

Автономная некоммерческая организация высшего образования
**«Поволжский православный институт имени Святителя Алексия,
митрополита Московского»**

Кафедра экономики и бизнес-развития

УТВЕРЖДАЮ
Ректор 
протоиерей Димитрий Лескин
«22» 06 20 19 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Направление подготовки **38.03.01 Экономика**

Направленность (профиль) **Экономика предприятий и организаций**

Квалификация выпускника **бакалавр**

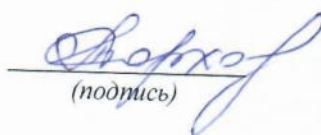
Рабочая программа разработана на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Минобрнауки России от 12.11.2015 № 1327 (зарегистрировано в Минюсте России 30.11.2015, № 39906); учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций».

Составители рабочей программы: Д.А. Державина к.э.н., доцент

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры экономики и бизнес-развития

(протокол № 9 от «16» 06 20 19 г.)

Заведующий кафедрой


(подпись)

А.Н. Торхова

Информация об актуализации рабочей программы дисциплины:

Протокол заседания кафедры № _____ от "____" _____ 20____ г.

Протокол заседания кафедры № _____ от "____" _____ 20____ г.

Протокол заседания кафедры № _____ от "____" _____ 20____ г.

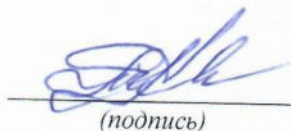
СОГЛАСОВАНО

Руководитель управления
образовательных программ


(подпись)

В.В. Козлякова

Зав. библиотекой


(подпись)

Т.Н. Козловская

Оглавление

1.	ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	4
1.1.	Цели и задачи изучения дисциплины	4
1.2.	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
1.3.	Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
1.4.	Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	6
2.	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	7
2.1.	Содержание дисциплины, структурированное по темам (модулям) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	7
2.2.	Содержание разделов дисциплины	7
3.	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3.1.	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	9
3.2.	Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	10
3.3.	Перечень информационных технологий, программного обеспечения и информационных справочных систем	11
3.4.	Сведения о материально-техническом обеспечении дисциплины	12
4.	ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ	13
4.1.	Описание показателей, критериев и шкал оценивания компетенций	13
4.2.	Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания компетенций	14
5.	МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	23

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели и задачи изучения дисциплины

Цель – формирование у будущих специалистов современного экономического мышления об основах, принципах и закономерностях функционирования внешнеэкономических отношений, изучение современной практики внешнеэкономической деятельности фирмы, а также умений и навыков, позволяющих самостоятельно принимать решения в конкретной экономической среде.

Задачи:

1. Изучить основные понятия, категории и элементы современной внешнеэкономической деятельности.
2. Рассмотреть структуру и направления развития внешнеэкономических отношений в условиях глобализации.
3. Выявить принципы и особенности функционирования внешнеэкономической деятельности фирмы в современных условиях.
4. Изучить структуру и методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности фирм.
5. Овладеть техникой проведения современных внешнеторговых операций.
6. Определить роль и место, а также специфику деятельности различных международных экономических организаций в сфере регулирования ВЭД.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код	Наименование	Результаты обучения	
ПК-3	Способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами	знать:	– механизм осуществления международных валютно-кредитных операций; – методы оценки эффективности всех видов ВЭД.
		уметь:	– оценивать современные тенденции развития ВЭД в РФ и других странах.
		владеть:	– инструментальными средствами для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей.
ПК-6	Способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	знать:	– сущность внешнеэкономической деятельности предприятия; – формы и механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности; – сущность внешнеторговых сделок, способы их оформления; – порядок оформления внешнеторговых контрактов; – специфику совершения сделок на специальных рынках (товарных биржах, аукционах, торгах); – классификацию внешнеторговых документов, их содержание и назначение;

		уметь:	<ul style="list-style-type: none"> – разрабатывать стратегические и тактические мероприятия по повышению конкурентной позиции товара или фирмы при выходе на рынки зарубежных стран; – организовать и проводить рыночные исследования зарубежного рынка;
		владеть:	– современными техническими средствами и информационными технологиями.
ПК-7	Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	знать:	– современные методы сбора и аналитической обработки информации в области управления ВЭД фирмы., корректировки оценки эффективности на внешнеэкономический риск.
		уметь:	<ul style="list-style-type: none"> – составлять и обрабатывать документы на различных этапах экспортно-импортных операций; – организовать исполнение основных видов международных сделок, учитывать особенности транспортных условий;
		владеть:	– современными методиками комплексной оценки экономической эффективности ВЭД и внешнеэкономических операций.
ПК-11	Способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий	знать:	<ul style="list-style-type: none"> – современную методику корректировки оценки экономической эффективности деятельности фирмы с учетом внешнеэкономических рисков; – основные виды внешнеэкономических рисков.
		уметь:	– оценивать различные условия внешнеторговых контрактов с учетом ранжирования рисков.
		владеть:	– способами страхования различного рода рисков в ВЭД.
ПК-21	Способность составлять финансовые планы организации, обеспечивать осуществление финансовых взаимоотношений с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления	знать:	<ul style="list-style-type: none"> – определять и формулировать обязательства сторон по контракту; – выбирать оптимальные виды коммерческих посредников и формировать условия посреднических соглашений.
		уметь:	– составлять и обрабатывать документы различного характера, прогнозирующие внешнеэкономическую деятельность организации с конкретным контрагентом в будущем.
		владеть:	– методикой анализа эффекта и эффективности осуществления внешнеэкономических сделок и

			операций.
--	--	--	-----------

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Данная дисциплина относится к вариативной части учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, профиль «Экономика предприятий и организаций».

Изучение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» базируется на знаниях, полученных обучающимися при изучении таких дисциплин как «Менеджмент», «Макроэкономика», «Микроэкономика и международные экономические отношения», предыдущего периода обучения.

Понятия и усвоенные закономерности, приобретенные навыки и умения, способности, сформированные в курсе «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» будут использованы в последующих учебных дисциплинах:

- «Страхование»
- «Анализ финансово-хозяйственной деятельности»
- «Международные бизнес-стратегии»
- «Организация предпринимательской деятельности»

1.4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Количество зачетных единиц	3				
Часов по учебному плану	1-8				
Виды контроля в семестрах:	Экзамены	Зачеты	Курсовые работы	Контрольные работы	
		9			

Курс	1		2		3		4		5		Итого
Семестр	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Зачетных единиц по семестрам									3		3
Лекции (ч)									4		4
Лабораторные (ч.)											
Практические (ч.)									4		4
Контактная работа студента с преподавателем (ч.)											
Сам. работа (ч.)									96		96
Контроль (ч.)									4		4
Итого (ч.)									108		108

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Содержание дисциплины, структурированное по темам (модулям) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Модуль	Количество академических часов – всего	из них			
		Лекций	Лабораторных	Практических	Самостоятельная работа
Модуль 1. Управление ВЭД предприятия в современных условиях развития России	19,5	1		0,5	18
Тема 1.1. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность	10	1			9
Тема 2. Основы государственного регулирования ВЭД	9,5			0,5	9
Модуль 2. Организация сделок с зарубежными партнерами	27	2		1	24
Тема 2.1 Выбор иностранного партнера	9	1			8
Тема 2.2 Основные показатели деятельности зарубежных фирм	9,5	1		0,5	8
Тема 2.3. Заключение сделок с зарубежными партнерами	8,5			0,5	8
Модуль 3. Внешнеторговый договор купли-продажи	35	1		2	32
Тема 3.1 Особенности различных типов внешнеторговых операций	8,5			0,5	8
Тема 3.2. Международный коммерческий договор	17			1	16
Тема 3.3. Экономический анализ ВЭД предприятия	9,5	1		0,5	8
Модуль 4. Финансовые аспекты организации ВЭД	22,5			0,5	22
Тема 4.1. Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности	11,5			0,5	11
Тема 4.2. Страхование и внешнеэкономическая деятельность	11				11
Подготовка к зачету	4				
Итого	108	4		4	96

2.2. Содержание разделов дисциплины

Модуль 1. Управление ВЭД предприятия в современных условиях развития России

Тема 1.1. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность

1. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности.
2. Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
3. Виды ВЭД. Внешнеторговая деятельность.
4. Валютные и кредитно-финансовые операции.
5. Элементы ВЭД.
6. Субъекты и объекты ВЭД.
7. Организационно-экономические формы участников ВЭД.
8. Стратегические цели развития ВЭД России.

Тема 1.2. Основы государственного регулирования ВЭД

1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности и экономики в целом.
2. Факторы, обуславливающие вмешательство государства в экономические процессы предприятий страны, связанные с ВЭД.
3. Внешнеэкономическая политика государства.
4. Правовые основы государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации.
5. Международная практика регулирования ВЭД.
6. Основные цели, принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.

Модуль 2. Организация сделок с зарубежными партнерами

Тема 2.1 Выбор иностранного партнера

1. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.
2. Правовое положение и ответственность фирм.

Тема 2.2 Основные показатели деятельности зарубежных фирм

1. Отчетность фирм
2. Показатели, характеризующие фирму

Тема 2.3. Заключение сделок с зарубежными партнерами

1. Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора.
2. Содержание оперативно-коммерческой работы по изучению зарубежных фирм.
3. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.
4. Составление досье на фирму.
5. Характеристика основных источников информации при изучении зарубежных фирм: годовой отчет фирмы, бухгалтерский баланс, отчет по прибылям и убыткам, отчет о поступлении и расходовании денежных средств.
6. Оценка результатов деятельности контрагента.
7. Торговая оферта.

Модуль 3. Внешнеторговый договор купли-продажи

Тема 3.1. Особенности различных типов внешнеторговых операций

1. Понятие внешнеторговой сделки.
2. Классификация внешнеторговых сделок.
3. Виды сделок купли-продажи товаров, оказания услуг, торговли научно-технической продукцией.
4. Экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные сделки.
5. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности.

Тема 3.2. Международный коммерческий договор

1. Понятие и юридические признаки международного коммерческого договора
2. Источники правового регулирования договорных отношений
3. Договор международной купли-продажи товаров: понятие и признаки
4. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров
5. ИНКОТЕРМС -2010

Тема 3.3. Экономический анализ ВЭД предприятия

1. Анализ внешнеторговой деятельности
2. Дисконтирование при расчете эффективности внешнеторговых операций
3. Влияние валютного курса на экономические результаты деятельности хозяйствующих операций

Модуль 4. Финансовые аспекты организации ВЭД

Тема 4.1 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности

1. Сущность международных расчетов и валютных операций при реализации внешнеэкономических операций предприятия.

2. Основы валютного законодательства РФ.
3. Кредитование внешнеэкономических операций.
4. Основные формы международных расчетов.
5. Валютные условия внешнеторговых контрактов.
6. Валютные риски.

Тема 4.2. Страхование и внешнеэкономическая деятельность

1. Общие вопросы управления рисками в ВЭД
2. Страхование внешнеторговых грузов
3. Страхование экспортных кредитов
4. Страхование рисков, связанных с инвестициями
5. Перестрахование

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

3.1.1. Основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебник / под ред. Л.Е. Стровский. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538>
2. Ионова, А.Ф. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.Ф. Ионова, Н.А. Тарасова, Н.Д. Амаглобели. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 416 с. - URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=117564>

3.1.2. Дополнительная литература

1. Аринович, Е. Выход предприятия на зарубежные рынки: организация и меры поддержки (на примере ООО "Биотекс-Агро") [Электронный ресурс]: выпускная квалификационная работа / Е. Аринович ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Факультет международных экономических отношений, Кафедра мировой экономики и таможенного дела. - Хабаровск :2017. - 67 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=462553>.
2. Бочков, Д.В. Внешние экономические связи : учебное пособие / Д.В. Бочков. - 3-е изд., стер. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 229 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430588>.
3. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] / под ред. Г. Чухнина. - М. : Студенческая наука, 2012. - Ч. 2. Сборник студенческих работ. - 1293 с. - (Вузовская наука в помощь студенту). - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=209879>
4. Водопьянов, И.Д. Проектирование внешнеэкономической деятельности региона: состояние, тенденции, перспективы [Электронный ресурс] / И.Д. Водопьянов. - М. : Лаборатория книги, 2012. - 96 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142045>
5. Захаров, Э.С. Анализ структур управления ВЭД предприятий [Электронный ресурс] / Э.С. Захаров. - М. : Лаборатория книги, 2012. - 122 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139296>
6. Ильяшенко, В.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. пособие: в 2 ч.: Ч.1: Вопросы теории / В.А. Ильяшенко. - Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2010. - 664 с. - 1 экз.
7. Ильяшенко, В.А. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учеб. пособие: в 2 ч.:

- Ч.2: Практикум / В.А. Ильяшенко. - Тольятти: Волжский университет им. В.Н. Татищева, 2010. - 432 с. - 2 экз.
8. Каверина, М.Р. Разбор внешнеэкономической деятельности и учет валютных сделок предприятия [Электронный ресурс] / М.Р. Каверина. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 41 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=96912>
 9. Крыгина, И.Н. Дифференциация продукции на внешнем рынке [Электронный ресурс]: выпускная квалификационная работа (бакалаврская работа) / И.Н. Крыгина ; Факультет экономики и менеджмента, Министерство образования и науки Российской Федерации, Курский образовательный университет, Кафедра экономики. - Курск: 2017. - 70 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463527>.
 10. Маслов, М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий [Электронный ресурс] : практикум / М.П. Маслов. - Новосибирск : НГТУ, 2013. - 114 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229131>
 11. Молчанова, О.В. Аудит внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.В. Молчанова, Е.В. Пронина. - М. : Финансы и статистика, 2011. - 336 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86068>
 12. Поступов, П.Р. Исследование внешнеторгового контракта, как основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] / П.Р. Поступов. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 89 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87032>
 13. Сысоев, Т.П. Международная консалтинговая деятельность и ее влияние на развитие внешнеэкономических связей предприятия [Электронный ресурс] / Т.П. Сысоев. - М. : Лаборатория книги, 2011. - 121 с. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140560>
 14. Шелепко, М.В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] / М.В. Шелепко. - М. : Лаборатория книги, 2010. - 103 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86530>
 15. Якупов, З.С. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / З.С. Якупов ; Институт экономики, управления и права (г. Казань). - Казань : Познание, 2013. - 208 с. : табл., схем. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=257694>

Периодические издания:

1. Российский внешнеэкономический вестник.
2. Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность.

Справочные издания:

1. Николаева, И.П. Экономический словарь [Текст] / И.П. Николаева. – М. : КноРус, 2011. -- 160 с.
2. Новый экономический словарь. [3 000 слов] [Текст] / сост. В.Н. Копорулина, Д.В. Остапенко ; под ред. П.Я. Юрского. – Ростов н/Д : Феникс, 2007. – 430 с.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2007. – 495 с.

3.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. «ИнформВЭС» (ТН ВЭД) . - Режим доступа: www.tr.inves.ru
2. Public Administration and Management: An Interactive Journal. Первый журнал в Интернет, посвященный Менеджменту и Администрированию. - Режим доступа: <http://www.pamij.com>

3. The Economist. Английский журнал, издается с 1873 г. Еженедельник. 65 страниц точного анализа мировых новостей. Предназначается для руководителей, политических лидеров и финансистов, которые ценят Экономист за точность информации и объективность. - Режим доступа: <http://www.economist.com/>
4. World Economic Outlook. Сообщение о последних достижениях и проектах в мировой экономике, монетарная политика в Азии, стратегии стран, вступивших в рыночную экономику, и в России. - Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weo1098/index.htm>
5. Внешнеэкономический сервер «Россия-экспорт-импорт» . - Режим доступа: www.rusimpex.ru
6. Всемирная торговая организация (ВТО) . - Режим доступа: www.wto.org
7. Всемирная торговая организация (русскаяязычный сайт) . - Режим доступа: www.wto.ru
8. Всемирная Туристская Организация. - Режим доступа: <http://www.unwto.org>
9. Всемирный совет по туризму и путешествиям. - Режим доступа: www.wttc.org
10. Всемирный экономический форум. - Режим доступа: www.weforum.org
11. Всероссийский научно-исследовательский институт. - Режим доступа: www.vniki.ru
12. Информационное агентство. - Режим доступа: www.reuters.com
13. Информационно-консультационная система «Виртуальная таможня» . - Режим доступа: www.vch.ru
14. Международная туристическая организация. - Режим доступа: www.world-tourism.org
15. Международный валютный фонд (МВФ) . - Режим доступа: www.imf.org
16. Министерство иностранных дел РФ. - Режим доступа: www.minfin.ru
17. Министерство экономического развития. - Режим доступа: www.economy.gov.ru
18. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) // www.oecd.org
19. Портал «Корпоративный менеджмент» . - Режим доступа: www.cfin.ru
20. Проект по созданию постоянно действующего в режиме он-лайн сообщества менеджеров-профессионалов. Актуальные проблемы управления. - Режим доступа: http://www.e-xecutive.ru/publications/aspects/article_1439/
21. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» . - Режим доступа: www.raexpert.ru
22. Российская ассоциация лизинговых компаний. - Режим доступа: www.rosleasing.ru
23. Сайт Института экономики переходного периода. – Режим доступа: <http://www.online.ru/sp/iet/trends/>.
24. Сайт Экономической экспертной группы Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.eeg.ru/>.
25. Сайт Экспертного канала «Открытая экономика». – Режим доступа: <http://www.online.ru/sp/iet/trends/>.
26. Сайт «Национальной электронной библиотеки». – Режим доступа: <http://www.nns.ru/analytdoc/anal2.html/> .
27. Сайт Федерального образовательного портала – Экономика. Социология. Менеджмент. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru>
28. Таможенный информационный сервер. - Режим доступа: www.tks.ru
29. Торгово-промышленная палата РФ. - Режим доступа: www.tpprf.ru
30. Федеральная таможенная служба. - Режим доступа: www.customs.ru

3.3. Перечень информационных технологий, программного обеспечения и информационных справочных систем

3.3.1. Перечень информационных технологий

— чтение лекций с использованием слайд-презентаций;

- выполнение заданий лабораторного практикума с использованием персональных компьютеров, корпоративной сети института и сети Интернет;
- организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты; использование электронной информационно-образовательной среды института, образовательных ресурсов по дисциплине в электронной системе управления обучением Moodle.

3.3.2. Перечень программного обеспечения

Наименование программного обеспечения	Лицензионное программное обеспечение	Свободно распространяемое программное обеспечение
Операционная система MS Windows	+	
Электронный офис MS Office	+	
Программный пакет для работы с электронной интерактивной доской SmartNotebook	+	
Электронная система управления обучением Moodle		+

3.3.3. Перечень информационных и справочных систем, профессиональных баз данных:

1. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн». – Режим доступа: www.biblioclub.ru
2. Электронно-библиотечная система «Издательство Лань». - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>
3. Консультант плюс. Справочно-правовая система - обзоры законодательства, финансовые консультации, актуальная справочная информация, статьи. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Национальный цифровой ресурс – Режим доступа: [http:// rucont.ru/](http://rucont.ru/)

3.4. Сведения о материально-техническом обеспечении дисциплины

Помещение для учебных занятий	Технические средства обучения, мультимедийное оборудование, лабораторное оборудование
Аудитория для проведения занятий лекционного типа, практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций	Учебные аудитории, укомплектованные мебелью и техническими средствами обучения (электронная интерактивная доска или медиаоборудование и проекционный экран)
Аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	Учебные аудитории, укомплектованные мебелью и техническими средствами обучения (электронная интерактивная доска или медиаоборудование и проекционный экран)
Аудитория для самостоятельной работы	Компьютерный класс, оснащенный компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Описание показателей, критериев и шкал оценивания компетенций

Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемые разделы/темы дисциплины	Формы учебной работы	Оценочные средства
ПК-3 ПК-6 ПК-7 ПК-11 ПК-21	<i>Модуль 1. Управление ВЭД предприятия в современных условиях развития России</i>	Самостоятельное изучение учебной литературы по теме.	Беседа.
ПК-3 ПК-6 ПК-7 ПК-11 ПК-21	<i>Модуль 2. Организация сделок с зарубежными партнерами</i>	Самостоятельное изучение учебной литературы по теме.	Беседа. Решение задач.
ПК-3 ПК-6 ПК-7 ПК-11 ПК-21	<i>Модуль 3. Внешнеторговый договор купли-продажи</i>	Самостоятельное изучение учебной литературы по теме.	Беседа. Решение задач.
ПК-3 ПК-6 ПК-7 ПК-11 ПК-21	<i>Модуль 4. Финансовые аспекты организации ВЭД</i>	Самостоятельное изучение учебной литературы по теме.	Беседа.
ПК-3 ПК-6 ПК-7 ПК-11 ПК-21	Подготовка к промежуточной аттестации	Подготовка к зачету	Зачет

Текущий контроль

Освоение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» подразумевает выполнение студентами следующих учебных мероприятий:

- решение задач;
- Допуск к зачету получают студенты, выполнившие учебные задания на 60%.

Если предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены менее чем на 60%, для сдачи зачета студенту предлагается выполнить дополнительные задания.

Промежуточная аттестация

По окончании освоения курса студенты сдают зачет в форме теста. Итоговое тестирование по дисциплине проводится в online-режиме.

Итоговый тест состоит из 30-ти вопросов, формируемых методом случайного выбора из тестовой базы. Время прохождения теста ограничено – 40 мин. За каждый правильный ответ на вопрос присваивается 1 балл, 30 вопросов = 30 баллов.

Критерии оценки:

Отметка	Критерии оценки
Зачтено	Выполнены все задания и результаты представлены преподавателю на компьютере. Результаты тестирования – 18-30 баллов. Достигнутый уровень результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на

	основе изучения стандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией.
Не зачтено	Выполнены не все задания и/или результаты не представлены преподавателю на компьютере. Результаты тестирования – менее 18 баллов. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент усвоил некоторые элементарные знания по основным вопросам дисциплины, но не овладел необходимой системой знаний.

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания компетенций

Перечень оценочных средств

1. Ситуационные задачи.
2. Тестовые задания (итоговый тест).

Фонд оценочных средств текущего контроля

Ситуационные задачи

Модуль 2. Организация сделок с зарубежными партнерами

1. Задание на расчет конкурентного листа на краситель для медицинской промышленности (сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить лист и определить лимиты цены).

Заказ: количество – 10 тонн, срок поставки – 2-3 квартал, платеж – инкассо

Предложения (получены в апреле):

1. IND, Италия, 5,0 евро (за ед. продукции), 10 тонн, май, инкассо
2. A&D, Англия, 3,7 ф. ст., 10 тонн, сентябрь, аккредитив
3. LPC, Англия, 3,65 ф. ст., 10 тонн, 3 квартал, аккредитив
4. Koalit, Англия, 3, 81 ф. ст., 5 тонн, 3 квартал, инкассо
5. Sogo, Франция, 5,1 евро, 10 тонн, 3 квартал, инкассо
6. LedaMed, Голландия, 8 долл. США, 10 тонн, 3 квартал, инкассо

Тенденция рынка – повышательная.

Предыдущая сделка заключена с «IND» по цене 4,94 евро (за ед. прод.), 10 тонн

Курсы валют:

- 1 доллар США = 0,85 евро
1 доллар США = 0,71 ф. ст.

2. Задание на расчет конкурентного листа на закупку химических товаров (сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить лист и определить лимиты цены).

Заказ: количество – 200 штук, срок поставки – 3-4 квартал, платеж – инкассо.

Предложения (указана цена за одну штуку):

1. «Пейнтс», Германия, 7,1 долл. США, 100 штук, 3-4 квартал, аккредитив
2. «УША», Германия, 7,2 долл. США, 100 штук, 3-4 квартал, инкассо
3. «Кемимпекс», Индия, 8,52 долл. США, 100 штук, 3-4 квартал, инкассо
4. «Этул», Индия, 8,55 долл. США, 100 штук, 3-4 кварталы, аккредитив

Тенденция рынка – повышательная.

Предыдущая сделка заключена с «УША» на 5,7 евро, 100 штук

Курсы валют: 1 доллар США = 0,81 евро

Транспортные расходы: при доставке из Индии – 5%, при доставке из Германии – 3%.

3. Задание на расчет конкурентного листа на закупку изоляторов. ОАО «Росэлектро» должно закупить с поставкой в текущем году изоляторы типа 110/654 в кол-ве 15 000 штук.

Предложения:

1. «Бир энд Сан», Англия – 5 тыс. штук, FOB, 138 ф. ст., аккредитив
2. «Керамтек», Германия – 10 тыс. штук, франко-граница продавца, 204 евро, инкассо
3. «Инфабрик», Австрия – 10 тыс. штук, франко-граница продавца, 234 евро, аккредитив
4. «Энержи-СЛ», Словения – 15 тыс. штук, франко-граница продавца, 147 долл. США, аккредитив

Предприятия «Кемимпекс» и «Этул» могут осуществлять доставку как из Германии, так и из Индии. Предыдущая сделка заключена с «УША» на 6,7 долл. США, 10 тыс. штук

Тенденция рынка – повышательная.

Курсы валют: 1 доллар США = 0,85 евро; 1 доллар США = 0,71 ф. ст.

Коэффициенты для пересчета: скидка за представительство партии по товару – до 10% (при партии свыше 5 тыс. штук), поправка на условие поставки FOB и франко-граница – 3%.

Критерии оценки решения задач

Оценка	Критерии оценки
«Отлично»	Корректно подобраны алгоритмы и методы решения, решение доведено до конца, сделаны выводы. Достигнутый уровень результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе изучения стандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией.
«Хорошо»	Задача решается правильным методом, без грубых методологических ошибок, но в ней допущены ошибки, существенно повлиявшие на результат, или же задача не доведена до получения окончательного результата. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.
«Удовлетворительно»	В задаче намечен путь решения, но само она не решена, или же допущена грубая ошибка, приведшая к полностью неверному выводу. Достигнутый уровень результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию.
«Неудовлетворительно»	В задаче намечен неверный путь решения или задача не решена. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент усвоил некоторые элементарные знания по основным вопросам дисциплины, но не овладел необходимой системой знаний.

Модуль 3. Внешнеторговый договор купли-продажи

1. Стоимость ввозимого в Россию товара согласно контракту – 150 тыс. долл. США, расходы на транспортировку железнодорожным транспортом – 2 долл. за 1 км; расстояние до российской границы – 1600 км; ставка ввозной таможенной пошлины – 20%, акцизы – 15%. Определите таможенную стоимость ввозимого товара и размер таможенных платежей при различных базисных условиях поставки: EXW, DDP – Москва.

2. Для производства шампанского на территории России ввезена технологическая линия стоимостью 1500 тыс. долл. США с доставкой автомобильным транспортом. Затраты на доставку составляют 10 тыс. долл. Базисные условия поставки СІР Москва-Сортировочная. Стоимость монтажных работ составляет 25 тыс. долл. Стоимость ввозной таможенной пошлины – 18%, НДС – 18%. Определите таможенную стоимость и рассчитайте сумму таможенных платежей.

3. Стоимость ввозимого в Россию товара согласно контракту – 239 тыс. долл. США, расходы на транспортировку железнодорожным транспортом – 0,5 долл. за 1 км; расстояние до российской границы – 2000 км; ставка ввозной таможенной пошлины – 40%, акцизы – 15%. Определите таможенную стоимость ввозимого товара и размер таможенных платежей при различных базисных условиях поставки: EXW, DDP – Москва.

4. Для производства шампанского на территории России ввезена технологическая линия стоимостью 2550 тыс. долл. США с доставкой автомобильным транспортом. Затраты на доставку составляют 20 тыс. долл. Базисные условия поставки СІР Москва-Сортировочная. Стоимость монтажных работ составляет 55 тыс. долл. Стоимость ввозной таможенной пошлины – 18%, НДС – 18%. Определите таможенную стоимость и рассчитайте сумму таможенных платежей.

5. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иностр. фирме продукции на сумму 300 тыс. долл. США, включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол. Определить цены EXW, FOB, CIF.

Показатель	Значение
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины	2,0
Транспортные расходы до порта экспортера	1,0
Фрахтование судна	12,0
Погрузо-разгрузочные работы	2,0
Страхование основной перевозки	4,0

6. Определить цену при базисных условиях поставки – цена, страхование и фрахт – CIF; СРТ; FOB. Себестоимость 1кг – 16,8 USD/кг; объем поставки – 8500 кг; надбавка на прибыль – 75%; перевозка до ж/д станции погрузки товара – 800 USD; расходы в порту погрузки – 900 USD; фрахт судна до порта назначения – 9000 USD; страховка – 500 USD; расходы в порту назначения – 100 USD; перевозка до склада покупателя – 300 USD; стоимость выгрузки на складе покупателя – 100 USD; экспортные формальности (оформление экспортной документации) – 50 USD; импортные формальности – 300 USD.

7. Отечественное предприятие заключило контракт на продажу иностр. фирме продукции на сумму 150 тыс. долл. США, включая затраты на упаковку. Основная перевозка осуществляется морским транспортом. Остальные расходы (в пересчете на доллары по официальному курсу) составили следующие величины (табл.) в тыс. дол. Определить цены EXW, FOB, CIF, DDP.

Показатель	Значение
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины (в стране экспортера)	10,0
Транспортные расходы до порта экспортера	4,0
Фрахтование судна	31,0
Погрузо-разгрузочные работы (в стране экспортера)	1,0
Страхование основной перевозки	5,0
Сборы за таможенное оформление и таможенные пошлины (в стране импортера)	12,0

импортера)	
Погрузо-разгрузочные работы с основного судна (в стране импортера)	11,0

8. Определить цену в долл. США и руб. при базисных условиях поставки, изложенных в правилах ИНКОТЕРМС-2010. Себестоимость продукции, р. – 7820; количество, шт. – 1000; страховка, р. на ед. – 50; перевозка по ж/д до порта, р. – 40000; стоимость перевозки и выгрузки на складе покупателя, р. – 7000; экспортные формальности (оформление экспортных документов), р. на ед. – 10; фрахт до порта назначения, р. – 240000; расходы в порту назначения, р. – 35000; надбавки на прибыль, % – 46; импортные формальности, р. на ед. – 12; расходы в порту погрузки, р. – 4000; валютный курс, р./USD – 29,6.

9. Оцените предложение корейской фирмы. Подготовьте к фирме вопросы, уточняющие потребительские свойства предлагаемой продукции, подготовьте встречные предложения. Какие обязанности на вас, как импортера, возлагают базисные условия поставки. Возможные условия поставки EXW и DDP.

Предлагаемая корейским экспортером продукция (цены за шт. в долл. США):

1. Чулочно-носочные изделия: без рисунка – 5 \$, с рисунком – 5,5 \$

2. Одежда: юбки женские, длина ниже колен – 154 \$, юбки женские, длина выше колен – 121 \$, сорочки мужские, с коротким рукавом – 98 \$, сорочки мужские, с длинным рукавом – 112 \$.

10. Предприятие по контракту должно поставить на экспорт 900 единиц продукции по цене 90 долл. за единицу по курсу 30 руб. за долл. Фактические поставки составили 880 единиц продукции по цене 92 долл. за единицу по курсу ЦБ РФ 29,9 руб. за долл. Рассчитать коэффициенты выполнения экспортных поставок (+общий коэффициент выполнения контракта), а также абсолютное отклонение выручки из-за влияния вышеописанных факторов.

11. Предприятие должно поставить на экспорт 1000 единиц продукции по цене 800 долл. за единицу. Фактически было поставлено 800 единиц по цене 789 долл., 100 единиц по цене 790 долл., 100 единиц по цене 810 долл. за единицу. Рассчитать общую сумму скидок или надбавок; индекс потерь экспортной выручки. Как во внешнеторговом контракте называются дополнительные скидки от базисной цены, а также дополнительные надбавки к базисной цене?

12. Предприятие по контракту должно поставить на экспорт 100 единиц продукции по цене 56000 долларов за единицу по курсу 31,9 руб. за доллар. Фактические поставки составили 98 единиц продукции по цене 57800 долларов за единицу по курсу ЦБ РФ 31,2 руб. за доллар. Рассчитать коэффициенты выполнения экспортных поставок (+общий коэффициент выполнения контракта), а также абсолютное отклонение выручки из-за влияния вышеописанных факторов.

Критерии оценки решения задач

Оценка	Критерии оценки
«Отлично»	Корректно подобраны алгоритмы и методы решения, решение доведено до конца, сделаны выводы. Достигнутый уровень результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе изучения стандартной ситуации; использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией.
«Хорошо»	Задача решается правильным методом, без грубых методологических ошибок, но в ней допущены ошибки, существенно повлиявшие на результат, или же задача не доведена до получения окончательного результата. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал прочные знания и развитые

	практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации.
«Удовлетворительно»	В задаче намечен путь решения, но само она не решена, или же допущена грубая ошибка, приведшая к полностью неверному выводу. Достигнутый уровень результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию.
«Неудовлетворительно»	В задаче намечен неверный путь решения или задача не решена. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент усвоил некоторые элементарные знания по основным вопросам дисциплины, но не овладел необходимой системой знаний.

Банк тестовых заданий по модулям

Итоговый тест состоит из 30-ти вопросов, формируемых методом случайного выбора из тестовой базы.

Банк тестовых заданий по дисциплине «Анализ финансово-хозяйственной деятельности» размещен в системе электронного обучения АНО ВО «Поволжский православный институт» – [URL:http://elearn.pravinst.ru:180/](http://elearn.pravinst.ru:180/)

Тестовые задания

1. Твердая оферта – это ...

- а) направляется группой продавцов одному покупателю
- б) это предложение, от которого покупатель не имеет права отказаться
- в) это предложение одному покупателю, в течение срока действия которого продавец не вправе предлагать данный товар другому покупателю

2. Виды ВЭД (внешнеэкономической деятельности):

- а) внешняя торговля, инвестиции, кредиты
- б) создание совместных предприятий, международный финансовый лизинг, лицензирование, франчайзинг, страхование
- в) внешняя торговля, производственное сотрудничество, научно-техническое сотрудничество, инвестиционное сотрудничество, валютно-финансовое сотрудничество

3. Письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю – это ...

- а) акцепт
- б) оферта
- в) коносамент

4. Письменное предложение на продажу, посланное оферентом одному возможному покупателю – это ...

- а) первая твердая оферта
- б) свободная оферта
- в) твердая оферта

5. Комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи – это ...

- а) условия поставки товаров
- б) внешнеэкономическая деятельность

б) внешнеторговая операция

6. К условию контракта «транспортные условия» обязательно должна прилагаться схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки

а) да б) нет

7. Унифицированные, стандартные условия международной купли-продажи одного товара или группы аналогичных товаров – это ...

а) **типовой контракт**

б) специальный контракт

в) базисные условия поставок по Инкотермс-2010

8. В группе С по каким условиям поставки страхование основной перевозки осуществляет продавец?

a) CIF б) CFR в) CPT г) CIP

9. Условия поставки ИНКОТЕРМС впервые разработаны были в:

a) 1936 г. б) 1956 г. в) 1990 г. г) 2000 г.

10. Документ, выдаваемый грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке:

а) коносамент

в) таймшит

б) штурманская расписка

г) доковая расписка

11. К отгрузочным документам по подготовке экспортного товара к отгрузке не относится:

а) свидетельство об осмотре

в) упаковочный лист

б) заявка на фрахтование

г) консульская фактура

12. Коммерческий счет, отражающий цены за единицу товара по видам, сортам, а также стоимость всей партии – это ...

а) проформа-счет

в) счет спецификация

б) счет фактура

г) предварительный счет

13. К таможенным документам не относится:

а) таможенная декларация

в) экспортная лицензия

б) грузовая декларация

г) извещение об отгрузке

14. К отгрузочным документам по подготовке экспортного товара к отгрузке не относится:

а) свидетельство об осмотре

в) упаковочный лист

б) заявка на фрахтование

г) консульская фактура

15. К международным встречным операциям относятся:

а) товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе

б) товарообменные и компенсационные сделки на коммерческой основе

в) сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве

г) сделки по закупке запчастей для импортного оборудования

16. При дилерских операциях ...

- а) посредник действует от своего имени и за свой счет
- б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет
- в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет

17. Отличительной особенностью международных встречных операций является ...

- а) использование в расчетах метода инкассо
- б) обязательное участие посредника
- в) увязка между поставками в двух направлениях, что указывается в контракте или дополнительном соглашении
- г) включение в контракт пункта по требованиям к упаковке и маркировке при перепродаже товара

18. При комиссионных операциях ...

- а) посредник действует от своего имени и за свой счет
- б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет
- в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет

19. Приобретение арендодателем в собственность, указанного арендатором имущества у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользования в предпринимательских целях – это ...

- а) аренда
- б) лизинг

20. Временное пользование имуществом на условиях, установленных в договоре между арендодателем и арендатором, в пользу которого оно передается - это ...

- а) аренда
- б) инжиниринг

21. Среднесрочная аренда – это ...

- а) рентинг
- б) хайринг
- в) лизинг

22. Тайм-чартер – это ...

- а) договор морского агентирования
- б) договор фрахтования судна без экипажа
- в) договор фрахтования судна на время

23. Договор морской перевозки грузов в трамповом судоходстве оформляется:

- а) чартером
- б) коносаментом

24. Договор морской перевозки грузов в линейном судоходстве оформляется:

- а) чартером
- б) коносаментом

25. Перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружается в пути – это ...

- а) прямое сообщение
- б) смешанное сообщение

26. Выберите правильные варианты ответа. Международные перевозки грузов воздушным транспортом регламентируются:

- а) Варшавской конвенцией от 1929 г.
- б) Таможенной конвенцией TIR от 1975 г.
- в) Конвенцией ООН
- г) Протоколами изменений к Варшавской конвенции (Гаагский)
- д) Бернскими конвенциями CIM – COTIF от 1980 г.

27. Выберите правильные варианты ответа. Речной транспорт регламентируется:

- а) уставом внутреннего водного транспорта
- б) книжкой МДП
- в) Варшавской конвенцией от 1929 г.
- г) Гамбургскими правилами от 1992 г.

28. Во внешнеторговых контрактах используются следующие методы определения качества:

- а) метод по предварительному осмотру
- б) комплексный метод
- в) метод по стандарту
- г) метод по образцу
- д) технический метод

29. Во внешнеторговых контрактах различают следующие виды сдачи-приемки:

- а) предварительная
- б) окончательная
- в) полная
- г) по качеству
- д) комплексная

30. Международные перевозки грузов железнодорожным транспортом регламентируются:

- а) Бернскими конвенциями CIM – COTIF от 1980 г.
- б) Конвенцией ООН
- в) Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении
- г) Сводом правил
- д) Таможенной конвенцией TIR от 1975 г.

31. Во внешнеторговых контрактах гарантийный период может исчисляться:

- а) с даты поставки товара
- б) даты отправки товара
- в) даты передачи товара
- г) условной даты
- д) даты передачи товара первому потребителю

32. К основным сделкам купли-продажи услуг относятся:

- а) сделки по оказанию производственно-технических услуг
- б) сделки, связанные с продажей торгового оборудования
- в) лизинговые операции
- г) обмен результатами научно-технической и творческой деятельности
- д) международные туристические услуги

33. В транспортные условия внешнеторгового контракта купли-продажи включаются:

- а) сроки отгрузки товара, порядок размещения груза на судне
- б) качество
- г) наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки, передачи товара с одного вида транспорта на другой
- д) арбитраж
- в) условия платежа

34. ... предусматривает передачу прав и привилегий на сбыт туристских услуг, охраняемых торговой маркой либо производимых на основе технологии производителя туристских услуг.

- а) договор франшизы
- б) агентское соглашение
- в) договор купли-продажи туристических услуг

35. Скидки, предоставляемые за оплату наличными или за досрочное осуществление платежей по сравнению с условиями договора, –

- а) бонусная скидка б) сконто в) рибейт

36. Надбавка к установленной договором цене за поставку товара более высокого качества –

- а) бонификация б) рефракция

37. Сделки типа «свитч» предполагают, что:

- а) экспортер передает свои обязательства по встречной поставке третьей стороне
б) экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки
в) экспортер поставляет оборудование на условиях кредита
г) экспортер заключает с организацией в стране-импортере сделку, на основе которой группируются все встречные закупки на длительный период

38. Экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки, причем такая доля чаще всего превышает 100%. Сделки такого рода, как правило, связаны с дорогостоящими программами закупок оружия и военной техники в рамках реализации правительственных программ закупок:

- а) соглашение об «оффсете»
- б) сделки типа «свитч»
- в) параллельные закупки или выкуп устаревшей продукции
- г) сделки о разделе продукции

39. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. действует в РФ с ...

- а) 1981 г.
2001
г.

40. Документ, согласно которому банк обязуется выплатить ограниченную сумму денег названной стороне, на условиях, указанных в нем – это ...

- а) банковская гарантия
б) товарный аккредитив
в) инкассовое поручение

41. Поставка товара на равную стоимость без расчетов в валюте, что сделка заключается с использованием договорных цен и для широкого ассортимента товаров:

- а) бартер б) прямая компенсация в) базовое соглашение

42. Экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита –

- а) сделка «развитие-импорт» в) джентльменское соглашение
б) соглашение о разделе продукции

43. Удостоверение судовладельца в принятии товара к перевозке. Выдается пока не готов коносамент, выписывает помощник капитана:

- а) штурманская расписка б) аддендум в) бордеро

44. При базисном условии СРТ обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки
б) при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки
в) при передаче груза первому перевозчику
г) после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения

45. Комиссионные операции:

- а) посредник действует от своего имени и за свой счет
б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет
в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет

46. Посредники во внешнеэкономической деятельности чаще используются:

- а) при продвижении уже зарекомендовавших себя товаров на рынок
б) при реализации продукции на хорошо известных рынках
в) при реализации продукции на отдаленных труднодоступных рынках
г) при реализации продукции на местных рынках

47. Профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению фирмой –

- а) инжиниринг в) лицензирование
б) франчайзинг г) консалтинг

48. Торговые посредники, которые не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции:

- а) факторы в) торговые дома
б) стокисты г) агенты

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Модуль 1. Управление ВЭД предприятия в современных условиях развития России

Тема 1.1. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность

1. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности.
2. Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
3. Виды ВЭД. Внешнеторговая деятельность.
4. Валютные и кредитно-финансовые операции.
5. Элементы ВЭД.
6. Субъекты и объекты ВЭД.
7. Организационно-экономические формы участников ВЭД.
8. Стратегические цели развития ВЭД России.

Тема 1.2. Основы государственного регулирования ВЭД

1. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности и экономики в целом.
2. Факторы, обуславливающие вмешательство государства в экономические процессы предприятий страны, связанные с ВЭД.
3. Внешнеэкономическая политика государства.
4. Правовые основы государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации.
5. Международная практика регулирования ВЭД.

6. Основные цели, принципы и методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ.

При освоении материала модуля необходимо:

- изучить учебный материал;
- ответить на контрольные вопросы по модулю;
- при необходимости, задать вопросы преподавателю в форуме.

При изучении материала **модуля** необходимо акцентировать внимание на следующих понятиях: внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая деятельность, МВФ, ВТО.

Модуль 2. Организация сделок с зарубежными партнерами

Тема 2.1 Выбор иностранного партнера

1. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.
2. Правовое положение и ответственность фирм.

Тема 2.2 Основные показатели деятельности зарубежных фирм

1. Отчетность фирм
2. Показатели, характеризующие фирму

Тема 2.3. Заключение сделок с зарубежными партнерами

1. Контрагенты на мировом рынке и принципы их подбора.
2. Содержание оперативно-коммерческой работы по изучению зарубежных фирм.
3. Классификация фирм, действующих на мировом рынке.
4. Составление досье на фирму.
5. Характеристика основных источников информации при изучении зарубежных фирм: годовой отчет фирмы, бухгалтерский баланс, отчет по прибылям и убыткам, отчет о поступлении и расходовании денежных средств.
6. Оценка результатов деятельности контрагента.
7. Торговая оферта.

При освоении материала модуля необходимо:

- изучить учебный материал;
- ответить на контрольные вопросы по модулю;
- решить задачи по темам модуля;
- при необходимости, задать вопросы преподавателю в форуме.

Модуль 3. Внешнеторговый договор купли-продажи

Тема 3.1. Особенности различных типов внешнеторговых операций

1. Понятие внешнеторговой сделки.
2. Классификация внешнеторговых сделок.
3. Виды сделок купли-продажи товаров, оказания услуг, торговли научно-технической продукцией.
4. Экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные сделки.
5. Виды посредников во внешнеэкономической деятельности.

Тема 3.2. Международный коммерческий договор

1. Понятие и юридические признаки международного коммерческого договора
2. Источники правового регулирования договорных отношений
3. Договор международной купли-продажи товаров: понятие и признаки
4. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров
5. ИНКОТЕРМС -2010

Тема 3.3. Экономический анализ ВЭД предприятия

1. Анализ внешнеторговой деятельности
2. Дисконтирование при расчете эффективности внешнеторговых операций

3. Влияние валютного курса на экономические результаты деятельности хозяйствующих операций

При освоении материала модуля необходимо:

- изучить учебный материал;
- ответить на контрольные вопросы по модулю;
- решить задачи по темам модуля;
- при необходимости, задать вопросы преподавателю в форуме.

Модуль 4. Финансовые аспекты организации ВЭД

Тема 4.1 Валютно-финансовые отношения во внешнеэкономической деятельности

1. Сущность международных расчетов и валютных операций при реализации внешнеэкономических операций предприятия.
2. Основы валютного законодательства РФ.
3. Кредитование внешнеэкономических операций.
4. Основные формы международных расчетов.
5. Валютные условия внешнеторговых контрактов.
6. Валютные риски.

Тема 4.2. Страхование и внешнеэкономическая деятельность

1. Общие вопросы управления рисками в ВЭД
2. Страхование внешнеторговых грузов
3. Страхование экспортных кредитов
4. Страхование рисков, связанных с инвестициями
5. Перестрахование

При освоении материала модуля необходимо:

- изучить учебный материал;
- ответить на контрольные вопросы по модулю;
- при необходимости, задать вопросы преподавателю в форуме.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся по дисциплине организуется в форме самостоятельного изучения учебной литературы.

Для самостоятельного изучения программного материала студенты обеспечиваются доступом к рекомендуемой учебно-методической литературе, снабжаются методическими рекомендациями по их изучению и вопросами для самопроверки усвоенного. С целью мониторинга самостоятельной учебной деятельности вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение, включаются в состав вопросов к экзамену и другие формы текущего контроля.

Самостоятельное выполнение заданий направлено на формирование и закрепление практических умений и требует обращения к учебной, справочной и методической литературе. Проверка выполнения заданий осуществляется по результатам устных выступлений студентов на семинарских занятиях.

Организация самостоятельной работы студентов по овладению умениями и практическими навыками в курсе опирается на методические рекомендации по выполнению индивидуальных и групповых учебных заданий.

Примеры вопросов для самопроверки по модулям:

Модуль 1. Управление ВЭД предприятия в современных условиях развития России

1. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности.

2. Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
3. Виды внешнеэкономической деятельности.
4. Внешнеторговая деятельность.
5. Производственная кооперация.
6. Международное инвестиционное сотрудничество.
7. Валютные и кредитно-финансовые операции.
8. Элементы ВЭД. Субъекты и объекты ВЭД.
9. Организационно-экономические формы участников ВЭД.
10. Развитие и реформирование сферы ВЭД в России.
11. Стратегические цели развития ВЭД России.
12. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности и экономики в целом.
13. Факторы, обуславливающие вмешательство государства в экономические процессы предприятий страны, связанные с ВЭД.
14. Внешнеэкономическая политика государства.
15. Структурообразующие элементы внешнеэкономической политики Российской Федерации: внешнеторговая политика, валютно-кредитная политика, внешняя инвестиционная политика, научно-техническая и др.
16. Органы государственного регулирования и управления ВЭД в РФ.
17. Организации, содействующие развитию ВЭД в РФ.
18. Правовые основы государственного регулирования ВЭД в РФ.
19. Международная практика регулирования ВЭД.
20. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности.
21. Факторы развития внешнеэкономической деятельности.
22. Виды внешнеэкономической деятельности.
23. Внешнеторговая деятельность.
24. Производственная кооперация.
25. Международное инвестиционное сотрудничество.
26. Валютные и кредитно-финансовые операции.
27. Элементы ВЭД. Субъекты и объекты ВЭД.
28. Организационно-экономические формы участников ВЭД.
29. Развитие и реформирование сферы ВЭД в России.
30. Стратегические цели развития ВЭД России.
31. Роль государства в регулировании внешнеэкономической деятельности и экономики в целом.
32. Факторы, обуславливающие вмешательство государства в экономические процессы предприятий страны, связанные с ВЭД.
33. Внешнеэкономическая политика государства.
34. Структурообразующие элементы внешнеэкономической политики Российской Федерации: внешнеторговая политика, валютно-кредитная политика, внешняя инвестиционная политика, научно-техническая и др.
35. Органы государственного регулирования и управления ВЭД в РФ.
36. Организации, содействующие развитию ВЭД в РФ.
37. Правовые основы государственного регулирования ВЭД в РФ.
38. Международная практика регулирования ВЭД.

Модуль 2. Организация сделок с зарубежными партнерами

1. Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара.
2. Выявление фирм потенциальных конкурентов.
3. Формирование условий контракта.

4. Рассмотрение рекламации по экспорту и импорту, контроль.
5. Информационное обеспечение ВЭД.
6. Формирование справки на фирму (карты фирмы).
7. Инициатива экспортера по заключению сделки (письменные предложения).
8. Твердая и свободная оферты.
9. Инициатива импортера по заключению сделки (запросы и заказы).
10. Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов.
11. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов.
12. Основные виды оперативной и финансовой отчетности фирмы.
13. Баланс предприятия.
14. Структура и функции годовых отчетов зарубежных фирм.
15. Понятие процедуры заключения внешнеэкономических сделок.
16. Проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке с целью сбыта или приобретения товара.
17. Выявление фирм потенциальных конкурентов.
18. Формирование условий контракта.
19. Подготовка и заключение контракта.
20. Исполнение договорных обязательств.
21. Рассмотрение рекламации по экспорту и импорту, контроль.
22. Информационное обеспечение ВЭД.
23. Формирование справки на фирму (карты фирмы).
24. Инициатива экспортера по заключению сделки (письменные предложения).
25. Твердая и свободная оферты.
26. Сущность, содержание, порядок составления оферты. Акцепт оферты.
27. Инициатива импортера по заключению сделки (запросы и заказы).
28. Порядок подготовки и составления запросов, требования к составлению запросов.
29. Анализ полученных от иностранных фирм предложений и ответов.
30. Составление конкурентного листа при импорте товара.
31. Выбор партнера для реализации экспортной сделки.
32. Основные виды оперативной и финансовой отчетности фирмы.
33. Баланс предприятия.
34. Структура и функции годовых отчетов зарубежных фирм.

Модуль 3. Внешнеторговый договор купли-продажи

1. Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами.
2. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями.
3. Международные сделки по обмену услугами (инжиниринговые операции, арендные операции, международный туризм, аудиторские услуги).
4. Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности.
5. Документы по платежно-банковским операциям (банковская гарантия, инкассовое поручение, товарный аккредитив и т.д.).
6. Страховые документы (страховой полис, страховой сертификат и т.д.).
7. Транспортные и экспедиторские документы (коносамент, бордеро, штурманская расписка, товароскладская квитанция и т.д.).
8. Таможенная документация (таможенная декларация, грузовая декларация, валютная лицензия и т.д.).
9. Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи.
10. Виды и структура контракта купли-продажи.

11. Классификация условий контракта.
12. Основные международные договоры и документы, регулирующие порядок заключения международных контрактов.
13. Основные коммерческие условия контрактов.
14. Содержание «Инкотермс-2010». Хронология публикаций Инкотермс. Особенности Инкотермс.
15. Определение внешнеторговой операции и сделки.
16. Экспортная операция, импортная операция, реэкспортная операция, реимпортная операция.
17. Особенности экспортно-импортных операций при торговле машинно-техническими изделиями, сырьевыми, продовольственными и потребительскими товарами.
18. Особенности экспортно-импортных операций при торговле готовой продукцией, поставке узлов и деталей для последующей сборки машин и оборудования, а также торговли запасными частями.
19. Специфика внешнеэкономических операций по купле-продаже услуг.
20. Операции по обмену товарами в материально-вещественной форме.
21. Международные сделки по обмену услугами (инжиниринговые операции, арендные операции, международный туризм, аудиторские услуги).
22. Международные сделки по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности.
23. Операции по международным перевозкам.
24. Транспортно-экспедиторские операции.
25. Операции по международному страхованию.
26. Финансово-расчетные операции.
27. Таможенные и посреднические услуги.
28. Понятие и основные группы внешнеторговых документов.
29. Общие реквизиты внешнеторговых документов.
30. Документация по подготовке товара к отгрузке (заявка на фрахтование, поручения по отгрузке, ордер на отправку и т.д.).
31. Коммерческие документы (счет-фактура, счет-спецификация, предварительный счет и т.д.).
32. Документы по платежно-банковским операциям (банковская гарантия, инкассовое поручение, товарный аккредитив и т.д.).
33. Страховые документы (страховой полис, страховой сертификат и т.д.).
34. Транспортные и экспедиторские документы (коносамент, бордеро, штурманская расписка, товароскладская квитанция и т.д.).
35. Таможенная документация (таможенная декларация, грузовая декларация, валютная лицензия и т.д.).
36. Понятие внешнеторгового контракта купли-продажи.
37. Виды и структура контракта купли-продажи.
38. Классификация условий контракта.
39. Основные международные договоры и документы, регулирующие порядок заключения международных контрактов.
40. Основные коммерческие условия контрактов.
41. Содержание «Инкотермс-2010». Хронология публикаций Инкотермс. Особенности Инкотермс.
42. Особенности подготовки экспортных контрактов.
43. Особенности подготовки импортных контрактов.
44. Обязательства сторон при исполнении контрактов.
45. Особенности исполнения контрактов на комплексное оборудование.
46. Особенности долгосрочных контрактов на сырье и полуфабрикаты.

Модуль 4. Финансовые аспекты организации ВЭД

1. Страхование внешнеэкономических грузов.
2. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.
3. Вопросы управления рисками во внешнеэкономической деятельности.
4. Виды страхования во внешнеэкономической деятельности.
5. Страхование экспортных кредитов.
6. Страхование рисков, связанных с инвестициями.
7. Сущность международных расчетов и валютных операций при реализации внешнеэкономических операций предприятия.
8. Основы валютного законодательства РФ.
9. Понятие, цель и принципы валютного контроля в РФ.
10. Кредитование внешнеэкономических операций.
11. Основные формы международных расчетов.
12. Валютные условия внешнеторговых контрактов.
13. Валютные риски.
14. Пути совершенствования валютно-финансовых отношений во внешнеэкономической деятельности.
15. Страхование внешнеэкономических грузов.
16. Значение процесса организации доставки товаров и управления ею на современном этапе.
17. Вопросы управления рисками во внешнеэкономической деятельности.
18. Виды страхования во внешнеэкономической деятельности.
19. Страхование экспортных кредитов.
20. Страхование рисков, связанных с инвестициями.