Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»
Московский областной филиал

Факультет государственного управления и права
(наименование структурного подразделения (института/факультета)

УТВЕРЖДЕНО
Директор
Московского областного филиала
РАНХиГС

Электронная подпись

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Эффективное государственное и муниципальное управление
(наименование образовательной программы)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса

Б1.В.ДВ.07.01 Внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность государственных органов

(код и наименование РПД)

38.03.04 Государственное и муниципальное управление
(код, наименование направления подготовки/специальности)

очная, очно-заочная
(форма(формы) обучения)

Год набора – 2025

Красногорск, 2024 г.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 00DAA02066BBB2FFF23A159B9219BEBE55
Владелец: Арсенян Арташес Завенович
Действителен: с 23.10.2023 до 15.01.2025

Автор(ы)–составитель(и):
кандидат экономических наук, преподаватель кафедры Государственного и муниципального управления Тимофеев Максим Александрович
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) (наименование кафедры) (Ф.И.О.)

Заведующий кафедрой Государственного и муниципального управления, к.э.н., доцент, Галий Е.А.
(наименование кафедры) (ученая степень и(или) ученое звание) (Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы……4
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы……5
3. Содержание и структура дисциплины……..6
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине……..8
5. Методические материалы для освоения дисциплины……...47
6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"…….....55
6.1. Основная литература……..…55
6.2. Дополнительная литература……..…55
6.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация……..56
6.4. Интернет-ресурсы……..57
6.5. Иные источники
7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы……59

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

1.1. Дисциплина «Б1.В.ДВ.07.01 Внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность государственных органов» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
УК ОС-9	Способен использовать основы экономических знаний для принятия экономически обоснованных решений в различных сферах деятельности	5.2	

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы следующие знания, умения и навыки:

Квалификационные требования[1]/ Задачи профессиональной деятельности [2]	Код компонента компетенции	Результаты обучения
Выполнение функциональных обязанностей, соответствующих проектному виду деятельности: - участие в разработке и реализация проектов в области государственного и муниципального управления; - проведение расчетов с целью выявления оптимальных решений при подготовке и реализации проектов; - оценка результатов проектной деятельности.	УК ОС-9 5.2	на уровне знаний – фундаментальные особенности государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ
		на уровне умений *(типовые действия выполняются по заданному алгоритму)*: применяет методы оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия
		на уровне навыков *(типовые действия выполняются автоматически, без воспроизведения алгоритма)*: проведения оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Учебная дисциплина «Б1.В.ДВ.07.01 Внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность государственных органов» изучается в ОП ВО Государственное и муниципальное управление (бакалавр) направленности «Эффективное государственное и муниципальное управление» - профессиональный цикл, вариативная часть, дисциплина по

[1] http://rk.gov.ru/file/File/Metod_instrumentarii.pdf

2 Приказ Минобрнауки России от 13.08.2020 N 1016 "Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.2020 N 59497)

выбору Б1. В.ДВ.06.02; 7 семестр, 4 курс в объеме 4 ЗЕТ (для очной формы обучения). Студенты очно-заочной формы обучения осваивают данную дисциплину на 3 курсе.

Освоение дисциплины опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области моделирования социально-экономических, а также знаний в области макроэкономических процессов и явлений.

На дисциплину «Б1.В.ДВ.07.01 Внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность государственных органов» в соответствии с учебным планом отведено 144 часа, из них: на контактную работу с преподавателем выделено 54 часа (28 ч. - лекции, 26 ч. - семинарские занятия) и на самостоятельную работу обучающихся – 54 часов (для очной формы обучения). Для студентов очно-заочной формы обучения объем контактной работы составляет 16 часов, из них 8 ч. - лекции, 10 ч. - семинарские занятия, на самостоятельную работу отведено 90 часов в соответствии с учебным планом. На заочной форме обучения объем контактной работы составляет 12 часов, из них 6 ч. - лекции, 6 ч. - семинарские занятия, на самостоятельную работу отведено 123 часов в соответствии с учебным планом.

Форма промежуточной аттестации по дисциплине «Б1.В.ДВ.07.01 Внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность государственных органов» в соответствии с учебным планом – экзамен.

3. Содержание и структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л / ДОТ	ЛР / ДОТ	ПЗ / ДОТ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Механизм государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ	18	4		4		10	Н, О, Т
Тема 2	Организация внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственных органов	18	4		4		10	Н, О, Т
Тема 3	Организация управления внешнеэкономической деятельностью государственного предприятия	24	6		6		12	Н, О, Т, КР
Тема 4	Внешнеторговые операции и типы сделок	24	8		6		10	Н, О, Т
Тема 5	Оценка эффективности внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности	24	6		6		12	Н, О, Т, КР

	государственного предприятия							
Промежуточная аттестация						36		экзамен
	Всего:	**144**	**28**		**26**	**36**	**54**	
Очно-заочная форма обучения								
Тема 1	Механизм государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ	14	1		1		12	Н, О, Т
Тема 2	Организация внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственных органов	15	1		1		13	Н, О, Т
Тема 3	Организация управления внешнеэкономической деятельностью государственного предприятия	26	2		2		22	Н, О, Т, КР
Тема 4	Внешнеторговые операции и типы сделок	25	2		3		20	Н, О, Т, Э
Тема 5	Оценка эффективности внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственного предприятия	28	2		3		23	Н, О, Т, КР
Промежуточная аттестация		36				36		экзамен
	Всего:	**144**	**8**		**10**	**36**	**90**	
Заочная форма обучения								
Механизм государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ		20	1		1		18	Н, О, Т
Организация внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственных органов		24	1		1		22	Н, О, Т
Организация управления внешнеэкономической деятельностью государственного предприятия		22	1		1		20	Н, О, Т, КР
Внешнеторговые операции и типы сделок		33	1		1		31	Н, О, Т, Э
Оценка эффективности внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности		36	2		2		32	Н, О, Т, КР

государственного предприятия							
Промежуточная аттестация	9				9		экзамен
Всего:	**144**	**6**		**6**	**9**	**123**	

Примечание: 4 – формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), контрольная работа (КР), коллоквиум (К), эссе (Э), реферат (Р), диспут (Д) и др.

Содержание дисциплины

Тема 1. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ

Процесс формирования основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России. Система таможенно-тарифного регулирования в РФ. Таможенные режимы. Методы нетарифных ограничений. Меры и принципы валютного регулирования. Стимулирование промышленного экспорта российских предприятий.

Тема 2. Организация внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственных органов

Внешнеэкономическая сфера как объект изучения. Функции внешнеэкономической сферы в социально-экономическом развитии страны. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи. Внешнеэкономическая деятельность, ее сущность, предпосылки, условия осуществления. Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики. Виды ВЭД. Элементы ВЭД. Развитие сферы ВЭД в России. Современное состояние сферы ВЭД России. Субъекты и объекты ВЭД.

Фирма как субъект ВЭД. Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика. Виды торгово-посреднических фирм. Организационные принципы построения и организационная структура внешнеторгового предприятия. Сущность и методические основы планирования ВЭД государственного предприятия. Внешнеэкономическая стратегия государственного предприятия. Информационное обеспечение сферы ВЭД.

Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью государственного предприятия

Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия. Маркетинговые исследования рынков. Сегментация рынка. Маркетинговый комплекс предприятия и характеристика его составляющих. Методика и факторы, определяющие выбор партнера во ВЭД государственного предприятия. Поиск иностранного контрагента. Переговорный процесс с зарубежным партнером. Управление отношениями участника ВЭД со сторонними организациями. Работа участника ВЭД с банками, транспортными и страховыми компаниями, таможенными брокерами.

Тема 4. Внешнеторговые операции и типы сделок

Понятие и классификация внешнеторговых операций и сделок. Типовая сделка купли-продажи и ее оформление. Этапы подготовки международной коммерческой сделки. Товаросопроводительные документы внешнеторговых сделок. Особенности арендных, подрядных и лицензионных сделок. Агенты-посредники и агентские соглашения.

Понятие контракта международной купли-продажи. Виды договоров во ВЭД. Признаки и структура внешнеторгового контракта. Процедура заключения и исполнения контракта. Венская конвенция 1980 г. о договорах международной купли-продажи и ее значение. Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС и его значение для заключения внешнеторговых контрактов.

Тема 5. Оценка эффективности внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственного предприятия

Понятие и факторы эффективности внешнеторговой деятельности государственного предприятия. Подходы к оценке эффективности ВЭД. Система показателей экономической эффективности ВЭД. Показатели эффективности экспорта, импорта и внешнеторговой деятельности. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

В ходе реализации дисциплины «Б1.В.ДВ.07.01 Внешнеэкономическая и внешнеполитическая деятельность государственных органов» используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ	Механизм государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности в РФ
Тема 2. Организация внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственных органов	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты
Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью государственного предприятия	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты, контрольная работа
Тема 4. Внешнеторговые операции и типы сделок	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты
Тема 5. Оценка эффективности внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности государственного предприятия	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, беседа При проведении занятий семинарского типа: вопросы, тесты

Промежуточная аттестация проводится в форме устного экзамена.

Материалы текущего контроля успеваемости

Задание для текущего контроля и проведения промежуточной аттестации должны быть направлены на оценивание:

1. уровня освоения теоретических понятий, научных основ профессиональной деятельности;

2. степени готовности обучающегося применять теоретические знания и профессионально значимую информацию, сформированности когнитивных умений.

3. приобретенных умений, профессионально значимых для профессиональной деятельности.

Задания для оценивания когнитивных умений (знаний) должны предусматривать необходимость проведения аттестуемым интеллектуальных действий:

– по дифференциации информации на взаимозависимые части, выявлению взаимосвязей между ними и т.п.;

– по интерпретации и творческому усвоению информации из разных источников, ее системного структурирования;

– по выявлению значения предмета учебной дисциплины для достижения конкретной цели, на основе проникновения в суть общественных явлений и процессов;

– по комплексному использованию интеллектуальных инструментов учебной дисциплины для решения учебных и практических проблем.

При составлении заданий необходимо иметь в виду, что они должны носить практико-ориентированный комплексный характер, быть направлены на формирование и закрепление профессиональных компетенций. Текущий контроль предназначен для проверки хода и качества формирования компетенций, стимулирования учебной работы обучаемых и совершенствования методики освоения новых знаний. Он обеспечивается проведением семинаров, оцениванием контрольных заданий, проверкой конспектов лекций, периодическим опросом слушателей на занятиях.

Формы, методы и периодичность текущего контроля определяет преподаватель. Промежуточная аттестация предназначена для определения уровня освоения всего объема учебной дисциплины. Промежуточная аттестация по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» проводится в форме экзамена. На экзамене оценивается уровень освоения дисциплины и степень сформированности компетенции ПК-4.

При текущем и промежуточном контроле уровень освоения учебной дисциплины и степень сформированности компетенции определяются оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»:

«ОТЛИЧНО» – обучаемый показывает высокий интеллектуальный и общекультурный уровень, глубокое и всестороннее знание предмета, целостное представление о системе знания, владеет методологией теоретических и экспериментальных исследований в области инвестиций, компетентно определяет их значение для обеспечения деятельности правовой сферы общества, аргументировано и логично излагает материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных общественных явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью.

«ХОРОШО» – обучаемый показывает свой интеллектуальный и общекультурный уровень, твердо знает предмет учебной дисциплины, имеет общее представление о системе знания, его философской и правовой областей, о методологии теоретических и экспериментальных исследований в области инвестиций, логично излагает изученный материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных общественных явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью.

«УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» – обучаемый показывает свой общекультурный уровень, в основном знает предмет учебной дисциплины, имеет определенное представление о ее философской и правовой областях, об актуальных проблемах общества, фрагментарно излагает изученный материал и ситуативно увязывает с предстоящей профессиональной деятельностью.

«НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» – степень освоения учебной дисциплины обучаемым не соответствует критериям, предъявляемым к оценке «удовлетворительно».

Оценочные материалы промежуточной аттестации

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
УК ОС-9	Способен использовать основы экономических знаний для принятия экономически	5.2	завершающий этап освоения

	обоснованных решений в различных сферах деятельности		

Компонент компетенции	Индикатор оценивания	Критерий оценивания
УК ОС-9. 5.2 завершающий этап освоения	Самостоятельно осуществляет сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач. Рассчитает экономические и социально-экономические показатели, характеризующие состояние мировой экономики и экономики отдельных стран, делает прогноз перспектив развития мировой экономики.	«ОТЛИЧНО» – обучаемый показывает высокий интеллектуальный и общекультурный уровень, глубокое и всестороннее знание предмета, целостное представление о системе знания, владеет методологией теоретических и экспериментальных исследований в области инвестиций, компетентно определяет их значение для обеспечения деятельности правовой сферы общества, аргументировано и логично излагает материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных общественных явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью. «ХОРОШО» – обучаемый показывает свой интеллектуальный и общекультурный уровень, твердо знает предмет учебной дисциплины, имеет общее представление о системе знания, его философской и правовой областей, о методологии теоретических и экспериментальных исследований в области инвестиций, логично излагает изученный материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных общественных явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью. «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» – обучаемый показывает свой общекультурный уровень, в основном знает предмет учебной дисциплины, имеет определенное представление о ее философской и правовой областях, об актуальных проблемах общества, фрагментарно излагает изученный материал и ситуативно увязывает с предстоящей профессиональной деятельностью. «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» – степень освоения учебной дисциплины обучаемым не соответствует критериям, предъявляемым к оценке «удовлетворительно».

Задания в тестовой форме по темам:

Тест к теме 1

1. Инструмент, не применяемый в качестве средства страхования при неблагоприятных колебаниях валютных курсов:

А) валютные опционы;

Б) форвардные контракты;

В) товарные кредиты;

Г) валютные кредиты.

2. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

А) максимизации прибыли;

Б) роста конкурентоспособности;

В) устойчивости;

Г) повышения рентабельности.

3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

А) организации-посредники;

Б) региональные органы самоуправления;

В) риэлторские фирмы;

Г) производители-экспортеры.

4. К основной внешнеэкономической операции относится:

А) лизинг;

Б) экспедиторские операции;

В) страхование грузов;

Г) международные расчеты.

5. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

А) одинаковые природно-климатические условия;

Б) неравномерный уровень развития различных стран мира;

В) равномерная обеспеченность ресурсами;

Г) однотипность социально-экономических отношений.

6. Основным признаком экспорта товара является:

А) расчеты в валюте;

Б) таможенное оформление;

В) заключение контракта;

Г) пересечение границы.

7. На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:

А) индивидуальными свойствами;

Б) уникальными свойствами;

В) стандартизированными;

Г) различными свойствами.

8. Документ, не являющий основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций:

А) карточка платежа;

Б) платежное поручение;

В) досье по импортной сделке;

Г) паспорт импортной сделки.

9. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:

А) бартер;

Б) хайринг;

В) встречная закупка;

Г) компенсационная сделка.

10. Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера:

А) «продакшэн шеринг»;

Б) «секонд хенд»;

В) «бай-бек»;

Г) «ноу-хау».

11. Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:

А) Функциональная;

Б) Сегментная;

В) Предметная;

Г) Региональная.

12. Принцип построения структуры управления, наиболее предпочтительный для крупных предприятий с недиверсифицированным ассортиментом товаров и услуг:

А) региональный;

Б) матричный;

В) товарный;

Г) функциональный.

13. Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:

А) приближение к зарубежным рынкам;

Б) рост технико-экономического уровня;

В) максимизация объемов продаж;

Г) экспорт деятельности.

14. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

А) протокольный;

Б) юридический;

В) маркетинговый;

Г) канцелярия.

15. Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

А) маркетингового;

Б) валютно-финансового;

В) рекламы;

Г) планово-экономического.

Тест к теме 2

1. Принцип, предполагающий осуществление планирования в рамках жизненных циклов проектов и производимых проектов:

А) единства;

Б) гибкости;

В) непрерывности;

Г) точность.

2. Первый этап планирования ВЭД связан с:

А) оценкой деловой среды;

Б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;

В) контролем результатов;

Г) анализом внешней среды.

3. Место в матрице БКГ, характеризуемое как большая доля на рынке с низким ростом

А) «дойная корова»;

Б) «собака»;

В) «трудный ребенок»;

Г) «звезда».

4. Стратегия, направленная на создание продукта с уникальными свойствами

А) Дифференсация;

Б) Фокусирование;

В) Диверсификация;

Г) преимущество в издержках.

5. Определите основные фазы планирования ВЭД предприятия в логической последовательности:

а) анализ ситуации; б) постановка цели; в) принятие решений; г) прогноз ситуации; д) планирование альтернативы

А) а, б, г, д, в;

Б) б, г, а, д, в;

В) в, б, а, г, д;

Г) б, а, г, д, в.

6. Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок при помощи:

А) валютных оговорок;

Б) страхового полиса;

В) гарантий;

Г) подвижной валюты.

7. Квоты – это:

А) налоги;

Б) лимиты;

В) запреты;

Г) тарифы.

8. Контингентирование – это:

А) разрешение на право вывоза или ввоза товаров;

Б) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей;

В) санитарно-ветеринарные нормы;

Г) контроль за количественными и стоимостными квотами.

9. Основным критерием определения демпинга является:

А) сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера;

Б) расчет произведенных затрат;

В) сопоставление экспортных и импортных цен;

Г) анализ мировых цен.

10. Субъектами посреднической деятельности могут быть:

А) частные лица, специализированные фирмы;

Б) смешанные предприятия;

В) государственные предприятия;

Г) все перечисленные.

11. По договору консигнации товары экспортера до их реализации-продажи конечному потребителю — находятся на складе:

А) экспортера в стране экспортера, экспортера в стране импорта;

Б) посредника в стране импорта, посредника в третьей стране;

В) правильные А) и В);

Г) правильные В) и Г).

12. Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

А) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;

Б) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории;

В) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;

Г) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

13. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

А) расположено предприятие экспортера;

Б) посредник реализует товары экспортера;

В) экспортер самостоятельно реализует продукцию;

Г) расположено предприятие посредника.

14. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

А) джобберы;

Б) консигнаторы;

В) брокеры;

Г) дилеры.

15. Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

А) репутация;

Б) кредитоспособность;

В) конкурентоспособность;

Г) платежеспособность.

Тест к теме 3

1. Случай, который не выступает основанием для страховой выплаты:

А) повреждение лакокрасочного покрытия;

Б) изменение температурного режима;

В) конфискации;

Г) повреждение узла.

2. Система учета с характерными признаками:

- высокая степень госрегулирования бухгалтерской практики;
- обязательность следования принципам отражения операций;
- ориентация бухгалтерской отчетности на требования налоговых и других органов власти - это:

А) англо-американская;

Б) континентальная.

3. Источники информации, позволяющих получить сведения о производимых фирмой изделиях и их технических характеристиках:

А) каталоги;

Б) фирменные справочники;

В) публикации;

Г) проспекты.

4. Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:

А) соответствие описанию;

Б) соответствие национальному стандарту;

В) высший сорт;

Г) соответствие мировым стандартам.

5. Системный и независимый анализ, проводимый в целях установления соответствия определяющих качество видов деятельности и связанных с ним результатов поставленным задачам:

А) контролинг;

Б) идентификация продукции;

В) сортировка;

Г) аудит.

6. Для определения качества товаров, изготовляемых на основе индивидуальных заказов, применяется метод проверки «по …»:

А) спецификации;

Б) образцу;

В) техническим условиям;

Г) предварительному осмотру.

7. Стратегическое решение о выходе на внешний рынок связанно с вопросом:

А) как организовать выход на внешний рынок;

Б) какую ценовую политику проводить;

В) как осуществлять анализ рынка;

Г) на какой рынок выходить.

8. Фактор, противодействующий принятию решению о необходимости выхода на внешние рынки:

А) высокая цена приспособления товара к требованиям зарубежного рынка;

Б) рассредоточение рисков между внутренним и внешним рынками;

В) инвестиционный климат за рубежом;

Г) падение спроса внутри страны.

9. Вид стратегии, обеспечивающей достижение целевой прибыли на зарубежном рынке:

А) контрольной точки;

Б) внедрения;

В) реализации;

Г) снятия сливок.

10. При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно учитывать в первую очередь:

А) тип конкуренции;

Б) структуру зарубежного рынка;

В) деятельность международных организаций;

Г) политику государства.

11. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятия производится путем

А) прогноза развития рынков;

Б) ведения переговоров;

В) расчета системы показателей эффективности;

Г) подготовки заключения контрактов.

12. Конкуренция по М. Портеру не связана с:

А) соперничеством поставщиков;

Б) соперничеством посредников;

В) угрозой появления нового конкурента;

Г) замещением товарами-заменителями.

13. Конкурентоспособность предприятия основана на:

А) методах экономической деятельности;

Б) конкурентоспособности товаров;

В) рекламном имидже;

Г) технологии производства продукции.

14. Фактор, оказывающий определяющее воздействие на степень конкуренции на зарубежных рынках:

А) качество товаров;

Б) насыщенность товарами;

В) монополизм;

Г) торговые барьеры.

15. Метод, неиспользуемый при оценке конкурентоспособности предприятия:

А) по сравнительным преимуществам;

Б) по теории равновесия фирмы и отрасли;

В) матричный;

Г) маржинальный.

Тест к теме 4

1. Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:

А) товарного рынка;

Б) технологии производства;

В) характеристик товара;

Г) товарного ассортимента.

2. Услуги по продаже и покупке иностранной валюты за валюту страны экспортера или импортера оказывают:

А) центральный банк;

Б) лицензированные банки;

В) фондовые биржи;

Г) федеральное казначейство.

3. При организации контроля за поступлением валютной выручки учетная карточка экспортируемых товаров создается на этапе:

А) окончательный контроль;

Б) синтетического;

В) предварительно контроля;

Г) информационно-аналитического контроля.

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

А) резидентов;

Б) нерезидентов;

В) юридических лиц;

Г) физических лиц.

5. Значительная часть рисков, связанная с ненадлежащей упаковкой, приходится на:

А) оборудование;

Б) насыпные грузы;

В) продукты питания;

Г) автотехнику.

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

А) своевременное погашение кредитов;

Б) качество товаров;

В) согласованное поступление и отчисление валюты;

Г) своевременные поставки товаров.

7. Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

А) вычитания стоимости;

Б) резервный;

В) умножения стоимости;

Г) сложения стоимости.

8. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

А) экспорта;

В) сумм уплаты пошлин;

Б) курса национальной валюты;

Г) объемов импорта.

9. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

А) смешанный;

Б) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;

В) расчетный;

Г) в денежных величинах за физическую единицу товара.

10. Оценка риска при организации перевозок грузов не требует информации о:

А) этических нормах страхования;
Б) нормативных источниках;
В) статистике страхования;
Г) сроках действия страхования.
11. В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить местах нахождения:
А) таможенного органа;
Б) предприятия, участника ВЭД;
В) таможенной границы;
Г) транспортного предприятия.
12. Документ, носящий разрешительный характер:
А) учетная карточка;
Б) спецификация;
В) коносамент;
Г) таможенный приходный ордер.
13. Лицо, которое не может перемещать товары через таможенную границу:
А) собственник товара;
Б) покупатель товара;
В) таможенный брокер;
Г) судебный исполнитель.
14. Место подписания контракта влияет на:
А) содержательную сторону контракта;
Б) количество сторон, участвующих в сделке;
В) структуру оформления контракта;
Г) применяемое право страны при рассмотрении спора.
15. К дополнительным условиям контракта относится:
А) качество товара;
Б) условия платежа;
В) количество и сроки поставки;
Г) наименование сделки.

Тест к теме 5

1. Вид цены контракта, не подлежащей изменению:
А) публикуемая;
Б) скользящая;
В) подвижная;
Г) твердая.
2. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:
А) прейскурантные;
Б) расчетные;
В) плановые;
Г) биржевые.
3. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:
А) конвертируемости;
Б) повышению;
В) неизменности;
Г) снижению.
4. Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:
А) валютного счета;
Б) сроков платежа;

В) валютной оговорки;

Г) верный ответ В) и В).

5. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта с учетом издержек производства:

А) периодически твердая;

Б) подвижная;

В) скользящая;

Г) фиксированная.

6. Отгрузочная маркировка определяется:

А) импортерами;

Б) перевозчиками;

В) палатами мер и весов;

Г) кладовщиками.

7. Отгрузочная маркировка не должна превышать объем:

А) 5 строк по 10 знаков;

Б) 10 строк по 17 знаков;

В) 8 строк по 15 знаков;

Г) 12 строк по 20 знаков.

8. Упрощенная маркировка применятся в отношении груза:

А) разрозненного генерального;

Б) иного;

В) полного;

Г) сгруппированного.

9. Маркировка не производится на:

А) документах;

Б) пломбе;

В) на упаковке;

Г) на грузе.

10. Подлинность штрих-кода можно определить посредством:

А) количества используемых цифр;

Б) размера штрихов;

В) контрольной цифры;

Г) качества изображения.

11. Контрейлер – это перевозка:

А) водная;

Б) специальная;

В) смешанная;

Г) контейнерная.

12. По оценке крупных отправителей грузов наибольшей перевозочной способностью обладает транспорт:

А) водный;

Б) железнодорожный;

В) автомобильный;

Г) воздушный.

13. Транспортные затраты определяют издержки:

А) транзакционные;

Б) производства;

В) управленческие;

Г) обращения.

14. Договор перевозки на трамповых морских линиях:

А) чартер;

Б) штурманская расписка;

В) коносамент;

Г) накладная.

15. Объект, который страхователь может не принимать во внимание при исчислении страховой ставки:

А) стоимость товара;

Б) страна происхождения груза;

В) восприимчивость к ущербу;

Г) тип груза.

Вопросы для подготовки к опросу по темам:

Вопросы к теме 1

1. Роль и место России в системе мирового рынка. Теория сравнительных преимуществ.

2. Значение и основные направления развития внешнеэкономических связей России на современном этапе.

3. Формы мировой торговли.

4. Торговля топливно-сырьевыми товарами.

5. Основные формы торговли машинами и оборудованием.

6. Международный технологический обмен.

7. Услуги в международной торговле.

8. Инвестиционные соглашения.

9. Виды внешнеэкономических операций и сделок. Стороны в сделке. Схема движения товаров и платежей.

10. Этапы подготовки внешнеэкономической операции.

Вопросы к теме 2

1. Международные перевозки, их роль в международной торговле.

2. Базисные условия поставок товаров.

3. Международные коммерческие термины.

4. Виды международных контрактов, их содержание.

5. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.

6. Структура и содержание контрактов подряда. Структура и содержание контрактов аренды.

7. Контракты при встречной торговле: структура и содержание.

8. Роль и виды посредников в организации внешней торговли.

9. Условия работы посредников на рынке: поверенные, комиссионеры, консигнаторы.

10. Условия работы посредников на рынке: дистрибьюторы, торговые агенты.

Вопросы к теме 3

1. Договоры с посредниками и позиция посредников на рынке: поверенные, комиссионеры, консигнаторы.

2. Договоры с посредниками и позиция посредников на рынке: дистрибьюторы, торговые агенты.

3. Биржевая торговля: значение и виды бирж.

4. Виды биржевых сделок и операций.

5. Вознаграждение посредников.

6. Аукционная торговля.

7. Международные торги.

8. Организация международных расчетов.

9. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.

10. Валютные риски в международной торговле.

Вопросы к теме 4

1. Формы международных расчетов.
2. Страхование внешнеторговой операции: значение, условия и виды страхования.
3. Базисные условия поставок и страхование грузов.
4. Основные формы и разновидности кредита в международной торговле.
5. Основные условия международных кредитов.
6. Лизинг как форма финансирования в международной торговле.
7. Лизинг: участники сделки, разновидности лизинга, расчеты по лизингу.
8. Современные тенденции во внешнеэкономической политике промышленно развитых стран.
9. Основные инструменты внешнеэкономической политики государства.
10. Формы стимулирования экспорта.

Вопросы к теме 5

1. Понятие и факторы эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.
2. Подходы к оценке эффективности ВЭД.
3. Ценовая политика фирмы: понятие и виды.
4. Факторы, воздействующие на ценовую политику фирмы.
5. Формирование стратегии формирования.
6. Система показателей экономической эффективности ВЭД.
7. Показатели эффективности экспорта, импорта и внешнеторговой деятельности.
8. Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя.
9. Характеристика стратегий ценообразования в ВЭД предприятия.
10. Определение цены на экспортную продукцию.

Практико-ориентированные задания по темам:

Задания по теме 1

Ломаным курсом

Не стоит недооценивать курсовые риски. В отличие от США, долги, накопленные терпящими сейчас экономическое бедствие восточноевропейскими странами (Венгрия и Украина уже договорились об экстренной помощи МВФ, а Сербия, Латвия, Литва, Румыния, Болгария и Эстония «на очереди»), номинированы в основном не в национальной валюте, а в евро, долларах и швейцарских франках. При инфляции, которая сопровождает бурный экономический рост, местные центробанки вынуждены были держать учетную ставку достаточно высокой, что сделало кредиты в иновалютах более привлекательными для бизнеса и населения из-за низких процентных ставок.

Так, по данным RGE Monitor, от 60% до 75% всех кредитов (как корпоративных, так и потребительских) в Латвии, Литве и Эстонии номинированы в евро, франках и долларах, а для Венгрии, Румынии и Болгарии этот уровень составляет приблизительно 50%. С др. стороны, более высокий процент (диктуемый высокими ставками центробанков) по облигациям, номинированным в местных валютах, привел к мощному притоку иностранного капитала (как раз покрывающему дефицит торгового баланса) и, соответственно, скупке местных валют спекулянтами. Этот процесс не что иное, как классическая схема кэрри-трейд. Крупные международные спекулянты опробовали ее на «азиатских тиграх» в конце 1990-х.

Об иррациональности. В стабильных условиях закрытие одних сделок уравновешивается открытием других и все идет относительно гладко. Однако в результате массового закрытия сделок кэрри-трейд (как правило, триггером такого закрытия служит паника на мировых биржах), курс денежной единицы с высокой процентной ставкой резко

падает относительно валюты с низкой процентной ставкой. Именно такой удар и соответствующую девальвацию относительно доллара испытали на себе таиландский бат, малайзийский ринггит и индонезийская рупия в 1997 г. И именно такая угроза сейчас актуализировалась для некоторых восточноевропейских валют и тесно связанных с ними финансовых рынков. Пока час X настал только для Исландии, но, по всей видимости, он уже близок и для восточноевропейских держав. Разумеется, в условиях девальвации местных валют населению и компаниям отдавать долги, номинированные в евро, швейцарских франках и долларах, будет, мягко говоря, сложно. Но какие есть альтернативы?

Интересно, что фундаментальные макроэкономические показатели (дефициты торгового баланса и бюджета, рост госдолга) говорят отнюдь не в пользу долгосрочного роста курса доллара, а несколько иные сомнения актуальны для швейцарского франка.

Однако, как мы видим, кратко- и среднесрочные эффекты, такие, как то же самое закрытие спекулятивных позиций кэрри-трейд, могут запросто накрыть незащищенные экономики «медным тазом». И это будет урок, с потрясающей точностью суммируемый фразой великого британского экономиста Дж.М. Кейнса: The market can stay irrational longer than you can stay solvent ("Рынки могут оставаться иррациональными дольше, чем вы сохраните платежеспособность").

Вопросы:

1. Почему в период бурного экономического роста Центробанки восточноевропейских стран вынуждены были держать высокую учетную ставку?
2. Чем был обусловлен приток иностранного капитала в эти страны?
3. Что представляет собой финансовая операция carry trade (кэрри-трейд)?
4. Что такое триггер?
5. Почему массовое закрытие сделок кэрри-трейд приводит к быстрому обесценению валют-мишеней?
6. К каким последствиям в современных условиях может привести резкое падение валют восточноевропейских стран?
7. Что означает выражение "рынки могут оставаться иррациональными дольше, чем вы сохраните платежеспособность"?

Задания по теме 2

Антикризисный МВФ

Политика МВФ в странах – получателях его помощи подвергается резкой критике. Помогает ли фонд реально выходу мировой экономики из кризиса? 31 из 41 соглашения о помощи МВФ предусматривает проциклическую политику.

Помощь МВФ резко выросла за кризисный период – сейчас фонд помогает 41 стране мира. Кроме хронических пациентов вроде беднейших стран Африки, в список получателей помощи попали и бывшие лидеры докризисного бума – несколько стран Восточной Европы и одна страна западной Европы – Исландия. Кроме того, в списке больше половины бывших республик СССР. В отличие от Азиатского кризиса 1997–1998 гг., сейчас поддержка МВФ не понадобилась ни одной стране Юго-Восточной Азии. Опыт не прошел даром – азиатские тигры стали накапливать валютные резервы. Почти нет пострадавших и в др. исторически проблемном регионе – Южной Америке.

Как же страны Восточной Европы и СНГ дошли до такой жизни? Большинство реципиентов в докризисный период переживали бум экономики, связанный с притоком иностранного капитала. После коллапса Lehman Brothers золотой дождь остановился – по данным Всемирного Банка, приток капитала в развивающиеся страны упал с пика 2007 г. на уровне $1,2 трлн до $707 млрд в 2008 г. и прогнозируется на уровне $363 млрд в 2009 г. При такой остановке внешнего финансирования не мудрено, что некоторые страны, до кризиса не очень заботившиеся о накоплении резервов и поддержании устойчивой фискальной и внешнеторговой политики, столкнулись со сложностями.

Рекомендации МВФ странам – получателям помощи в большинстве случаев прямо противоположны антикризисной политике развитых государств, где практикуют контрциклические меры – падение спроса со стороны домохозяйств и бизнеса в них компенсируется возросшими государственными тратами (пособиями, субсидиями и т.п.) за счет расширения дефицита бюджета и увеличения госдолга. МВФ поддержал такую политику в США, ЕС и Китае, но для своих пациентов прописал иное лекарство. «31 из 41 соглашения о помощи МВФ предусматривает проциклическую, т.е. более жесткую монетарную либо фискальную политику», – отмечается в докладе вашингтонского Center for Economic and Policy Research (CEPR).

На первый взгляд кажется парадоксальным, что МВФ заключил в кризис столько соглашений о помощи предусматривающих ужесточение экономической политики. Однако этот двойной стандарт был и раньше – фонд не рекомендует развивающимся странам те же меры антикризисной политики, которые находит подходящими для развитых стран.

Частичное объяснение этого двойного стандарта состоит в том, что только развитые экономики могут позволить себе мягкую экономическую политику. Развивающиеся же страны связаны валютными ограничениями. Если они по примеру развитых стран увлекутся мягкой фискальной политикой и продолжат накопление долгов, это может привести к существенным дефицитам, по которым нечем будет расплатиться в дальнейшем. С др. стороны, у многих нынешних пациентов МВФ не столь уж высокий уровень госдолга, напр., у жестоко пострадавших Латвии и Украины он до кризиса не превышал 20% ВВП, и его повышение до более высоких уровней наряду с контрциклической политикой представляется оправданным и даже необходимым во избежание катастрофического падения экономики.

На этот аргумент у МВФ имеется ответ – дело в том, что при резком сокращении ВВП, возможной девальвации и высокой стоимости кредитных ресурсов уровень госдолга к ВВП может вырасти стремительно. Так, в отдельных сценариях МВФ для Латвии госдолг растет от 20% ВВП в 2008 г. до неподъемных 137% в 2014 г.! Но и здесь есть возражения – во-первых, столь резкий рост задолженности отражает наихудший из возможных сценариев, во-вторых, при текущей контрциклической политике МВФ отношение госдолга к ВВП может вырасти сильнее за счет эффекта более резкого сокращения ВВП, чем в случае проциклической политики, а в-третьих, МВФ в ходе недавней рекапитализации повысил свои доступные для кредитования резервы с $250 млрд до почти $750 млрд, и с таким морем денег мог бы быть помягче к должникам.

Может быть, развивающиеся страны сами виноваты в своих бедах? Отчасти это так – надо было усвоить уроки Азиатского кризиса, проводить осторожную экономическую политику, создавать резервы, не наращивать до безумия бюджетные расходы. Эстония, напр., проводила более осмотрительную экономическую политику, чем Латвия, и переживает кризис гораздо легче.

Вопросы:

1. Что такое проциклическая и контрциклическая политика, каковы их основные мероприятия, и в каких случаях они проводится.
2. Почему МВФ выписывает разные "лекарства" от кризиса развитым и развивающимся странам?
3. Какие уроки Азиатского кризиса 1997-1998 гг. не усвоили некоторые страны СНГ и Восточной Европы?

Задания по теме 3

1. У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные для расчета эффективности экспорта

	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000	2000	5000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	4000	3500	3000
Цена единицы изделия, - на внутреннем рынке, руб. - на внешнем рынке, у.е.	5000 1000	5000 1000	10000 5500	10000 5500
Коммерческие затраты, связанные с реализацией - на внутреннем рынке, руб./ед. - на внешнем рынке, у.е./ед.	350 200	350 200	750 500	750 500
Курс валюты, руб./у.е.	5	6	20	30

2. Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 18 890 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

3. Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. руб. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в каждом периоде. Процент за кредит составляет 1 % суммы задолженности за каждый период отсрочки платежа. Определить коэффициент кредитного влияния. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица. Данные для расчета коэффициента кредитного влияния

№	Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
			1	2	3	4
1	Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
2	Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
3	Доля погашения, %		25	25	25	25
4	Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000
5	Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
6	Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
7	Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260 000	265 000	265 000	260 000
8	Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

4. Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице.

Данные для расчета эффективности импортируемого товара.

№	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.

5	Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

Задания по теме 4

1. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям Исходные данные. Приведены в таблице.

Показатели	Базовый период			Отчетный период		
	товары		Итого	товары		Итого
	А	Б		А	Б	
1. Количество единиц	500	400	900	480	420	900
2. Цена, руб. за ед.	80	40	-	70	50	-
3. Стоимость экспортной продукции, тыс. руб.	40	16	56	33,6	21	54,6

Определить: 1) выполнение экспортных обязательств по стоимости; 2) выполнение экспортных обязательств по физическому объему; 3) влияние на выполнение экспортных обязательств по стоимости изменения количества продукции и цен в отчетном периоде по сравнению с базовым.

2. Исходные данные:

– Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW- A - 1000 у. е.

– Перевозка к железнодорожной станции из пункта «А» до пункта «R» - 90 у. е. – Экспедиторские расходы - 20 у. е.

– Стоимость погрузки в вагон - 10 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара, базисные условия - FCA-R.

3. Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.

- Страхование - 90 у. е.

- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. е.

- Стоимость перевалки н порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

4. Исходные данные: Покупатель в соответствии с базисными условиями EXW-V купил оборудование. Продавец предоставил покупателю готовый к отправке товар непосредственно в своих помещениях (на заводе) и одновременно передал сопутствующие документы.

Указать: За чей счет осуществляется погрузка оборудования на территории завода? Обязанности покупателя. Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях ИНКОТЕРМС в группе Е?

5. Исходные данные:

- Товар - хрустальная люстра.
- Страна-изготовитель - Чехия.
- Цена товара - 880 евро.
- Вес – 10 кг.
- Пункт получения товара - Прага.
- Затраты по доставке товара до границы страны импортера – 120 евро.
- Ставка таможенной пошлины, комбинированная - 10%, 20 евро за кг.
- Акцизный налог - 15% (а).
- Ставка НДС 18%
- Прочие затраты — 20 евро.

Рассчитать оптовую цену на импортный товар при его реализации на внутреннем рынке нашей страны.

6. Расчет скользящих цен при внешнеторговых операциях. Исходные данные. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара S, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара S:

1) Po = 1000 долларов США – базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта);

2) A = 40% - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S;

3) B = 45% - доля заработной платы в базисной цене единицы товара S;

4) C = 15% - доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S;

5) So = 30 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

6) S1 = 45 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S;

7) Z0 = 5 долл. США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

8) Z1= 6 долл. США - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара S.

7. Английский экспортер джема получает платеж в немецких марках. По какому курсу он обменяет марки на фунты стерлингов, если курсы этих валют к доллару будут такими: GBP/USD 1,6012 и USD/DEM 1,4056.

Задания по теме 5

1. Найти средневзвешенную стоимость привлеченного капитала.

Источник капитала	Стоимость (% годовых)	Размер (млн. руб.)
Кредит	20	2
Обыкновенные акции	24	6
Облигационный заем	16	4

2. Кредит используется и погашается равномерно. Определить полный и средний сроки международного кредита на основе приведенных данных:

	Пример 1	Пример 2	Пример 3
Пи	с 1.01.2005 по 1.12.2005	с 1.01.2005 по 31.12.2007	с 1.01.2005 по 31.06.2005
Лп	с 1.01.2006 по 1.12.2007	с 1.01.2008 по 31.12.2009	с 31.06.2005 по 31.12.2006
Пп	с 1.01.2007 по 1.12.2010	с 1.01.2009 по 31.12.2013	с 1.01.2006 по 31.12.2010

3. Международный кредит на сумму 100 тыс. дол. используется и погашается следующим образом:

Использование			Погашение	
Транш	Срок	Сумма	Срок	Сумма
Первый транш	1.01.2002	10 тыс.	1.01.2006	20 тыс.
Второй транш	1.05.2002	20 тыс.	1.01.2007	40 тыс.
Третий транш	1.01.2003	30 тыс.	1.01.2008	40 тыс.
Четвертый транш	1.01.2004	40 тыс.		

Найти полный и средний сроки международного кредита.

4. 20.09.06 г. ЦБ РФ были установлены следующие курсы: рубля к доллару – 26,77; рубля к евро – 34,00. 26.09.06 г. ЦБ РФ были установлены следующие курсы: рубля к доллару – 26,72; рубля к евро – 34,06. Определить, насколько изменился курс рубля, рассчитанный на основе бивалютной корзины, имеющей следующую структуру – 0,6 доллара и 0,4 евро.

5. В банке установлены котировки: USD/RUR 26,14/26,22 и EUR/RUR 34,55/34,70. Найти кросс-курс USD/EUR.

6. Международный кредит на сумму 10 млн. долл. используется равномерно в течение 2007-2008 гг., погашается 6 равными полугодовыми взносами, начиная с 1 января 2009 г. Процентная ставка по кредиту – 8% годовых. Определите стоимость кредита.

7. Международный кредит на общую сумму 1 млн. долл. использован равномерно в течение 2008 г. с погашением двумя взносами: 01.06.2009 г. в сумме 300 тыс. долл. и 01.01.2010 г. в сумме 700 тыс. долл. Процентная ставка за кредит составляет 10% годовых. Определите общую стоимость процентных платежей за кредит.

Варианты контрольных работ:

Вариант 1

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «А», «Б»,…. «И», то Вам необходимо выполнить вариант 1 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «К», «Л»,…. «Р», то Вам необходимо выполнить вариант 2 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «С», «Т»,…. «Я», то Вам необходимо выполнить вариант 3 экзаменационной контрольной работы.

1. Какова система показателей экономической эффективности ВЭД?

2. Английский экспортер джема получает платеж в немецких марках. По какому курсу он обменяет марки на фунты стерлингов, если курсы этих валют к доллару будут такими: GBP/USD 1,6012 и USD/DEM 1,4056.

Задача 12. Найти средневзвешенную стоимость привлеченного капитала.

Источник капитала	Стоимость (% годовых)	Размер (млн. руб.)
Кредит	20	2
Обыкновенные акции	24	6
Облигационный заем	16	4

3. Исходные данные: Покупатель в соответствии с базисными условиями EXW-V купил оборудование. Продавец предоставил покупателю готовый к отправке товар непосредственно в своих помещениях (на заводе) и одновременно передал сопутствующие документы.

Указать: За чей счет осуществляется погрузка оборудования на территории завода? Обязанности покупателя. Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях ИНКОТЕРМС в группе Е?

4. Задача 1. У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные для расчета эффективности экспорта

	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000	2000	5000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	4000	3500	3000
Цена единицы изделия, - на внутреннем рынке, руб. - на внешнем рынке, у.е.	5000 1000	5000 1000	10000 5500	10000 5500
Коммерческие затраты, связанные с реализацией - на внутреннем рынке, руб./ед. - на внешнем рынке, у.е./ед.	350 200	350 200	750 500	750 500

Курс валюты, руб./у.е.	5	6	20	30

Вариант 2

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «А», «Б»,…. «И», то Вам необходимо выполнить вариант 1 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «К», «Л»,…. «Р», то Вам необходимо выполнить вариант 2 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «С», «Т»,…. «Я», то Вам необходимо выполнить вариант 3 экзаменационной контрольной работы.

1. Какие меры стимулирование промышленного экспорта российских предприятий вы можете назвать?

2. Кредит используется и погашается равномерно. Определить полный и средний сроки международного кредита на основе приведенных данных:

	Пример 1	Пример 2	Пример 3
Пи	с 1.01.2005 по 1.12.2005	с 1.01.2005 по 31.12.2007	с 1.01.2005 по 31.06.2005
Лп	с 1.01.2006 по 1.12.2007	с 1.01.2008 по 31.12.2009	с 31.06.2005 по 31.12.2006
Пп	с 1.01.2007 по 1.12.2010	с 1.01.2009 по 31.12.2013	с 1.01.2006 по 31.12.2010

3. Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.
- Страхование - 90 у. е.
- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. е.
- Стоимость перевалки н порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

4. Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. руб. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в каждом периоде. Процент за кредит составляет 1 % суммы задолженности за каждый период отсрочки платежа. Определить коэффициент кредитного влияния. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица. Данные для расчета коэффициента кредитного влияния

№	Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
			1	2	3	4
1	Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
2	Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
3	Доля погашения, %		25	25	25	25
4	Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000
5	Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
6	Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
7	Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260 000	265 000	265 000	260 000
8	Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

Вариант 3

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «А», «Б»,…. «И», то Вам необходимо выполнить вариант 1 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «К», «Л»,…. «Р», то Вам необходимо выполнить вариант 2 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «С», «Т»,…. «Я», то Вам необходимо выполнить вариант 3 экзаменационной контрольной работы.

1. Опишите процедуру заключения и исполнения внешнеторгового контракта.

2. Международный кредит на сумму 100 тыс. дол. используется и погашается следующим образом:

Использование			Погашение	
Транш	Срок	Сумма	Срок	Сумма
Первый транш	1.01.2002	10 тыс.	1.01.2006	20 тыс.
Второй транш	1.05.2002	20 тыс.	1.01.2007	40 тыс.
Третий транш	1.01.2003	30 тыс.	1.01.2008	40 тыс.
Четвертый транш	1.01.2004	40 тыс.		

Найти полный и средний сроки международного кредита.

3. Исходные данные:

– Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW- A - 1000 у. е.

– Перевозка к железнодорожной станции из пункта «А» до пункта «R» - 90 у. е. – Экспедиторские расходы - 20 у. е.

– Стоимость погрузки в вагон - 10 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара, базисные условия - FCA-R.

4. Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом.

Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице. Данные для расчета эффективности импортируемого товара.

№	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
5	Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

Вариант 4

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «А», «Б»,…. «И», то Вам необходимо выполнить вариант 1 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «К», «Л»,…. «Р», то Вам необходимо выполнить вариант 2 экзаменационной контрольной работы.

Если Ваша фамилия начинается со следующих букв: «С», «Т»,…. «Я», то Вам необходимо выполнить вариант 3 экзаменационной контрольной работы.

1. Что представляют собой Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС и каково их значение для заключения внешнеторговых контрактов?

2. Международный кредит на сумму 10 млн. долл. используется равномерно в течение 2007-2008 гг., погашается 6 равными полугодовыми взносами, начиная с 1 января 2009 г. Процентная ставка по кредиту – 8% годовых. Определите стоимость кредита.

3. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям Исходные данные. Приведены в таблице.

Показатели	Базовый период			Отчетный период		
	товары		Итого	товары		Итого
	А	Б		А	Б	
1. Количество единиц	500	400	900	480	420	900
2. Цена, руб. за ед.	80	40	-	70	50	-
3. Стоимость экспортной продукции, тыс. руб.	40	16	56	33,6	21	54,6

Определить: 1) выполнение экспортных обязательств по стоимости; 2) выполнение экспортных обязательств по физическому объему; 3) влияние на выполнение экспортных обязательств по стоимости изменения количества продукции и цен в отчетном периоде по сравнению с базовым.

4. Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.
- Страхование - 90 у. е.
- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. е.
- Стоимость перевалки н порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

Шкала оценивания

Уровни сформированности компетенции	Отметка в баллах	Показатели оценивания	Критерии оценивания
Высокий (продвинутый)	5	Знания по всем основным вопросам темы, выходящие за ее пределы Профессиональные умения Личностные качества	Систематизированные, глубокие и полные Выраженная способность самостоятельно и творчески решать научные и профессиональные задачи в нестандартной ситуации Ярко выражены
	5	Знания по всем вопросам темы Профессиональные умения	Систематизированные, глубокие и полные Способность самостоятельно и творчески решать научные и

		Личностные качества	профессиональные задачи в нестандартной ситуации в рамках программы темы Выраженные профессионально-личностные качества
	5	Знания по всем поставленным вопросам в рамках темы Профессиональные умения Личностные качества	Систематизированные, глубокие и полные Способность самостоятельно и творчески решать научные и профессиональные задачи в рамках темы Обладает достаточными профессионально-значимыми качествами
Базовый (средний)	4	Знания по всем разделам темы Профессиональные умения Личностные качества	Систематизированные и полные Способность самостоятельно решать научные и профессиональные задачи в рамках темы Обладает необходимыми личностно-профессиональными качествами
	4	Знания в объеме темы Профессиональные умения	Достаточно полные и систематизированные Способность самостоятельно решать учебные и профессиональные задачи в рамках темы
	4	Знания в объеме темы Профессиональные умения	Достаточные Способность самостоятельно применять типовые решения в рамках темы
Минимальный (низкий)	3	Знания в рамках образовательного стандарта	Достаточный объем знаний в рамках обязательного уровня по теме

		Профессиональные умения	Умение под руководством преподавателя или решать стандартные (типовые) задания
	3	Знания в рамках обязательного уровня освоения материала Профессиональные умения	Недостаточно полный объем Слабое владение методическими основами, некомпетентность в решении стандартных типовых заданий
	3	Знания в рамках обязательного уровня освоения материала Профессиональные умения	Фрагментарные знания Низкий уровень культуры исполнения заданий
Не компетентен	2	Знания в рамках обязательного уровня освоения материала Профессиональные умения	Отсутствие знаний Отсутствие компетенций или отказ от решения практических заданий

Шкала оценивания умения выполнять практические задания

Баллы	Критерии
(5)	- алгоритм решения в общем виде составлен правильно, - соблюдены все рекомендации по оформлению и решению задания
(4)	- задание решено не в общем виде, хотя решение соответствует алгоритму, но не соблюдены все требования по оформлению и решению задания
(3)	- решение задания не доведено до конца, хотя и выбрано правильное направление решения, отсутствует оформление решения, есть неточности в вычислениях
(2)	- отсутствуют формулы и вычисления к решению задания

Шкала оценивания реферата

Баллы	Критерии
(5)	выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
(4)	основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем реферата; имеются упущения в оформлении; на

	дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
(3)	имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод.
(2)	тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Шкала оценивания презентаций

Баллы	Критерии
(5)	- предложенная тема полностью раскрыта (соответствие выводов и результатов исследования поставленной цели); - информация изложена последовательно; - использованы дополнительные источники информации (Internet, дополнительная литература, публикации в прессе и т.д.); - разработан дизайн презентации, соответствующий теме проекта; - использованы различные анимационные эффекты; - использованы гиперссылки и управляющие кнопки; - существует содержание и список источников информации.
(4)	- предложенная тема раскрыта, допущены незначительные неточности; - допущена некоторая непоследовательность изложения материала; - разработан дизайн презентации, соответствующий теме проекта; - использованы различные анимационные эффекты; - существует содержание и список источников информации.
(3)	- тема раскрыта, допущены 2–4 серьезные ошибки; - нет четкой последовательности изложенного материала; - разработан дизайн презентации; -использованы анимационные эффекты.
(2)	-тема не раскрыта

Шкала оценивания результатов тестирования

Оценка (стандартная)	Оценка (тестовые нормы: % правильных ответов)
(5) – «отлично»	80-100 %
(4) – «хорошо»	65-79%
(3) – «удовлетворительно»	50-64%
(2) – «неудовлетворительно»	Менее 50%

4.1.Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» может проводиться в форме устного опроса и/или тестирования.

Для оценки третьего этапа освоения компетенции ПК-4/3.1 могут использоваться следующие материалы:

- Для проверки знаний особенностей государственного управления внешнеэкономической сферой в различных странах мира - вопросы, тесты и т.п.

- Для проверки умения применять различные методы оценки инвестиционной привлекательности различных стран или регионов мира - тесты, задачи и т.п.

- Для проверки навыков практического применения методов оценки инвестиционной привлекательности инвестиционных проектов в различных стран или регионах мира – тесты, практико-ориентированные задания и т.п.

Экзаменационные вопросы по дисциплине

1. Сущность, функции и роль внешнеэкономической сферы в социально-экономическом развитии страны.
2. Понятие и условия осуществления внешнеэкономической деятельности.
3. Виды и элементы внешнеэкономической деятельности.
4. Характеристика субъектов и объектов внешнеэкономической деятельности.
5. Эволюция и современное состояние внешнеэкономической сферы России.
6. Характеристика фирмы как субъекта внешнеэкономической деятельности.
7. Виды и характеристика торгово-посреднических фирм.
8. Организационные принципы построения и организационная структура внешнеторговой фирмы.
9. Сущность и методические основы планирования внешнеэкономической деятельности предприятия.
10. Проблемы создания информационного сектора в сфере внешнеэкономической деятельности России.
11. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия.
12. Цели и этапы проведения маркетинговых исследований рынков.
13. Характеристика элементов маркетингового комплекса предприятия.
14. Выбор партнера во внешнеэкономической деятельности. Этапы переговорного процесса с зарубежным партнером и учет
15. Система отношений участника внешнеэкономической деятельности со сторонними организациями.
16. Понятие, виды и факторы, воздействующие на ценовую политику фирмы.
17. Определение цены на экспортную продукцию.
18. Оценка эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.
19. Система показателей экономической эффективности внешнеэкономической деятельности.
20. Оценка конкурентоспособности товара и производителя.
21. Показатели эффективности экспорта, импорта и внешнеторговой деятельности.
22. Понятие, признаки и структура внешнеторгового контракта.
23. Подготовка и исполнение контракта.
24. ИНКОТЕРМС и его значение для заключения внешнеторговых контрактов.
25. Сущность и классификация внешнеторговых операций и сделок.
26. Товаросопроводительные документы внешнеторговых сделок.
27. Особенности осуществления арендных, подрядных и лицензионных сделок.
28. Понятие и механизм международных расчетов.
29. Типология кредитов во внешней торговле.
30. Особенности факторинговых и форфейтинговых операций.
31. Общая характеристика форм кредитования экспортеров.
32. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.
33. Цели и инструменты государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
34. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли.
35. Система нетарифных ограничений внешнеторговых операций.
36. Этапы формирования современных основ государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.
37. Проблема стимулирование промышленных экспортеров российских предприятий.
38. Характеристика системы таможенно-тарифного регулирования в России.

Экзаменационный тест по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»

Вариант 1.

1. Инструмент, не применяемый в качестве средства страхования при неблагоприятных колебаниях валютных курсов:

А) валютные опционы;

Б) форвардные контракты;

В) товарные кредиты;

Г) валютные кредиты.

2. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

А) максимизации прибыли;

Б) роста конкурентоспособности;

В) устойчивости;

Г) повышения рентабельности.

3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

А) организации-посредники;

Б) региональные органы самоуправления;

В) риэлторские фирмы;

Г) производители-экспортеры.

4. К основной внешнеэкономической операции относится:

А) лизинг;

Б) экспедиторские операции;

В) страхование грузов;

Г) международные расчеты.

5. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

А) одинаковые природно-климатические условия;

Б) неравномерный уровень развития различных стран мира;

В) равномерная обеспеченность ресурсами;

Г) однотипность социально-экономических отношений.

6. Основным признаком экспорта товара является:

А) расчеты в валюте;

Б) таможенное оформление;

В) заключение контракта;

Г) пересечение границы.

7. На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:

А) индивидуальными свойствами;

Б) уникальными свойствами;

В) стандартизированными;

Г) различными свойствами.

8. Документ, не являющий основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций:

А) карточка платежа;

Б) платежное поручение;

В) досье по импортной сделке;

Г) паспорт импортной сделки.

9. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:

А) бартер;

Б) хайринг;

В) встречная закупка;

Г) компенсационная сделка.

10. Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера:

А) «продакшэн шеринг»;

Б) «секонд хенд»;

В) «бай-бек»;

Г) «ноу-хау».

11. Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:

А) Функциональная;

Б) Сегментная;

В) Предметная;

Г) Региональная.

12. Принцип построения структуры управления, наиболее предпочтительный для крупных предприятий с недиверсифицированным ассортиментом товаров и услуг:

А) региональный;

Б) матричный;

В) товарный;

Г) функциональный.

13. Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:

А) приближение к зарубежным рынкам;

Б) рост технико-экономического уровня;

В) максимизация объемов продаж;

Г) экспорт деятельности.

14. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

А) протокольный;

Б) юридический;

В) маркетинговый;

Г) канцелярия.

15. Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

А) маркетингового;

Б) валютно-финансового;

В) рекламы;

Г) планово-экономического.

16. Принцип, предполагающий осуществление планирования в рамках жизненных циклов проектов и производимых проектов:

А) единства;

Б) гибкости;

В) непрерывности;

Г) точность.

17. Первый этап планирования ВЭД связан с:

А) оценкой деловой среды;

Б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;

В) контролем результатов;

Г) анализом внешней среды.

18. Место в матрице БКГ, характеризуемое как большая доля на рынке с низким ростом

А) «дойная корова»;

Б) «собака»;

В) «трудный ребенок»;

Г) «звезда».

19. Стратегия, направленная на создание продукта с уникальными свойствами

А) Дифференсация;

Б) Фокусирование;

В) Диверсификация;

Г) преимущество в издержках.

20. Определите основные фазы планирования ВЭД предприятия в логической последовательности:

а) анализ ситуации; б) постановка цели; в) принятие решений; г) прогноз ситуации; д) планирование альтернативы

А) а, б, г, д, в;

Б) б, г, а, д, в;

В) в, б, а, г, д;

Г) б, а, г, д, в.

Вариант 2.

1. Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок при помощи:

А) валютных оговорок;

Б) страхового полиса;

В) гарантий;

Г) подвижной валюты.

2. Квоты – это:

А) налоги;

Б) лимиты;

В) запреты;

Г) тарифы.

3. Контингентирование – это:

А) разрешение на право вывоза или ввоза товаров;

Б) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей;

В) санитарно-ветеринарные нормы;

Г) контроль за количественными и стоимостными квотами.

4. Основным критерием определения демпинга является:

А) сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера;

Б) расчет произведенных затрат;

В) сопоставление экспортных и импортных цен;

Г) анализ мировых цен.

5. Субъектами посреднической деятельности могут быть:

А) частные лица, специализированные фирмы;

Б) смешанные предприятия;

В) государственные предприятия;

Г) все перечисленные.

6. По договору консигнации товары экспортера до их реализации-продажи конечному потребителю — находятся на складе:

А) экспортера в стране экспортера, экспортера в стране импорта;

Б) посредника в стране импорта, посредника в третьей стране;

В) правильные А) и В);

Г) правильные В) и Г).

7. Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

А) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;

Б) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории;

В) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;

Г) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

8. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

А) расположено предприятие экспортера;

Б) посредник реализует товары экспортера;

В) экспортер самостоятельно реализует продукцию;

Г) расположено предприятие посредника.

9. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

А) джобберы;

Б) консигнаторы;

В) брокеры;

Г) дилеры.

10. Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

А) репутация;

Б) кредитоспособность;

В) конкурентоспособность;

Г) платежеспособность.

11. Случай, который не выступает основанием для страховой выплаты:

А) повреждение лакокрасочного покрытия;

Б) изменение температурного режима;

В) конфискации;

Г) повреждение узла.

12. Система учета с характерными признаками:

- высокая степень госрегулирования бухгалтерской практики;
- обязательность следования принципам отражения операций;
- ориентация бухгалтерской отчетности на требования налоговых и других органов власти - это:

А) англо-американская;

Б) континентальная.

13. Источники информации, позволяющих получить сведения о производимых фирмой изделиях и их технических характеристиках:

А) каталоги;

Б) фирменные справочники;

В) публикации;

Г) проспекты.

14. Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:

А) соответствие описанию;

Б) соответствие национальному стандарту;

В) высший сорт;

Г) соответствие мировым стандартам.

15. Системный и независимый анализ, проводимый в целях установления соответствия определяющих качество видов деятельности и связанных с ним результатов поставленным задачам:

А) контролинг;

Б) идентификация продукции;

В) сортировка;

Г) аудит.

16. Для определения качества товаров, изготовляемых на основе индивидуальных заказов, применяется метод проверки «по …»:

А) спецификации;

Б) образцу;

В) техническим условиям;

Г) предварительному осмотру.

17. Стратегическое решение о выходе на внешний рынок связанно с вопросом:

А) как организовать выход на внешний рынок;

Б) какую ценовую политику проводить;

В) как осуществлять анализ рынка;

Г) на какой рынок выходить.

18. Фактор, противодействующий принятию решению о необходимости выхода на внешние рынки:

А) высокая цена приспособления товара к требованиям зарубежного рынка;

Б) рассредоточение рисков между внутренним и внешним рынками;

В) инвестиционный климат за рубежом;

Г) падение спроса внутри страны.

19. Вид стратегии, обеспечивающей достижение целевой прибыли на зарубежном рынке:

А) контрольной точки;

Б) внедрения;

В) реализации;

Г) снятия сливок.

20. При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно учитывать в первую очередь:

А) тип конкуренции;

Б) структуру зарубежного рынка;

В) деятельность международных организаций;

Г) политику государства.

Вариант 3.

1. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятия производится путем

А) прогноза развития рынков;

Б) ведения переговоров;

В) расчета системы показателей эффективности;

Г) подготовки заключения контрактов.

2. Конкуренция по М. Портеру не связана с:

А) соперничеством поставщиков;

Б) соперничеством посредников;

В) угрозой появления нового конкурента;

Г) замещением товарами-заменителями.

3. Конкурентоспособность предприятия основана на:

А) методах экономической деятельности;

Б) конкурентоспособности товаров;

В) рекламном имидже;

Г) технологии производства продукции.

4. Фактор, оказывающий определяющее воздействие на степень конкуренции на зарубежных рынках:

А) качество товаров;

Б) насыщенность товарами;

В) монополизм;

Г) торговые барьеры.

5. Метод, неиспользуемый при оценке конкурентоспособности предприятия:

А) по сравнительным преимуществам;

Б) по теории равновесия фирмы и отрасли;

В) матричный;

Г) маржинальный.

6. Для предприятия наибольшую трудность при работе с зарубежными рынками представляет изменение:

А) товарного рынка;

Б) технологии производства;

В) характеристик товара;

Г) товарного ассортимента.

7. Услуги по продаже и покупке иностранной валюты за валюту страны экспортера или импортера оказывают:

А) центральный банк;

Б) лицензированные банки;

В) фондовые биржи;

Г) федеральное казначейство.

8. При организации контроля за поступлением валютной выручки учетная карточка экспортируемых товаров создается на этапе:

А) окончательный контроль;

Б) синтетического;

В) предварительно контроля;

Г) информационно-аналитического контроля.

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

А) резидентов;

Б) нерезидентов;

В) юридических лиц;

Г) физических лиц.

10. Значительная часть рисков, связанная с ненадлежащей упаковкой, приходится на:

А) оборудование;

Б) насыпные грузы;

В) продукты питания;

Г) автотехнику.

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

А) своевременное погашение кредитов;

Б) качество товаров;

В) согласованное поступление и отчисление валюты;

Г) своевременные поставки товаров.

12. Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

А) вычитания стоимости;

Б) резервный;

В) умножения стоимости;

Г) сложения стоимости.

13. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

А) экспорта;

В) сумм уплаты пошлин;

Б) курса национальной валюты;

Г) объемов импорта.

14. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

А) смешанный;

Б) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;

В) расчетный;

Г) в денежных величинах за физическую единицу товара.

15. Оценка риска при организации перевозок грузов не требует информации о:

А) этических нормах страхования;

Б) нормативных источниках;

В) статистике страхования;

Г) сроках действия страхования.

16. В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить местах нахождения:

А) таможенного органа;

Б) предприятия, участника ВЭД;

В) таможенной границы;

Г) транспортного предприятия.

17. Документ, носящий разрешительный характер:

А) учетная карточка;

Б) спецификация;

В) коносамент;

Г) таможенный приходный ордер.

18. Лицо, которое не может перемещать товары через таможенную границу:

А) собственник товара;

Б) покупатель товара;

В) таможенный брокер;

Г) судебный исполнитель.

19. Место подписания контракта влияет на:

А) содержательную сторону контракта;

Б) количество сторон, участвующих в сделке;

В) структуру оформления контракта;

Г) применяемое право страны при рассмотрении спора.

20. К дополнительным условиям контракта относится:

А) качество товара;

Б) условия платежа;

В) количество и сроки поставки;

Г) наименование сделки.

Ключ к экзаменационному тесту по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»

Вопрос	Вариант № 1	Вариант № 2	Вариант № 3
1	а	в	б
2	а	а	б
3	г	г	а
4	в	а	а
5	а	в	б
6	а	б	г
7	в	в	в
8	б	а	в
9	б	б	а
10	в	в	б
11	б	а	б
12	а	г	б
13	б	а	г
14	б	б	в

15	б	б	в
16	г	г	в
17	в	в	б
18	г	в	б
19	в	а	а
20	г	в	в

Примерные практико-ориентированные задания для проведения экзамена по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность»:

1. У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице 1.

Таблица 1. Данные для расчета эффективности экспорта

	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000	2000	5000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	4000	3500	3000
Цена единицы изделия, - на внутреннем рынке, руб. - на внешнем рынке, у.е.	5000 1000	5000 1000	10000 5500	10000 5500
Коммерческие затраты, связанные с реализацией - на внутреннем рынке, руб./ед. - на внешнем рынке, у.е./ед.	350 200	350 200	750 500	750 500
Курс валюты, руб./у.е.	5	6	20	30

2. Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 18 890 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

3. Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. руб. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в каждом периоде. Процент за кредит составляет 1 % суммы задолженности за каждый период отсрочки платежа. Определить коэффициент кредитного влияния. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица. Данные для расчета коэффициента кредитного влияния

№	Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
			1	2	3	4
1	Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
2	Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
3	Доля погашения, %		25	25	25	25
4	Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000
5	Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
6	Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
7	Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260 000	265 000	265 000	260 000

8	Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

4. Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице.

Данные для расчета эффективности импортируемого товара.

№	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
5	Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

6. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям Исходные данные. Приведены в таблице.

Показатели	Базовый период			Отчетный период		
	товары		Итого	товары		Итого
	А	Б		А	Б	
1. Количество единиц	500	400	900	480	420	900
2. Цена, руб. за ед.	80	40	-	70	50	-
3. Стоимость экспортной продукции, тыс. руб.	40	16	56	33,6	21	54,6

Определить: 1) выполнение экспортных обязательств по стоимости; 2) выполнение экспортных обязательств по физическому объему; 3) влияние на выполнение экспортных обязательств по стоимости изменения количества продукции и цен в отчетном периоде по сравнению с базовым.

7. Исходные данные:

– Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW- A - 1000 у. е.

– Перевозка к железнодорожной станции из пункта «А» до пункта «R» - 90 у. е. – Экспедиторские расходы - 20 у. е.

– Стоимость погрузки в вагон - 10 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара, базисные условия - FCA-R.

8. Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.

- Страхование - 90 у. е.

- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. е.

- Стоимость перевалки н порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

9. Исходные данные: Покупатель в соответствии с базисными условиями EXW-V купил оборудование. Продавец предоставил покупателю готовый к отправке товар непосредственно в своих помещениях (на заводе) и одновременно передал сопутствующие документы.

Указать: За чей счет осуществляется погрузка оборудования на территории завода? Обязанности покупателя. Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях ИНКОТЕРМС в группе Е?

10. Исходные данные:

- Товар - хрустальная люстра.
- Страна-изготовитель - Чехия.
- Цена товара - 880 евро.
- Вес – 10 кг.
- Пункт получения товара - Прага.
- Затраты по доставке товара до границы страны импортера – 120 евро.
- Ставка таможенной пошлины, комбинированная - 10%, 20 евро за кг.
- Акцизный налог - 15% (а).
- Ставка НДС 18%
- Прочие затраты — 20 евро.

Рассчитать оптовую цену на импортный товар при его реализации на внутреннем рынке нашей страны.

11. Расчет скользящих цен при внешнеторговых операциях. Исходные данные. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара S, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара S:

1) Po = 1000 долларов США – базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта);

2) A = 40% - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S;

3) B = 45% - доля заработной платы в базисной цене единицы товара S;

4) C = 15% - доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S;

5) So = 30 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

6) S1 = 45 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S;

7) Z0 = 5 долл. США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

8) Z1= 6 долл. США - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара S.

12. Английский экспортер джема получает платеж в немецких марках. По какому курсу он обменяет марки на фунты стерлингов, если курсы этих валют к доллару будут такими: GBP/USD 1,6012 и USD/DEM 1,4056.

13. Найти средневзвешенную стоимость привлеченного капитала.

Источник капитала	Стоимость (% годовых)	Размер (млн. руб.)
Кредит	20	2
Обыкновенные акции	24	6
Облигационный заем	16	4

14. Кредит используется и погашается равномерно. Определить полный и средний сроки международного кредита на основе приведенных данных:

	Пример 1	Пример 2	Пример 3
Пи	с 1.01.2005 по 1.12.2005	с 1.01.2005 по 31.12.2007	с 1.01.2005 по 31.06.2005
Лп	с 1.01.2006 по 1.12.2007	с 1.01.2008 по 31.12.2009	с 31.06.2005 по 31.12.2006
Пп	с 1.01.2007 по 1.12.2010	с 1.01.2009 по 31.12.2013	с 1.01.2006 по 31.12.2010

15. Международный кредит на сумму 100 тыс. дол. используется и погашается следующим образом:

Использование			Погашение	
Транш	Срок	Сумма	Срок	Сумма
Первый транш	1.01.2002	10 тыс.	1.01.2006	20 тыс.
Второй транш	1.05.2002	20 тыс.	1.01.2007	40 тыс.

Третий транш	1.01.2003	30 тыс.	1.01.2008	40 тыс.
Четвертый транш	1.01.2004	40 тыс.		

Найти полный и средний сроки международного кредита.

16. 20.09.06 г. ЦБ РФ были установлены следующие курсы: рубля к доллару – 26,77; рубля к евро – 34,00. 26.09.06 г. ЦБ РФ были установлены следующие курсы: рубля к доллару – 26,72; рубля к евро – 34,06. Определить, насколько изменился курс рубля, рассчитанный на основе бивалютной корзины, имеющей следующую структуру – 0,6 доллара и 0,4 евро.

17. В банке установлены котировки: USD/RUR 26,14/26,22 и EUR/RUR 34,55/34,70. Найти кросс-курс USD/EUR.

18. Международный кредит на сумму 10 млн. долл. используется равномерно в течение 2007-2008 гг., погашается 6 равными полугодовыми взносами, начиная с 1 января 2009 г. Процентная ставка по кредиту – 8% годовых. Определите стоимость кредита.

19. Международный кредит на общую сумму 1 млн. долл. использован равномерно в течение 2008 г. с погашением двумя взносами: 01.06.2009 г. в сумме 300 тыс. долл. и 01.01.2010 г. в сумме 700 тыс. долл. Процентная ставка за кредит составляет 10% годовых. Определите общую стоимость процентных платежей за кредит.

Шкала оценивания ответов на устном экзамене по дисциплине

Уровни сформированности компетенции	Отметка в баллах	Показатели оценивания	Критерии оценивания
Высокий (продвинутый)	5	Знания по всем основным вопросам темы, выходящие за ее пределы Профессиональные умения Личностные качества	Систематизированные, глубокие и полные Выраженная способность самостоятельно и творчески решать научные и профессиональные задачи в нестандартной ситуации Ярко выражены
	5	Знания по всем вопросам темы Профессиональные умения Личностные качества	Систематизированные, глубокие и полные Способность самостоятельно и творчески решать научные и профессиональные задачи в нестандартной ситуации в рамках программы темы Выраженные профессионально-личностные качества
	5	Знания по всем поставленным вопросам в рамках темы	Систематизированные, глубокие и полные

		Профессиональные умения	Способность самостоятельно и творчески решать научные и профессиональные задачи в рамках темы
		Личностные качества	Обладает достаточными профессионально-значимыми качествами
Базовый (средний)	4	Знания по всем разделам темы	Систематизированные и полные
		Профессиональные умения	Способность самостоятельно решать научные и профессиональные задачи в рамках темы
		Личностные качества	Обладает необходимыми личностно-профессиональными качествами
	4	Знания в объеме темы	Достаточно полные и систематизированные
		Профессиональные умения	Способность самостоятельно решать учебные и профессиональные задачи в рамках темы
	4	Знания в объеме темы	Достаточные
		Профессиональные умения	Способность самостоятельно применять типовые решения в рамках темы
Минимальный (низкий)	3	Знания в рамках образовательного стандарта	Достаточный объем знаний в рамках обязательного уровня по теме
		Профессиональные умения	Умение под руководством преподавателя или решать стандартные (типовые) задания
	3	Знания в рамках обязательного уровня освоения материала	Недостаточно полный объем
		Профессиональные умения	Слабое владение методическими основами, некомпетентность в решении стандартных типовых заданий
	3	Знания в рамках обязательного уровня освоения материала	Фрагментарные знания

		Профессиональные умения	Низкий уровень культуры исполнения заданий
Не компетентен	2	Знания в рамках обязательного уровня освоения материала Профессиональные умения	Отсутствие знаний Отсутствие компетенций или отказ от решения практических заданий

Шкала оценивания практико-ориентированных заданий (и контрольной работы) по дисциплине

Баллы	Критерии
(5)	-алгоритм решения в общем виде составлен правильно, -соблюдены все рекомендации по оформлению и решению задания
(4)	-задание решено не в общем виде, хотя решение соответствует алгоритму, но не соблюдены все требования по оформлению и решению задания
(3)	- решение задания не доведено до конца, хотя и выбрано правильное направление решения, отсутствует оформление решения, есть неточности в вычислениях
(2)	-отсутствуют формулы и вычисления к решению задания

Шкала оценивания результатов тестирования

Оценка (стандартная)	Оценка (тестовые нормы: % правильных ответов)
(5) – «отлично»	80-100 %
(4) – «хорошо»	65-79%
(3) – «удовлетворительно»	50-64%
(2) – «неудовлетворительно»	Менее 50%

4.4 Методические материалы

Оценивание результатов обучения студентов по дисциплине осуществляется по регламентам текущего контроля и промежуточной аттестации. Текущий контроль в семестре проводится с целью обеспечения своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы студентов. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине.

Текущий контроль предусматривает проведение следующих мероприятий:

– тестирование по темам и разделам дисциплины;

– решение задач;

– опрос.

Экзамен является заключительным этапом процесса формирования компетенций студента при изучении дисциплины или её части и имеет целью проверку и оценку знаний студентов по теории и применению полученных знаний, умений и навыков.

Оценка знаний по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность» проводится с целью определения уровня освоения предмета и включает:

1. Минимальный уровень формирования компетенций:

- ответы на вопросы по дисциплине на семинаре (10-15 минут)

2. Базовый уровень формирования компетенций:

- доклад на семинаре (в форме презентации) (20-30 минут);

- контрольные работы (1 академический час письменно);

3. Продвинутый этап формирования компетенций:

- решение тестовых заданий на семинаре (60 минут);
- решение практико-ориентированных задач на семинаре (20-30 минут)
- письменные практические задания для самостоятельной работы.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведётся преподавателем (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от сложности задания.

Оценка качества подготовки по результатам самостоятельной работы студента ведётся:

1) преподавателем

– оценка глубины проработки материала, рациональность и содержательная ёмкость представленных интеллектуальных продуктов, наличие креативных элементов, подтверждающих самостоятельность суждений по теме;

2) группой

– в ходе обсуждения представленных материалов;

3) студентом лично

– путём самоанализа достигнутого уровня понимания темы.

Текущий контроль успеваемости предусматривает оценивание хода освоения дисциплины: теоретических основ и практической части.

Для оценки качества подготовки студента по дисциплине в целом составляется рейтинг – интегральная оценка результатов всех видов деятельности студента, осуществляемых в процессе её изучения, которая представляется в балльном исчислении в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе факультета Государственного управления и права Красногорского филиала РАНХиГС.

Защита практических работ производится студентом по мере их выполнения в соответствии с расписанием занятий и установленным преподавателем планом - графиком. Преподаватель проверяет правильность выполнения практической работы, контролирует знание студентом пройденного материала с помощью контрольных вопросов или тестирования.

Проработка конспекта лекций и учебной литературы осуществляется студентами в течение всего семестра после изучения новой темы. Предусмотрена текущая аттестация в форме контрольных опросов и тестирования.

По результатам выполнения всех заданий на самостоятельную работу и выполнения заданий в ходе практических занятий преподаватель даёт комплексную оценку деятельности студента.

Высокую оценку получают студенты, которые при подготовке материала для самостоятельной работы сумели самостоятельно составить логический план изучения темы и реализовать его, собрать достаточный фактический материал (теоретический и практический (информационно-статистический)), использовали IT-технологии, электронные ресурсы, литературу по теме. Студенты при этом должны показать связь рассматриваемой темы с современными проблемами экономики и общества, значимость изучаемого материала в соответствии с направлением подготовки студента и авторский вклад в систематизацию и структурирование материала.

Промежуточная аттестация проводится в форме сдачи экзамена. К экзамену допускаются студенты, выполнившие все виды текущей аттестации – практические работы, творческие задания, задания для самостоятельной работы и контрольные опросы, а также прошедшие тестирование.

5. Методические материалы по освоению дисциплины

Рекомендации по выполнению практических заданий

По степени сложности или характеру умственной деятельности практические задания делят на простые и сложные. Сложность оценивается по числу операций, которые необходимо выполнить при ее решении. Простые задания являются тренировочными и требуют для своего решения изученной формулы и знания порядка действий в различных опасных ситуациях. Их решение сводится к простейшим вычислениям в одно действие. Наиболее частое применение этих заданий на начальном этапе закрепления учебного материала, так как на этом этапе деятельность учащихся носит репродуктивный характер. Задания, решение которых требуют нескольких действий называют сложными. К сложным задачам, при решении которых выполняются репродуктивная деятельность относится, например, комбинированные задания.

Планирование и организация времени, необходимого для изучения дисциплины.

Важным условием успешного освоения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» является создание системы правильной организации труда, позволяющей распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком образовательного процесса. Большую помощь в этом может оказать составление плана работы на семестр, месяц, неделю, день. Его наличие позволит подчинить свободное время целям учебы, трудиться более успешно и эффективно. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подвести итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине они произошли. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана. Все задания к практическим занятиям, а также задания, вынесенные на самостоятельную работу, рекомендуется выполнять непосредственно после соответствующей темы лекционного курса, что способствует лучшему усвоению материала, позволяет своевременно выявить и устранить «пробелы» в знаниях, систематизировать ранее пройденный материал, на его основе приступить к овладению новыми знаниями и навыками.

Система академического обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций и практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

Подготовка к лекциям.

Знакомство с дисциплиной происходит уже на первой лекции, где от студента требуется не просто внимание, но и самостоятельное оформление конспекта. При работе с конспектом лекций необходимо учитывать тот фактор, что одни лекции дают ответы на конкретные вопросы темы, другие – лишь выявляют взаимосвязи между явлениями, помогая студенту понять глубинные процессы развития изучаемого предмета как в истории, так и в настоящее время.

Конспектирование лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы, предполагающий интенсивную умственную деятельность студента. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Целесообразно вначале понять основную мысль, излагаемую лектором, а затем записать ее. Желательно запись осуществлять на одной странице листа или оставляя поля, на которых позднее, при самостоятельной работе с конспектом, можно сделать дополнительные записи, отметить непонятные места.

Конспект лекции лучше подразделять на пункты, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать вопросы плана лекции, предложенные преподавателям. Следует обращать внимание на акценты, выводы, которые делает лектор, отмечая наиболее важные моменты в лекционном материале замечаниями «важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек, подчеркивая термины и определения.

Целесообразно разработать собственную систему сокращений, аббревиатур и символов. Однако при дальнейшей работе с конспектом символы лучше заменить обычными словами для быстрого зрительного восприятия текста.

Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть теоретическим материалом.

Подготовка к практическим занятиям

Подготовку к каждому практическому занятию студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса.

Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические вопросы практикума, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

В процессе подготовки к практическим занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной литературы. При всей полноте конспектирования лекции в ней невозможно изложить весь материал из-за лимита аудиторных часов. Поэтому самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной литературой, материалами периодических изданий и Интернета является наиболее эффективным методом получения дополнительных знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов свое отношение к конкретной проблеме.

Рекомендации по работе с литературой

Работу с литературой целесообразно начать с изучения общих работ по теме, а также учебников и учебных пособий. Далее рекомендуется перейти к анализу монографий и статей, рассматривающих отдельные аспекты проблем, изучаемых в рамках курса, а также официальных материалов и неопубликованных документов (научно-исследовательские работы, диссертации), в которых могут содержаться основные вопросы изучаемой проблемы.

Работу с источниками надо начинать с ознакомительного чтения, т.е. просмотреть текст, выделяя его структурные единицы. При ознакомительном чтении закладками отмечаются те страницы, которые требуют более внимательного изучения.

В зависимости от результатов ознакомительного чтения выбирается дальнейший способ работы с источником. Если для разрешения поставленной задачи требуется изучение некоторых фрагментов текста, то используется метод выборочного чтения. Если в книге нет подробного оглавления, следует обратить внимание ученика на предметные и именные указатели.

Избранные фрагменты или весь текст (если он целиком имеет отношение к теме) требуют вдумчивого, неторопливого чтения с «мысленной проработкой» материала. Такое чтение предполагает выделение:

1) главного в тексте;

2) основных аргументов;

3) выводов.

Особое внимание следует обратить на то, вытекает тезис из аргументов или нет.

Необходимо также проанализировать, какие из утверждений автора носят проблематичный, гипотетический характер и уловить скрытые вопросы.

Понятно, что умение таким образом работать с текстом приходит далеко не сразу. Наилучший способ научиться выделять главное в тексте, улавливать проблематичный характер утверждений, давать оценку авторской позиции – это сравнительное чтение, в ходе которого студент знакомится с различными мнениями по одному и тому же вопросу, сравнивает весомость и доказательность аргументов сторон и делает вывод о наибольшей убедительности той или иной позиции.

Если в литературе встречаются разные точки зрения по тому или иному вопросу из-за сложности прошедших событий и правовых явлений, нельзя их отвергать, не разобравшись. При наличии расхождений между авторами необходимо найти рациональное зерно у каждого из них, что позволит глубже усвоить предмет изучения и более критично оценивать изучаемые вопросы. Знакомясь с особыми позициями авторов, нужно определять их схожие суждения, аргументы, выводы, а затем сравнивать их между собой и применять из них ту, которая более убедительна.

Следующим этапом работы с литературными источниками является создание конспектов, фиксирующих основные тезисы и аргументы. Можно делать записи на отдельных листах, которые потом легко систематизировать по отдельным темам изучаемого курса. Другой способ – это ведение тематических тетрадей-конспектов по одной какой-либо теме. Большие специальные работы монографического характера целесообразно конспектировать в отдельных тетрадях. Здесь важно вспомнить, что конспекты пишутся на одной стороне листа, с полями и достаточным для исправления и ремарок межстрочным расстоянием (эти правила соблюдаются для удобства редактирования). Если в конспектах приводятся цитаты, то непременно должно быть дано указание на источник (автор, название, выходные данные, № страницы). Впоследствии эта информации может быть использована при написании текста реферата или другого задания.

Таким образом, при работе с источниками и литературой важно уметь:

· сопоставлять, сравнивать, классифицировать, группировать, систематизировать информацию в соответствии с определенной учебной задачей;

· обобщать полученную информацию, оценивать прослушанное и прочитанное;

· фиксировать основное содержание сообщений; формулировать, устно и письменно, основную идею сообщения; составлять план, формулировать тезисы;

· готовить и презентовать развернутые сообщения типа доклада;

· работать в разных режимах (индивидуально, в паре, в группе), взаимодействуя друг с другом;

· пользоваться реферативными и справочными материалами;

· контролировать свои действия и действия своих товарищей, объективно оценивать свои действия;

· обращаться за помощью, дополнительными разъяснениями к преподавателю, другим студентам.

· пользоваться лингвистической или контекстуальной догадкой, словарями различного характера, различного рода подсказками, опорами в тексте (ключевые слова, структура текста, предваряющая информация и др.);

· использовать при говорении и письме перифраз, синонимичные средства, слова-описания общих понятий, разъяснения, примеры, толкования, «словотворчество»;

· повторять или перефразировать реплику собеседника в подтверждении понимания его высказывания или вопроса;

· обратиться за помощью к собеседнику (уточнить вопрос, переспросить и др.);

· использовать мимику, жесты (вообще и в тех случаях, когда языковых средств не хватает для выражения тех или иных коммуникативных намерений).

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;

- внимательно прочитать рекомендованную литературу;

- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Задания на самостоятельную работу студентов по темам

Задания на самостоятельную работу студентов по теме 1 «Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ»

Цель задания: ознакомление с системой государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ.

Содержание: конспектирование, выполнение тестовых заданий, подготовка письменного сообщения по вопросу «Система таможенно-тарифного регулирования в РФ» и изучение дополнительной учебной литературы.

Вопросы для самостоятельной работы:

- Процесс формирования основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.

- Система таможенно-тарифного регулирования в РФ.

- Таможенные режимы.

- Назовите положительные и отрицательные последствия вступления России в ВТО.

- Какое место занимает РФ в международном движении капиталов? Чем это обусловлено?

- Какие изменения способствовали улучшению инвестиционного климата в России в 2000-х гг.? Приведите соответствующие статистические данные.

- Дайте свою оценку проблемы внешнего долга России.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Ориентировочный объем конспекта - не менее пяти страниц.

Отчетность: подготовленные конспекты и ответы на тесты.

Метод оценки: пятибалльная, десятибалльная.

Задания на самостоятельную работу студентов по теме 2 «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия».

Цель задания: формирование навыков оценки эффективности внешнеэкономической деятельности. Решение практических задач.

Содержание: конспектирование, выполнение тестовых заданий, подготовка письменного сообщения по вопросу «Факторы, воздействующие на ценовую политику фирмы, осуществляющей внешнеэкономическую деятельность» и изучение дополнительной учебной литературы

Вопросы для самостоятельной работы:

- Внешнеэкономическая сфера как объект изучения.

- Функции внешнеэкономической сферы в социально-экономическом развитии страны.

- Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи.

- Внешнеэкономическая деятельность, ее сущность, предпосылки, условия осуществления.

- Внешнеэкономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики.

- Современное состояние сферы ВЭД России.

- Фирма как субъект ВЭД.

- Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика.

- Виды торгово-посреднических фирм.

- Организационные принципы построения и организационная структура внешнеторговой фирмы.

- Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия.

- Внешнеэкономическая стратегия предприятия.

- Информационное обеспечение сферы ВЭД.

Задания по практикуму:

1. У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком - на внешнем рынке. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица. Данные для расчета эффективности экспорта

	1 вариант	2 вариант	3 вариант	4 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000	2000	5000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	4000	3500	3000
Цена единицы изделия, - на внутреннем рынке, руб. - на внешнем рынке, у.е.	5000 1000	5000 1000	10000 5500	10000 5500
Коммерческие затраты, связанные с реализацией - на внутреннем рынке, руб./ед. - на внешнем рынке, у.е./ед.	350 200	350 200	750 500	750 500
Курс валюты, руб./у.е.	5	6	20	30

2. Предприятие в результате осуществления сделки по экспорту товара А получило выручку в размере 950 тыс. долларов. Затраты на производство и реализацию товара составили 18 890 тыс. руб. Обязательной продаже государству подлежит 50 % валютной выручки. Определить целесообразность такой сделки.

3. Предприятие поставляет продукцию на экспорт. Затраты на производство и реализацию экспортируемой продукции составляют 4 млн. руб. Стоимость контракта - 1 млн. руб. Продавец по условиям контракта предоставляет возможность покупателю произвести оплату за товар четырьмя равными частями с условием, что оплата будет производиться в каждом периоде. Процент за кредит составляет 1 % суммы задолженности за каждый период отсрочки платежа. Определить коэффициент кредитного влияния. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица. Данные для расчета коэффициента кредитного влияния

№	Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
			1	2	3	4
1	Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
2	Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
3	Доля погашения, %		25	25	25	25
4	Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000

5	Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
6	Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
7	Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260 000	265 000	265 000	260 000
8	Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Ориентировочный объем конспекта - не менее пяти страниц.

Отчетность: подготовленные конспекты и ответы на тесты.

Метод оценки: пятибалльная, десятибалльная.

Задания на самостоятельную работу студентов по теме 3 «Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия»

Цель задания: выявление особенностей организации управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. Практическое решение задач.

Содержание: конспектирование, выполнение тестовых заданий, решение задач подготовка письменного сообщения и изучение дополнительной учебной литературы

Вопросы для самостоятельной работы:

- Сущность и элементы маркетинга во внешнеэкономической деятельности предприятия.
- Маркетинговые исследования рынков.
- Сегментация рынка.
- Маркетинговый комплекс предприятия и характеристика его составляющих.
- Методика и факторы, определяющие выбор партнера во ВЭД предприятия.
- Поиск иностранного контрагента.
- Переговорный процесс с зарубежным партнером.
- Управление отношениями участника ВЭД со сторонними организациями.
- Работа участника ВЭД с банками, транспортными и страховыми компаниями, таможенными брокерами.

Задания по практикуму:

1. Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Определить эффективность импорта импортируемого товара. Данные для расчета приведены в таблице.

Данные для расчета эффективности импортируемого товара.

№	Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
3	Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
5	Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

2. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям Исходные данные. Приведены в таблице.

Показатели	Базовый период			Отчетный период		
	товары		Итого	товары		Итого
	А	Б		А	Б	
1. Количество единиц	500	400	900	480	420	900
2. Цена, руб. за ед.	80	40	-	70	50	-

3. Стоимость экспортной продукции, тыс. руб.	40	16	56	33,6	21	54,6

Определить: 1) выполнение экспортных обязательств по стоимости; 2) выполнение экспортных обязательств по физическому объему; 3) влияние на выполнение экспортных обязательств по стоимости изменения количества продукции и цен в отчетном периоде по сравнению с базовым.

3. Исходные данные:

– Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW- A - 1000 у. е.

– Перевозка к железнодорожной станции из пункта «А» до пункта «R» - 90 у. е. – Экспедиторские расходы - 20 у. е.

– Стоимость погрузки в вагон - 10 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара, базисные условия - FCA-R.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Ориентировочный объем конспекта - не менее пяти страниц.

Отчетность: подготовленные конспекты и ответы на тесты.

Метод оценки: пятибалльная, десятибалльная.

Задания на самостоятельную работу студентов по теме 4 «Внешнеторговые операции и типы сделок»

Цель задания: выявление сущности и классификации внешнеторговых операций и типов сделок. Практическое решение задач.

Содержание: конспектирование, подготовка письменного сообщения по вопросу «Понятие и классификация внешнеторговых операций и сделок», изучение рекомендуемой литературы, выполнение тестовых заданий.

Вопросы:

- Почему страны, в частности современная Россия, заинтересованы в привлечении именно прямых зарубежных инвестиций?
- Что такое инвестиционный климат, и какими параметрами он характеризуется?
- Обозначьте современные тенденции миграции капитала в предпринимательской и ссудной форме.
- Как Вы понимаете, чем отличается мировой кредитный и мировой финансовый рынки?
- Какую роль в международной миграции капиталов играет мировой финансовый рынок?
- Понятие контракта международной купли-продажи.
- Виды договоров во ВЭД.
- Признаки и структура внешнеторгового контракта.
- Процедура заключения и исполнения контракта.
- Венская конвенция 1980 г. о договорах международной купли-продажи и ее значение.
- Международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС и его значение для заключения внешнеторговых контрактов.

Задания по практикуму:

1. Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.
- Страхование - 90 у. е.
- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. е.
- Стоимость перевалки н порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

2. Исходные данные: Покупатель в соответствии с базисными условиями EXW-V купил оборудование. Продавец предоставил покупателю готовый к отправке товар непосредственно в своих помещениях (на заводе) и одновременно передал сопутствующие документы.

Указать: За чей счет осуществляется погрузка оборудования на территории завода? Обязанности покупателя. Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях ИНКОТЕРМС в группе Е?

3. Исходные данные:

- Товар - хрустальная люстра.
- Страна-изготовитель - Чехия.
- Цена товара - 880 евро.
- Вес – 10 кг.
- Пункт получения товара - Прага.
- Затраты по доставке товара до границы страны импортера – 120 евро.
- Ставка таможенной пошлины, комбинированная - 10%, 20 евро за кг.
- Акцизный налог - 15% (а).
- Ставка НДС 18%
- Прочие затраты — 20 евро.

Рассчитать оптовую цену на импортный товар при его реализации на внутреннем рынке нашей страны.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию

Ориентировочный объем сообщения: не менее пяти страниц.

Отчетность: подготовленное сообщение.

Метод оценки: пятибалльная, десятибалльная.

Задания на самостоятельную работу студентов по теме 5 «Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности»

Цель задания: формирование навыков оценки эффективности внешнеэкономической деятельности.

Содержание: конспектирование, подготовка письменного сообщения по вопросу «Система показателей экономической эффективности ВЭД», изучение рекомендуемой литературы, выполнение тестовых заданий.

Вопросы:

- Понятие и факторы эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.
- Подходы к оценке эффективности ВЭД.
- Ценовая политика фирмы: понятие и виды.
- Факторы, воздействующие на ценовую политику фирмы.
- Формирование стратегии формирования.
- Система показателей экономической эффективности ВЭД.
- Показатели эффективности экспорта, импорта и внешнеторговой деятельности.
- Сущность и методика оценки конкурентоспособности товара и производителя.
- Характеристика стратегий ценообразования в ВЭД предприятия.
- Определение цены на экспортную продукцию.

Задания по практикуму:

1. Расчет скользящих цен при внешнеторговых операциях. Исходные данные. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара S, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара S:

1) Po = 1000 долларов США – базисная цена единицы товара S (на дату заключения контракта);

2) A = 40% - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара S;

3) B = 45% - доля заработной платы в базисной цене единицы товара S;

4) C = 15% - доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара S;

5) So = 30 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;

6) S1 = 45 долл. США – цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара S;

7) Z0 = 5 долл. США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;

8) Z1= 6 долл. США - дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара S.

2. Английский экспортер джема получает платеж в немецких марках. По какому курсу он обменяет марки на фунты стерлингов, если курсы этих валют к доллару будут такими: GBP/USD 1,6012 и USD/DEM 1,4056.

Задача 12. Найти средневзвешенную стоимость привлеченного капитала.

Источник капитала	Стоимость (% годовых)	Размер (млн. руб.)
Кредит	20	2
Обыкновенные акции	24	6
Облигационный заем	16	4

Задача 13. Кредит используется и погашается равномерно. Определить полный и средний сроки международного кредита на основе приведенных данных:

	Пример 1	Пример 2	Пример 3
Пи	с 1.01.2005 по 1.12.2005	с 1.01.2005 по 31.12.2007	с 1.01.2005 по 31.06.2005
Лп	с 1.01.2006 по 1.12.2007	с 1.01.2008 по 31.12.2009	с 31.06.2005 по 31.12.2006
Пп	с 1.01.2007 по 1.12.2010	с 1.01.2009 по 31.12.2013	с 1.01.2006 по 31.12.2010

3. Международный кредит на сумму 100 тыс. дол. используется и погашается следующим образом:

Использование			Погашение	
Транш	Срок	Сумма	Срок	Сумма
Первый транш	1.01.2002	10 тыс.	1.01.2006	20 тыс.
Второй транш	1.05.2002	20 тыс.	1.01.2007	40 тыс.
Третий транш	1.01.2003	30 тыс.	1.01.2008	40 тыс.
Четвертый транш	1.01.2004	40 тыс.		

Найти полный и средний сроки международного кредита.

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

6.1 Основная литература.

1. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (5-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Шаблова Е.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 503 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52450.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Ткаченко М.Ф. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ткаченко М.Ф., Шатская И.И.— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Троицкий мост, 2016.— 232 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/40879.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

6.2. Дополнительная литература.

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Текст] : учебник / ред. Л. Е. Стровский. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ, 2013.

2. Костин А.А., Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Юрайт, 2013.

3. Маслов М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий [Электронный ресурс]: практикум/ Маслов М.П.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013.— 114 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/44911.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

4. Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Накарякова В.И.— Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2016.— 306 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/50623. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

5. Хрусталев М. А. Анализ международных ситуаций и политическая экспертиза: учебное пособие для вузов / Хрусталев М. А. - Москва : Аспект Пресс, 2017. - 224 с. — Режим доступа : https://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756708608.html - по подписке.

6.3.Нормативные правовые документы.

1. Соглашение стран СНГ от 23.12.1993 г. «Об общих условиях и механизме поддержки развития производственной кооперации предприятий и отраслей государств-участников Содружества Независимых Государств».
2. Соглашение от 20.11.2009 г. «О правилах определения страны происхождения товаров в Содружестве Независимых Государств».
3. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 N 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».
4. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации.
8. Закон Российской Федерации № 5003-1 от 21.05.1993 г. «О таможенном тарифе».
9. Закон Российской Федерации № 5338-1 от 7.07.1993 г. «О международном коммерческом арбитраже».
10. Федеральный закон № 4-ФЗ от 4.01.1999 г. «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
11. Федеральный закон № 63-ФЗ от 14.04.1998 г. (ред. от 08.12.2003 г.) «О мерах по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами».
12. Федеральный закон № 164-ФЗ от 08.12.2003 г. (ред. от 13.07.2015 г.) «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
13. Федеральный закон № 173 от 10.12.2003 г. «О валютном регулировании и валютном контроле».
14. Федеральный закон № 183-ФЗ от 18.07.1999 г. «Об экспортном контроле».
15. Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
16. Федеральный закон № 311-ФЗ от 27.10.2010 г. «О таможенном регулировании в Российской Федерации».
17. Постановление Правительства Российской Федерации № 330 от 15.04.2014 г. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности».
18. Приказ Министерства экономического развития РФ от 25 сентября 2019 г. № 594 "Об утверждении требований к реализации мероприятия по созданию и (или) развитию центров поддержки экспорта, осуществляемого субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации в целях достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федерального проекта "Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства", входящего в состав национального проекта...".

18.2. Интернет-ресурсы, справочные системы.

1 .http://www.consultant.ru/ - сайт информационно-правовой системы «Консультант Плюс». Данный сайт располагает широким набором правовых ресурсов. В разделе «Горячие» документы» представлены новые законы РФ, указы Президента, постановления Правительства и другие нормативные акты, касающиеся важных сторон жизни государства и общества и затрагивающие большинство физических и юридических лиц. Раздел «Кодексы и наиболее востребованные законы» дает возможность прямого доступа

к Конституции Российской Федерации, кодексам, а также законам и другим нормативным актам, действующим на данный момент. В рубрике «Обзоры законодательства» представлены обзоры новых документов федерального законодательства, аналитические обзоры наиболее важных и интересных документов федерального законодательства, судебной практики, информация о документах, находящихся на регистрации в Минюсте России, лента новостей Минфина РФ, обзоры регионального законодательства и многое другое. На странице также представлена необходимая бухгалтеру оперативная информация: бухгалтерские календари, формы первичных документов, налогового учета и отчетности, курсы иностранных валют, процентные ставки, расчетные индикаторы, ставки налогов и других обязательных платежей, адресно-реквизитная, юридическая и иная справочная информация. На форуме сайта возможно обсуждение интересующих вопросов по бухгалтерской тематике. Сайт дает возможность использования интернет-версии системы «Консультант плюс».

2. http://www.askeri.ru/- сайт института профессиональных управляющих Аскери. В 1992 году Олег Аскери стал официальным представителем АССА* в России и СНГ. (АССА = The Association of Chartered Certified Accountants (образована в 1904 г.). Данный сайт располагает широчайшим набором материалов теоретического и практического содержания (задания, задачи, схемы, тесты) по управленческому бухгалтерскому учету и предназначены для решения практических задач управления финансами предприятия. Материалы сайта соединяют в себе всю полноту МСФО с кругом многочисленных практических потребностей сотрудников российский компаний в таких областях как Работа с финансовыми отчетами, Управленческий учет, Управление финансами, Управление предприятием. Материалы сайта содержат сборники задач по МСФО Русский перевод Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), вышедший в издательстве ЗАО «Аскери — АССА», признан и рекомендуется к использованию Центральным Банком России.

Основной отличительной особенностью представленных материалов является взаимосвязь теоретического и практического материалов, огромное внимание уделяется финансовой отчетности как таковой с целью использования ее показателей в оценке управляющими финансовых показателей деятельности организации предприятия, разработки ими стратегии и направленности его деятельности.

3. http://www.abercade.ru/- сайт Интернет-ресурсов для профессиональных финансистов, обозначен как «Финансы в Интернете», содержит большое количество материалов периодики, глоссарий финансиста, глоссарий инвестора, Сайт предназначен для обсуждения профессиональными финансистами вопросов финансовой отчетности, а также получения консультаций по правовым вопросам в части формирования финансовых отчетов организаций.

4. http://www..big.spb.ru/- сайт образованной в 1997 году в составе Ассоциации образована Консультационно-внедренческой фирмы (КВФ) “Бизнес Инжиниринг Групп СПб” (БИГ-СПб), специализирующаяся в области организационного консалтинга и бизнес-инжиниринга, которая приняла активное участие в проекте «7 нот менеджмента». Специалисты «БИГ-Петербург» стали авторами многих публикаций в бестселлере деловой литературы «7 нот менеджмента». В рамках этого проекта с 1997 г. по 1999 г. в Санкт-Петербурге проведено около 20 циклов семинаров-практикумов по вопросам постановки современных методов управления, в которых приняло участие почти 500 менеджеров предприятий города. Помимо этого, консалтинговая группа «БИГ-Петербург» провела серию выездных корпоративных семинаров непосредственно на предприятиях Петербурга и других городов, а также подготовила более 100 публикаций по вопросам управления и реструктуризации предприятий в региональных и центральных СМИ: еженедельники «Экономика и жизнь» (региональное приложение), «Экономика и время», журналы «Промышленный вестник», «Петербургский офис», «READ.ME», «Экспресс электроника», «YES! Новые идеи», «Конкуренция и рынок», «Менеджмент сегодня»,

«Консалтинг», «Персонал-Микс», «Корпоративные системы» и др. На сайте рассматривается круг вопросов, связанный с современными технологиями организации системы управленческого учета, назначением и построением системы бюджетного управления.

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Освоение дисциплины осуществляется в учебной аудитории, соответствующей по вместимости количеству студентов потока или учебной группы. Для успешного освоения дисциплины аудитория оборудована мультимедийным комплексом и экраном для демонстрации слайдовых презентаций и иных форм визуализации учебного материала.

Для демонстрации презентаций студентов на практических занятиях могут использоваться мультимедийные средства, имеющиеся в распоряжении кафедры (проектор, экран, ноутбук).

Перечень информационных технологий, программных продуктов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	
1	Операционная система (MS Windows XP/Vista/7);
2	Пакет офисных программ (MicrosoftOffice или OpenOffice);
3	Антивирусная программа (NOD32, Dr.Web, Kaspersky и др.);
4	Интернет-браузер (Internet Explorer, Opera, Mozilla Firefox, Google Chrome идр.);
5	Различные утилиты (Архиваторы, программы записи компакт-дисков, файловые менеджеры, программы просмотра изображений и др.);
6	• Универсальная интернет-энциклопедия Wikipedia http://ru.wikipedia.org • ЭБС Лань http://e.lanbook.com • ЭБС IPRbooks http://www.iprbookshop.ru • ЭБС Юрайт https://urait.ru/ • Сервис полнотекстового поиска по книгам http://books.google.ru/ • Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU http://elibrary.ru • Федеральный образовательный портал «Российское образование» http://www.edu.ru