар в будущем — 0%.

Некоторые дополнительные сведения были получены при опросе выборочным методом «face to face», когда респондентам задавали два вопроса. В результате обработки данных получена следующая информация:

Сколько у Вас зонтов (вместе длинные и складные)?

- 1 — 2,5%;
- 2 — 13,3%;
- 3 — 20,6%;
- 4 - 20,9%;
- 5 —17,6%;
- 6 и больше — 24,8%;
- не ответили - 0,4%.

Что бы Вы сделали, если начался дождь, а у Вас нет зонта?

- подожду пока дождь кончится — 19,7%;
- пойду дальше, если дождь не очень сильный, — 49,7%;
- пойду дальше, даже если дождь сильный, — 1,2%;
- куплю дешевый зонт — 47,0%;
- поеду на такси — 28,9%;
- не ответили — 0,5%.

Вопрос к кейсу: считаете ли Вы целесообразным выход указанной европейской фирмы на японский рынок зонтов? (Да или, нет). Приведите данные, подтверждающие Ваше решение

## **1.2. Список вопросов и (или) заданий для проведения промежуточной аттестации**

**(компетенция ПК(ОУ)-3, индикатор ПК(ОУ)-3.1)**

Зачет проводится в устной форме.

### **Список вопросов к зачету**

1. Содержание и виды международных коммерческих операций. Классификация контрагентов.
2. Методы осуществления международных коммерческих операций.
3. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
4. Базисные условия поставки в контрактах купли-продажи.
5. Значение и содержание «Инкотермс-2010».
6. Подготовка к заключению контрактов купли-продажи.
7. Заключение контрактов купли-продажи.
8. Типовые контракты в международной торговле, виды контрактов купли-продажи.
9. Условие количества, качества, срока и даты поставки в контрактах купли-продажи.
10. Условие цены в контрактах купли-продажи.
11. Условие платежа в контрактах купли-продажи.
12. Условие сдачи-приемки и порядок предъявления рекламаций.
13. Экспортные и импортные лицензии, порядок их получения.
14. Коммерческие документы.
15. Страховые документы.
16. Транспортные и транспортно-экспедиторские документы.
17. Таможенные документы.
18. Международные встречные операции, виды международных встречных сделок.
19. Виды торгово-посреднических операций.
20. Основные коммерческие условия дистрибьюторского соглашения.
21. Основные коммерческие условия агентского соглашения.
22. Условия договора консигнации.
23. Организационные формы торгово-посреднических операций.
24. Сущность и объекты биржевой торговли.
25. Виды и цели биржевых сделок.
26. Организационная структура и функции товарных бирж.
27. Техника проведения биржевых операций.
28. Сущность и основные центры аукционной торговли.
29. Техника проведения международных аукционов.

30. Организационные формы и основные субъекты международной аукционной торговли.
31. Понятие и значение торгов, виды торгов.
32. Порядок и условия проведения торгов.
33. Организаторы и участники торгов.
34. Международные выставки и ярмарки.
35. Содержание и характер международного обмена технологией.
36. Сущность международного лицензирования.
37. Особенности международной торговли лицензиями.
38. Виды и содержание международных лицензионных соглашений
39. Основные условия лицензионного агентского соглашения.
40. Организация международной торговли лицензиями.
41. Сущность и значение международного обмена инженерно-техническими услугами.
42. Содержание международного договора на консультативный инжиниринг.
43. Основные условия международного договора между заказчиком и инженером-консультантом.
44. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
45. Сущность международных арендных операций.
46. Содержание, порядок заключения и исполнения финансируемой лизинговой сделки.
47. Основные условия договора текущей аренды.
48. Организационные формы международных арендных операций.
49. Операции по международному туризму и виды предоставляемых туристских услуг.
50. Основные условия соглашений о предоставлении туристских услуг.
51. Организационные формы операций по международному туризму.
52. Сущность и виды международного франчайзинга.
53. Виды и содержание договоров на сооружение промышленных объектов.

#### **Правила выставления зачета:**

неполный ответ на два вопроса - незачтено,

полные ответы на два вопроса с приведением практического материала (формулы, последовательность и правила расчетов) – зачтено.

## **Приложение №2 к рабочей программе дисциплины «Управление международными коммерческими операциями»**

### **Методические указания для студентов по освоению дисциплины**

Успешное овладение дисциплиной «Управление международными коммерческими операциями», предусмотренное рабочей программой, предполагает выполнение ряда рекомендаций.

1. Следует внимательно изучить материалы, характеризующие курс и определяющие целевую установку. Это поможет четко представить круг изучаемых проблем и глубину их постижения.

2. Необходимо знать подборку литературы, достаточную и необходимую для изучения предлагаемого курса. При этом следует иметь в виду, что нужна литература различных видов:

а) учебники, учебные и учебно-методические пособия.

б) монографии, сборники научных статей, публикаций в экономических журналах, представляющие эмпирический материал, а также многообразные аспекты анализа современного развития организаций;

в) справочная литература – энциклопедии, экономические словари, раскрывающие категориально понятийный аппарат.

г) аналитические материалы.

3. По большинству тем предусмотрены практические занятия, на которых происходит закрепление лекционного материала путем устного опроса и решения практических заданий. Для решения всех заданий необходимо знать и понимать лекционный материал. Поэтому в процессе изучения дисциплины рекомендуется регулярное повторение пройденного лекционного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо дома еще раз прорабатывать и при необходимости дополнять информацией, полученной на консультациях, практических занятиях или из учебной литературы.

4. Большое внимание должно быть уделено выполнению домашней работы. В качестве заданий для самостоятельной работы дома студентам предлагаются задания, аналогичные разобранным на лекциях и практических занятиях или немного более сложные.

5. Для проверки и контроля усвоения теоретического материала и приобретенных практических навыков в течение обучения проводятся мероприятия текущей аттестации. Также проводятся консультации (при необходимости) по разбору заданий для самостоятельной работы, которые вызвали затруднения.

6. В конце курса студенты сдают зачет.