

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 08.08.2024 09:46:02

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Институт Институт экономики предприятий

Кафедра Экономики, организации и стратегии развития предприятия

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол №1 0 от 30 мая 2024 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины	Б1.В.07 Внешнеэкономическая деятельность предприятия
Основная профессиональная образовательная программа	38.03.01 Экономика программа Экономика и управление на предприятии (организации)

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2024

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт экономики предприятий
Кафедра Экономики, организации и стратегии развития предприятия

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.07 Внешнеэкономическая деятельность предприятия

Основная профессиональная образовательная программа 38.03.01 Экономика программа Экономика и управление на предприятии (организации)

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»**

Институт Институт экономики предприятий
Кафедра Экономики, организации и стратегии развития предприятия

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол № от 30 мая 2024 г.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Наименование дисциплины	Б1.В.07 Внешнеэкономическая деятельность предприятия
Основная профессиональная образовательная программа	38.03.01 Экономика программа Экономика и управление на предприятии (организации)

Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Содержание (ФОС)

Стр.

- 6.1 Контрольные мероприятия по дисциплине
- 6.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 6.3 Паспорт оценочных материалов
- 6.4 Оценочные материалы для текущего контроля
- 6.5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации
- 6.6 Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Внешнеэкономическая деятельность предприятия входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия, Управление предприятием на конкурентном рынке, Организация внутрифирменных форм хозяйствования, Внутрифирменное бюджетирование, Управление затратами и себестоимостью

Последующие дисциплины по связям компетенций: Реинжиниринг бизнес-процессов, Организация и управление производством, Оценка стоимости бизнеса, Экономика недвижимости, Экономические основы создания новых производств, Планирование производственных процессов, Управление материальными потоками, Производственная логистика

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Внешнеэкономическая деятельность предприятия в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию, содержащуюся в отчетности организации, выявлять тенденции изменения

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине			
	ПК-1	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
		способы анализа и интерпретации данных финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности организации (подразделений), выявления тенденций их изменений	анализировать и интерпретировать данные финансовой и бухгалтерской отчетности организации, выявлять тенденции их изменений	методами анализа и интерпретации данных финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности организации, и выявления тенденций их изменений

ПК-4 - Способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине			
	ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
		способы критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и методы разработки и обоснования предложений по их	критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию	навыками оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию

3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	56.3/1.56
Занятия лекционного типа	36/1
Занятия семинарского типа	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	53.7/1.49
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

очно-заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	6.3/0.18
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.3/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа:	103.7/2.88
Промежуточная аттестация	34/0.94
Вид промежуточной аттестации:	
Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	144
Зачетные единицы	4

4. Содержание дисциплины**4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:**

Тематический план дисциплины Внешнеэкономическая деятельность предприятия представлен в таблице.

Разделы, темы дисциплины и виды занятий**Очная форма обучения**

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР		
			Практич. занятия	ГКР			
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической	18	9			20	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-

	деятельности предприятий						4.2, ПК-4.3
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	18	9	0.3	2	33.7	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
	Контроль	34					
	Итого	36	18	0.3	2	53.7	

очно-заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа		ИКР		
	Практич. занятия						
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	1	1			40	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	1	1	0.3	2	63.7	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
	Контроль	34					
	Итого	2	2	0.3	2	103.7	

4.2 Содержание разделов и тем

4.2.1 Контактная работа

Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	лекция	Внешнеэкономическая деятельность как поле интеграции внешней торговли с производством
		лекция	Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика
		лекция	Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования
		лекция	Внешнеторговая деятельность в рамках организации работы внешнеторговой фирмы экспортера-производителя
		лекция	Внешнеторговые коммерческие операции и их виды
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	лекция	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия
		лекция	Организация и техника проведения международных торгов

		лекция	Выбор и оценка партнеров на мировом рынке
		лекция	Транспортное обслуживание международных связей
		лекция	Посредники во внешнеэкономических связях

*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	практическое занятие	Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика
		практическое занятие	Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования
		практическое занятие	Внешнеторговая деятельность в рамках организации работы внешнеторговой фирмы экспортера-производителя
		практическое занятие	Внешнеторговые коммерческие операции и их виды
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	практическое занятие	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия
		практическое занятие	Организация и техника проведения международных торгов
		практическое занятие	Выбор и оценка партнеров на мировом рынке
		практическое занятие	Транспортное обслуживание международных связей
		практическое занятие	Посредники во внешнеэкономических связях

** семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

*** самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Литература:

Основная литература

Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 479 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17237-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535638>

Дополнительная литература

Внутрифирменное планирование : учебник и практикум для вузов / С. Н. Кукушкин [и др.] ; под редакцией С. Н. Кукушкина, В. Я. Позднякова, Е. С. Васильевой. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 344 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13526-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535525>

Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебное пособие / составители Ю. А. Пантелеева. — Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2020. — 75 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/105007.html>

Литература для самостоятельного изучения

1.

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный

5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)
3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
4. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска

	Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Внешнеэкономическая деятельность предприятия:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	+
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	+
Промежуточный контроль	Экзамен	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-1 - Способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую информацию,

содержащуюся в отчетности организации, выявлять тенденции изменения

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	способы анализа и интерпретации данных финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности организации (подразделений), выявления тенденций их изменений	анализировать и интерпретировать данные финансовой и бухгалтерской отчетности организации, выявлять тенденции их изменений	методами анализа и интерпретации данных финансовой, бухгалтерской и иной информации, содержащейся в отчетности организации, и выявления тенденций их изменений
Пороговый	способы анализа и интерпретации данных, содержащихся в отчетности организации (подразделений)	использовать систему знаний и данных отечественной и зарубежной отчетности для принятия управленческих решений	методами анализа и интерпретации данных, содержащихся в отчетности организации (подразделений)
Стандартный (в дополнение к пороговому)	способы анализа и интерпретации данных, содержащихся в отчетности организации (подразделений), и выявления тенденций изменения	использовать систему знаний и данных отечественной и зарубежной отчетности для принятия управленческих решений и проверять обоснованность представленной отчетной информации	методами анализа и интерпретации данных, содержащихся в отчетности организации (подразделений), и определения тенденций изменения
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	способы анализа и интерпретации данных, содержащихся в отчетности организации (подразделений), выявления тенденций их изменения и использования полученных сведений для принятия управленческих решений	анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной отчетности, выявлять тенденции изменения, использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, способствующих развитию предприятий различных отраслей	методами анализа и интерпретации данных, содержащихся в отчетности организации (подразделений), определения тенденций изменения и использования полученных сведений для принятия управленческих решений

ПК-4 - Способен критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	способы критически	критически оценить	навыками оценки

	оценить предлагаемые варианты управленческих решений и методы разработки и обоснования предложений по их совершенствованию	предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию	предлагаемых вариантов управленческих решений, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию
Пороговый	способы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и методы разработки предложений по их совершенствованию	оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать предложения по их совершенствованию	навыками оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и разработки предложений по их совершенствованию
Стандартный (в дополнение к пороговому)	способы оценки предлагаемых вариантов управленческих решений и методы разработки и обоснования предложений по их совершенствованию	критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию	навыками оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	способы критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и методы разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом методов управления рисками	критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом методов управления рисками	навыками оценки предлагаемых вариантов управленческих решений, разработки и обоснования предложений по их совершенствованию с учетом методов управления рисками

6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК- 1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка аналитической записки Презентация Тестирование	
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	ПК-1.1, ПК-1.2, ПК- 1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка аналитической записки Презентация Тестирование	

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная аналитической записки

Раздел дисциплины	Темы
Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	Внешнеэкономическая деятельность в условиях санкций
Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	Внешнеэкономическая деятельность в условиях санкций

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внешнеэкономическая деятельность: ее сущность и принципиальные отличия от внешнеэкономических связей (ВЭС). 2. Элементы ВЭД и основные внешнеэкономические функции в составе хозяйственной деятельности предприятий и организаций. 3. Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика. 4. Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования. 5. Состав участников сферы ВЭД в России. 6. Внешнеторговая фирма: сущность, разновидности создания. 7. Основные принципы организации ВТФ. 8. Оперативно-коммерческая работа ВТФ. 9. Основные этапы проведения реформ по регулированию ВЭД в России: особенности и предпосылки. 10. Методы государственного регулирования в международной практике. 11. Административные и экономические методы регулирования ВЭД: назначение и основные отличия. 12. Механизм тарифного регулирования, его состав. 13. Таможенные тарифы и таможенные пошлины, их функции и классификация. 14. Совокупность элементов валютно-кредитного воздействия на внешнеторговые операции: валютный курс, котировка валют и валютный паритет, валютная интервенция и маневрирование банковскими процентными ставками. 15. Методы стимулирования национальных экспортеров. 16. Нетарифные ограничения для экспорта и импорта на рынках иностранных партнеров. 17. Инструменты административного ограничения импорта. 18. Количественные ограничения импорта, «добровольное ограничение» импорта, антидемпинговые меры, специальные требования, предписания таможенных органов. 19. Общая характеристика механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России. Основные недостатки.
Стратегия развития внешнеэкономической	1. Таможенное регулирование как метод государственно-экономического воздействия на сферу ВЭД, его

<p>деятельности предприятия</p>	<p>сущность и составные элементы. 2. Таможенные тарифы и таможенные пошлины. 3. Таможенная стоимость и методы ее определения. 4. Таможенные режимы в России. Особенности их применения. 5. Система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности в России. 6. НДС и акцизы на импортные товары. Особенности применения. 7. Элементы валютного регулирования и валютного контроля на внутреннем рынке России. 8. Система нетарифных ограничений в сфере ВЭД в России. 9. Состав элементов ограничения импорта и экспорта. 10. Основные формы внешнеэкономических связей 11. Факторы развития внешнеэкономической деятельности 12. Экспортный контроль в России, основная цель и сфера действия. 13. Особый порядок экспорта для отдельных групп товаров и процесс его организации. 14. Организация и техника проведения международных торгов 15. Единая система экспертной оценки количества, качества и цены вывозимой продукции из России. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах</p>
-------------------------------------	--

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

1.Сбытовые посредники в виде импортных фирм:

- А) за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей;
- Б) покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам;
- В) выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе

2.Сбытовые посредники – стокисты:

- А) за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей;
- Б) покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам;
- В) выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе

3. Сбытовые посредники – дистрибьюторы:

- А) занимаются, в основном импортом, как правило, имеют монопольное право на закупку и продажу определенных товаров;
- Б) за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей;
- В) выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе

4. Договор о франшизе - это:

- А) разновидность договора об исключительной продаже товаров, когда продавец обязуется оказать коммерческую, техническую и организационную помощь для содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг;
- Б) договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента;
- В) договор, в котором консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение;
- Г) договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению и за счет другого лица (принципала).

5. Договор консигнации – это:

- А) разновидность договора об исключительной продаже товаров, когда продавец обязуется оказать коммерческую, техническую и организационную помощь для содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг;
- Б) договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента;
- В) договор, в котором консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение;
- Г) договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению и за счет другого лица (принципала).

6. Договор комиссии – это:

- А) разновидность договора об исключительной продаже товаров, когда продавец обязуется оказать коммерческую, техническую и организационную помощь для содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг;
- Б) договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента;
- В) договор, в котором консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение;
- Г) договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению и за счет другого лица (принципала).

7. Торговые компенсационные сделки подразделяются на :

- А) краткосрочные компенсационные сделки, встречные закупки, авансовые закупки;
- Б) бай-бэк, цессия, ВОТ, раздел продукции;
- В) спот, форвард, реэкспорт, реимпорт;
- Г) проекты с обратной закупкой на компенсационной основе - «бай-бэк», «раздел продукции», «ВОТ»

8. Дизажио – это:

- А) сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг и технологий, используемых последней для создания производственных мощностей;
- Б) операции встречной торговли;
- В) разница в стоимости между клиринговой и твердой валютами.

9. Основные разновидности встречных закупок:

- А) импорт, экспорт, реэкспорт, реимпорт;
- Б) бартер, операции с давальческим сырьем, выкуп устаревшей продукции;
- В) параллельные, «офсет», треугольные, «свитч» (соглашения с передачей финансовых обязательств);
- Г) бай-бэк, цессия, ВОТ, раздел продукции.

10. Письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое одному возможному покупателю называется:

- А) свободная оферта;
- Б) твердая оферта;
- В) акцепт;
- Г) запрос.

11. Вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося какой-либо переработке - это:

- А) экспортная операция;
- Б) импортная операция;
- В) реимпортная операция;
- Г) реэкспортная операция.

12. Экспортный лизинг предполагает, что:

- А) все участники лизинга находятся в разных странах;
- Б) лизинговая компания и арендатор находятся в одной стране, а производитель – в другой;
- В) лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а арендатор в другой;
- Г) все участники лизинга находятся в одной стране.

13. В базисных условиях поставки Инкотермс группа F рассматривает следующие обязанности продавца:

- А) полную доставку до места назначения (место нахождения покупателя);
- Б) передачу товаров покупателю непосредственно в своих помещениях;
- В) заключение договора перевозки и погрузка товара на соответствующее транспортное средство;
- Г) предоставление товара в распоряжение перевозчика, нанятого покупателем.

14. Задаток – это:

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

15. Под форфейтингом понимается:

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

16. Аванс предполагает:

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

17. Виды неустойки:

- А) Платежная, контрактная, авансовая, тендерная, фирменная, личная, правительственная;
- Б) Нормативная, договорная, зачетная, исключительная, альтернативная;
- В) реальная, на предъявителя, авансовая, гарантийная;
- Г) тендерная, зачетная, альтернативная.

18. Узуфрукт – это:

- А) устанавливаемое по закону или договору право пользования чужим имуществом с присвоением пользователем приносимых доходов, но при условии сохранения существа данной вещи;
- Б) приобретение права пользования недвижимым имуществом, которое включает право возводить на арендуемой земле сооружения;
- В) способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет

право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства;

Г) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства.

19. Эмфитевзис – это:

А) устанавливаемое по закону или договору право пользования чужим имуществом с присвоением пользователем приносимых доходов, но при условии сохранения существа данной вещи;

Б) приобретение права пользования недвижимым имуществом, которое включает право возводить на арендуемой земле сооружения;

В) способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства;

Г) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства.

20. Виды гарантий:

А) Платежная, контрактная, авансовая, тендерная, фирменная, личная, правительственная;

Б) Нормативная, договорная, зачетная, исключительная, альтернативная;

В) реальная, на предъявителя, авансовая, гарантийная;

Г) тендерная, зачетная, альтернативная.

21. Залог – это:

А) устанавливаемое по закону или договору право пользования чужим имуществом с присвоением пользователем приносимых доходов, но при условии сохранения существа данной вещи;

Б) приобретение права пользования недвижимым имуществом, которое включает право возводить на арендуемой земле сооружения;

В) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства;

Г) способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

22. Какой вариант франчайзинга предполагает в ответ на первоначальную уплату франчайзеру взносов за деятельность на исключительной территории рынка получение главным франчайзи в будущем от франчайзера роялти, величина которых зависит от доли в общем объеме реализации тех новых франчайзи, которых он вовлек в эту франчайзинговую схему:

А) классический франчайзинг;

Б) региональный франчайзинг;

В) суб-франчайзинг;

Г) развивающийся франчайзинг.

23. Какой вариант франчайзинга предполагает передачу франчайзером эксклюзивных прав на развитие какого-то географического района группе инвесторов. Инвесторы, в свою очередь либо развивают своих собственных франчайзеров, которыми они владеют на этой территории, либо подбирают франчайзи, при этом положение инвестора как собственника ограничено.

А) классический франчайзинг;

Б) региональный франчайзинг;

В) суб-франчайзинг;

Г) развивающийся франчайзинг.

24. Факторинг - это:

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

25. Ввоз из-за границы ранее вывезенного товара, не подвергнувшегося какой-либо переработке - это:

- А) экспортная операция;
- Б) импортная операция;
- В) реимпортная операция;
- Г) реэкспортная операция.

26. В базисных условиях поставки Инкотермс группа D рассматривает следующие обязанности продавца:

- А) полную доставку до места назначения (место нахождения покупателя);
- Б) передачу товаров покупателю непосредственно в своих помещениях;
- В) заключение договора перевозки и погрузка товара на соответствующее транспортное средство;
- Г) предоставление товара в распоряжение перевозчика, нанятого покупателем.

27. В базисных условиях поставки Инкотермс группа C рассматривает следующие обязанности продавца:

- А) полную доставку до места назначения (место нахождения покупателя);
- Б) передачу товаров покупателю непосредственно в своих помещениях;
- В) заключение договора перевозки и погрузка товара на соответствующее транспортное средство;
- Г) предоставление товара в распоряжение перевозчика, нанятого покупателем.

28. Эмбарго - это:

- А) ограничение на ввоз или вывоз товаров или валюты
- Б) запрет на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты
- В) разрешение на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты

29. Индент – это:

- А) разовое поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку партии товара у производителя страны посредника;
- Б) оказание содействия в заключении сделки от имени и за счет принципалов;
- В) предоставление посреднику исключительного права продажи на определенный товар на обозначенной территории;
- Г) поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени за вознаграждение.

30. Виды цен, устанавливаемые при заключении сделки купли-продажи:

- А) простые, сложные;
- Б) аккредитив, инкассо, кредит;
- В) твердые, скользящие, подвижные, с последующей фиксацией;
- Г) с оплатой пошлины или без оплаты пошлины.

Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)

Раздел дисциплины	Задачи

--	--

Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внешнеэкономическая деятельность: ее сущность и принципиальные отличия от внешнеэкономических связей (ВЭС). 2. Элементы ВЭД и основные внешнеэкономические функции в составе хозяйственной деятельности предприятий и организаций. 3. Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика. 4. Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования. 5. Состав участников сферы ВЭД в России. 6. Внешнеторговая фирма: сущность, разновидности создания. 7. Основные принципы организации ВТФ. 8. Оперативно-коммерческая работа ВТФ. 9. Основные этапы проведения реформ по регулированию ВЭД в России: особенности и предпосылки. 10. Методы государственного регулирования в международной практике. 11. Административные и экономические методы регулирования ВЭД: назначение и основные отличия. 12. Механизм тарифного регулирования, его состав. 13. Таможенные тарифы и таможенные пошлины, их функции и классификация. 14. Совокупность элементов валютно-кредитного воздействия на внешнеторговые операции: валютный курс, котировка валют и валютный паритет, валютная интервенция и маневрирование банковскими процентными ставками. 15. Методы стимулирования национальных экспортеров. 16. Нетарифные ограничения для экспорта и импорта на рынках иностранных партнеров. 17. Инструменты административного ограничения импорта. 18. Количественные ограничения импорта, «добровольное ограничение» импорта, антидемпинговые меры, специальные требования, предписания таможенных органов. <p>Общая характеристика механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России. Основные недостатки.</p>
Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Таможенные тарифы и таможенные пошлины. 2. Таможенная стоимость и методы ее определения. 3. Таможенные режимы в России. Особенности их применения. 4. Система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности в России. 5. НДС и акцизы на импортные товары. Особенности применения. 6. валютного регулирования и валютного контроля на внутреннем рынке России. 7. Система нетарифных ограничений в сфере ВЭД в России. 8. Состав элементов ограничения импорта и экспорта. 9. Основные формы внешнеэкономических связей 10. Факторы развития внешнеэкономической деятельности

	11. Экспортный контроль в России, основная цель и сфера действия. 12. Особый порядок экспорта для отдельных групп товаров и процесс его организации. 13. Организация и техника проведения международных торгов 14. Единая система экспертной оценки количества, качества и цены вывозимой продукции из России. 15. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах
--	--

6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы
«отлично»	Повышенный ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
«хорошо»	Стандартный ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
«удовлетворительно»	Пороговый ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
«неудовлетворительно»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне