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

Московский областной филиал
Факультет экономики и менеджмента
(наименование факультета)
Кафедра экономики и финансов
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНО

Директор филиала
Арсенян А.З.
Электронная подпись

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

ПРОГРАММА БАКАЛАВРИАТА

Экономика и управление организацией
(наименование образовательной программы)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ, реализуемой без применения электронного (онлайн) курса

Б1.В.13 Внешнеэкономическая деятельность
(код и наименование РПД)

по направлению подготовки

38.03.01 Экономика
(код, наименование направления подготовки/специальности)

очная, очно-заочная
формы обучения

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат: 7EA87949AEF3929182CB76EC6B77ADA6
Владелец: Арсенян Арташес Завенович
Действителен: с 03.02.2026 до 29.04.2027

Год набора – 2023

Красногорск, 2022

Автор-составитель:
к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов Евдокимов С. Ю.

Заведующий кафедрой:
к.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики и финансов Головецкий Н.Я.

Рабочая программа дисциплины Б1.В.13 «Внешнеэкономическая деятельность» рассмотрена и одобрена на заседании кафедры экономики и финансов

Протокол от «01» августа 2022 г. № 08 (с изменениями Протокол от 15.04.2026г №8)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения программы....4
2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО....4
3. Содержание и структура дисциплины....5
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине....7
5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине....16
6. Методические материалы для освоения дисциплины....34
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет....38
7.1. Основная литература....38
7.2. Дополнительная литература....39
7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация....39
7.4. Интернет-ресурсы....40
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы....40

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

1.1. Дисциплина Б1.В.13 «Внешнеэкономическая деятельность» обеспечивает овладение следующими компетенциями:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код компонента компетенции	Наименование компонента компетенции
УК ОС-9	Способен использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	УК ОС-9.1	Приводит экономическое обоснование принимаемых решений в различных сферах деятельности

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

ОТФ/ТФ/трудовые /профессиональные действия [1]/ Задачи профессиональной деятельности [2]	Код компонента компетенции	Результаты обучения
	УК ОС-9.1	на уровне знаний: - знания особенностей государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ.
		на уровне умений: - умение в области оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия
		на уровне навыков: -проведения оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия

В ходе изучения дисциплины продолжается формирование компетенции УК ОС-9 – способен использовать основы экономических знаний для принятия экономически обоснованных решений в различных сферах деятельности

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Общий объем дисциплины Б1.В.13 «Внешнеэкономическая деятельность» составляет 4 ЗЕТ, 144 академических часа (или 108 астрономических часов).

На контактную работу отводится:

– по очной форме обучения – 48 ак. ч. (36 астр. ч), в т.ч. 24 ак. ч (18 астр. ч.) – лекции, 24 ак. ч (18 астр. ч.) – практические занятия;

– по очно-заочной форме обучения – 24 ак. ч (18 астр. ч.), из них 12 ак. ч (9 астр. ч.) – лекции, 12 ак. ч (9 астр. ч.) – практические занятия.

На самостоятельную работу обучающихся отводится:

– по очной форме обучения – 92 ак. ч. (69 астр. ч);

– по очно-заочной форме обучения – 116 ак. ч (87 астр. ч.).

[1] http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201903260042, http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201504140018

[2] Приказ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации от 29.03.2021 N 0130-37 «Об утверждении образовательных стандартов Академии по направлениям подготовки 38.03.01 Экономика и 38.04.01 Экономика»

Дисциплина Б1.В.13 «Внешнеэкономическая деятельность» относится к вариативной части цикла дисциплин по выбору, изучается на 3 курсе в 5 семестре студентами очной формы обучения, на 3 курсе в 6 семестре студентами очно-заочной формы обучения.

Освоение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» опирается на минимально необходимый объем теоретических знаний в области микроэкономики и истории.

Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность» реализуется после изучения следующих дисциплин: Макроэкономика, Экономика организации, Финансовый анализ.

Форма промежуточной аттестации по дисциплине – зачет с оценкой.

3. Содержание и структура дисциплины

3.1. Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости[4], промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СРО	
			Л/ ДОТ	ЛР/ ДОТ	ПЗ/ ДОТ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ	16	2	0	2	0	12	Опрос, дискуссия
Тема 2	Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	28	6	0	6	0	16	Опрос, дискуссия, практическое задание
Тема 3	Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия	32	8	0	8	0	16	Опрос, дискуссия, практическое задание, контрольная работа
Тема 4	Внешнеторговые операции и типы сделок	34	4	0	4	0	26	Опрос, дискуссия, практическое задание
Тема 5	Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности	30	4	0	4	0	22	Опрос, дискуссия, практическое задание, контрольная работа
Промежуточная аттестация		4	0	0	0	4	0	Зачет с оценкой
Всего:		**144**	**24**	**0**	**24**	**4**	**92**	
Очно-заочная форма обучения								
Тема 1	Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ	16	1	0	1	0	14	Опрос, дискуссия, практическое задание
Тема 2	Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	24	3	0	3	0	18	Опрос, дискуссия, практическое задание
Тема 3	Организация управления внешнеэкономической	32	4	0	4	0	24	Опрос, дискуссия, практическое

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Объем дисциплины, час.						Форма текущего контроля успеваемости[4], промежуточной аттестации
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СРО	
			Л/ ДОТ	ЛР/ ДОТ	ПЗ/ ДОТ	КСР		
Очная форма обучения								
	деятельностью предприятия							задание, контрольная работа
Тема 4	Внешнеторговые операции и типы сделок	34	2	0	2	0	30	Опрос, дискуссия, практическое задание
Тема 5	Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности	34	2	0	2	0	30	Опрос, дискуссия, практическое задание, контрольная работа
Промежуточная аттестация		4	0	0	0	4	0	Зачет с оценкой
Всего:		**144**	**12**	**0**	**12**	**4**	**116**	

3.2. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	Механизм государственного регулирования внешнеэкономической 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 деятельности предприятия	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 внешнеторговой фирмы. Сущность и методические основы планирования ВЭД предприятия. Внешнеэкономическая стратегия предприятия. Информационное обеспечение сферы ВЭД.
Тема 3	Организация управления внешнеэкономической деятельностью 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 предприятия. Поиск иностранного контрагента. Переговорный процесс

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
		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 деятельности	Понятие и факторы эффективности внешнеторговой деятельности 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

4.1. В ходе реализации дисциплины Б1.В.13 «Внешнеэкономическая деятельность» используются следующие **методы текущего контроля успеваемости** обучающихся:

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 1. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, дискуссия При проведении занятий семинарского типа: вопросы
Тема 2. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, дискуссия При проведении занятий семинарского типа: опрос, практическое задание
Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, дискуссия При проведении занятий семинарского типа: опрос, практическое задание
Тема 4. Внешнеторговые операции и типы сделок	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, дискуссия При проведении занятий семинарского типа: опрос, практическое задание

Тема	Методы текущего контроля успеваемости
Тема 5. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности	При проведении занятий лекционного типа: наблюдение, дискуссия При проведении занятий семинарского типа: опрос, практическое задание

4.2. **Типовые материалы текущего контроля успеваемости** обучающихся

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 профессиональный уровень, глубокое и всестороннее знание предмета, целостное представление о системе знания, владеет методологией теоретических и экспериментальных исследований в области организации маркетинговых исследований, компетентно определяет их значение для обеспечения деятельности экономической сферы общества, аргументировано и логично излагает материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных экономических явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью.

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

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

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

Тема 1. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ

Вопросы для дискуссии и опроса:

– 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.

Тема 2. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия

Вопросы для дискуссии и опроса:

– 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.

Ситуационные задания

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 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 18890 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.

Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
		1	2	3	4
Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000000				
Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000000				
Доля погашения, %		25	25	25	25
Сумма погашения кредита, у.е.		250000	250000	250000	250000
Задолженность по оплате в течение		1 000000	750000	500000	250000

Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
		1	2	3	4
периода, у.е.					
Процент за кредит, у.е.		10000	15000	15000	10000
Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260000	265000	265000	260000
Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия

Вопросы для дискуссии и опроса:

– 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.

Контрольные задания

Вариант 1

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?

3) Найти средневзвешенную стоимость привлеченного капитала.

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

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) 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 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

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.

Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
		1	2	3	4
Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
Доля погашения, %		25	25	25	25
Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000
Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
Сумма поступлений на счет		260 000	265 000	265 000	260 000

Показатели	Оплата наличными	Периоды оплаты за поставленный товар			
		1	2	3	4
продавца, у.е.					
Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

Тема 4. Внешнеторговые операции и типы сделок.

Вопросы для дискуссии и опроса:

– 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.

Ситуационные задания

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.

Тема 5 Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности

Вопросы для дискуссии и опроса:

– 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.

Контрольные задания

Вариант 1

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- А - 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
Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

Вариант 2

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:

– выполнение экспортных обязательств по стоимости;

– выполнение экспортных обязательств по физическому объему;

– 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.

<u>Вопросы и задания для самостоятельной подготовки к занятиям лекционного и практического (семинарского) типов:</u>

Тема 1. Механизм государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ

– Организационные формы государственной поддержки экспортной деятельности фирм.

– Система экспортного контроля.

– Роль тарифно-таможенной системы и системы нетарифных барьеров.

– Квотирование и лицензирование экспорта-импорта. Экспортные пошлины. Импортный таможенный тариф.

– Таможенная стоимость товара. Товарная номенклатура.

– Налоговое регулирование экспорта и импорта. Ввозные и вывозные пошлины.

– Свободные экономические зоны: понятие, цели создания, типы свободных экономических зон.

– Система льгот участникам внешнеэкономической деятельности.

– Проблемы создания свободных экономических зон в России.

Тема 2. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия

– Совместные предприятия.

– Способы и формы создания предприятий с иностранными инвестициями.

– Регистрация и механизм хозяйствования предприятий с иностранным

капиталом.

– Предприятия с иностранными инвестициями: механизм хозяйствования и гарантии защиты.

Тема 3. Организация управления внешнеэкономической деятельностью предприятия

Ситуационные задания

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
Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
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:

– выполнение экспортных обязательств по стоимости;

– выполнение экспортных обязательств по физическому объему;

– 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- А - 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.

Тема 4. Внешнеторговые операции и типы сделок

– Валютное регулирование внешнеторговых операций.

– Проблемы конвертируемости и курса рубля.

– Валютные операции и их механизм.

– Современная система кредитования внешнеэкономической деятельности.

– Схема расчетов по аккредитиву.

– Схема расчетов по инкассо.

– Вексельная форма расчетов. Вексельный кредит.

– Содержание страхового полиса.

Тема 5. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности

Ситуационные задания

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:

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

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

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

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

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

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

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

– 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.

3) Найти средневзвешенную стоимость привлеченного капитала.

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

4) 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

5) 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.

5. Оценочные материалы промежуточной аттестации по дисциплине

Промежуточная аттестация проводится по дисциплине Б1.В.13 «Внешнеэкономическая деятельность» – зачет с оценкой.

Промежуточная аттестация проводится в форме устного ответа на вопросы к зачету и/или тестирования и выполнения практических заданий с применением следующих методов (средств):

– для проверки знаний – вопросы;
– для проверки умений – тесты;
– для проверки навыков – практико-ориентированные задания.

5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Индикатор оценивания	Критерий оценивания
УК ОС-9.1	Способен проводить экономическое обоснование принимаемых решений в различных сферах деятельности	«ОТЛИЧНО» – обучаемый показывает высокий интеллектуальный и профессиональный уровень, глубокое и всестороннее знание предмета, целостное представление о системе знания, владеет методологией теоретических и экспериментальных исследований в области организации маркетинговых исследований, компетентно определяет их значение для обеспечения деятельности экономической сферы общества, аргументировано и логично излагает материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных экономических явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью. «ХОРОШО» – обучаемый показывает свой интеллектуальный и профессиональный уровень, твердо знает предмет учебной дисциплины, имеет общее представление о системе знания, о методологии теоретических и экспериментальных исследований в области маркетинговых исследований, логично излагает изученный материал, умеет применять теоретические знания для анализа современных экономических явлений и процессов, связывать его результаты с предстоящей профессиональной деятельностью. «УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» – обучаемый показывает свой профессиональный уровень, в основном знает предмет учебной дисциплины, имеет определенное представление о ее теоретических областях, об актуальных проблемах маркетинговых исследований, фрагментарно излагает изученный материал и ситуативно увязывает с предстоящей профессиональной деятельностью. «НЕУДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНО» – степень освоения учебной дисциплины обучаемым не соответствует критериям, предъявляемым к оценке «удовлетворительно».

Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к зачету с оценкой по дисциплине

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.

11. Международные перевозки, их роль в международной торговле.

12. Базисные условия поставок товаров.

13. Международные коммерческие термины.

14. Виды международных контрактов, их содержание.

15. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.

16. Структура и содержание контрактов подряда. Структура и содержание контрактов аренды.

17. Контракты при встречной торговле: структура и содержание.

18. Роль и виды посредников в организации внешней торговли.

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

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

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

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

23. Биржевая торговля: значение и виды бирж.

24. Виды биржевых сделок и операций.

25. Вознаграждение посредников.

26. Аукционная торговля.

27. Международные торги.

28. Организация международных расчетов.

29. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.

30. Валютные риски в международной торговле.

31. Формы международных расчетов.

32. Страхование внешнеторговой операции: значение, условия и виды страхования.

33. Базисные условия поставок и страхование грузов.

34. Основные формы и разновидности кредита в международной торговле.

35. Основные условия международных кредитов.

36. Лизинг как форма финансирования в международной торговле.

37. Лизинг: участники сделки, разновидности лизинга, расчеты по лизингу.

38. Современные тенденции во внешнеэкономической политике промышленно развитых стран.

39. Основные инструменты внешнеэкономической политики государства.

40. Формы стимулирования экспорта.

Тест по дисциплине

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.

21. Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических

сделок при помощи:

А) валютных оговорок;

Б) страхового полиса;

В) гарантий;

Г) подвижной валюты.

22. Квоты – это:

А) налоги;

Б**) лимиты;**

В) запреты;

Г) тарифы.

23. 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.

24. 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.

25. Субъектами посреднической деятельности могут быть:

А) частные лица, специализированные фирмы;

Б) смешанные предприятия;

В) государственные предприятия;

Г) все перечисленные.

26. 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).

27. 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.

28. 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.

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

А) джобберы;

Б) консигнаторы;

В) брокеры;

Г) дилеры.

30. Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного

партнера:

А) репутация;

Б) кредитоспособность;

В) конкурентоспособность;

Г) платежеспособность.

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

А) повреждение лакокрасочного покрытия;

Б) изменение температурного режима;

В) конфискации;

Г) повреждение узла.

32. 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.**

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

А) каталоги;

Б) фирменные справочники;

В) публикации;

Г) проспекты.

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

А) соответствие описанию;

Б) соответствие национальному стандарту;

В) высший сорт;

Г) соответствие мировым стандартам.

35. 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.

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

А) спецификации;

Б**) образцу;**

В) техническим условиям;

Г) предварительному осмотру.

37. 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.

38. 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.

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

А) контрольной точки;

Б) внедрения;

В) реализации;

Г) снятия сливок.

40. 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.

41. 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.

42. Конкуренция по М. Портеру не связана с:

А) соперничеством поставщиков;

Б**) соперничеством посредников;**

В) угрозой появления нового конкурента;

Г) замещением товарами-заменителями.

43. Конкурентоспособность предприятия основана на:

А) методах экономической деятельности;

Б**) конкурентоспособности товаров;**

В) рекламном имидже;

Г) технологии производства продукции.

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

А) качество товаров;

Б) насыщенность товарами;

В) монополизм;

Г) торговые барьеры.

45. Метод, неиспользуемый при оценке конкурентоспособности предприятия:

А) по сравнительным преимуществам;

Б Б**) по теории равновесия фирмы и отрасли;**

В) матричный;

Г) маржинальный.

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

А) товарного рынка;

Б**) технологии производства;**

В) характеристик товара;

Г) товарного ассортимента.

47. 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.

48. При организации контроля за поступлением валютной выручки учетная карточка

экспортируемых товаров создается на этапе:

А) окончательный контроль;

Б) синтетического;

В) предварительного контроля;

Г) информационно-аналитического контроля.

49. 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.

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

А) оборудование;

Б) насыпные грузы;

В) продукты питания;

Г) автотехнику.

51. 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.

52. Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

А) вычитания стоимости;

Б) резервный;

В) умножения стоимости;

Г) сложения стоимости.

53. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

А) экспорта;

В) сумм уплаты пошлин;

Б) курса национальной валюты;

Г) объемов импорта.

54. 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.

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

А) этических нормах страхования;

Б) нормативных источниках;

В) статистике страхования;

Г) сроках действия страхования.

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

А) таможенного органа;

Б**) предприятия, участника ВЭД;**

В) таможенной границы;

Г) транспортного предприятия.

57. Документ, носящий разрешительный характер:

А) учетная карточка;
Б) спецификация;
В) коносамент;
Г) таможенный приходный ордер.
58. Лицо, которое не может перемещать товары через таможенную границу:
А) собственник товара;
Б) покупатель товара;
В) таможенный брокер;
Г) судебный исполнитель.
59. 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.
60. К дополнительным условиям контракта относится:
А) качество товара;
Б) условия платежа;
В) количество и сроки поставки;
Г) наименование сделки.
61 Вид цены контракта, не подлежащей изменению:
А) публикуемая;
Б) скользящая;
В) подвижная;
Г) твердая.
62. При заключении внешнеторгового контракта не применяются цены:
А) прейскурантные;
Б) расчетные;
В) плановые;
Г) биржевые.
63. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:
А) конвертируемости;
Б**) повышению;**
В) неизменности;
Г) снижению.
64. Страхование цены контракта от колебания валютных курсов достигается посредством:
А) валютного счета;
Б) сроков платежа;
В) валютной оговорки;
Г) верный ответ В) и В).
65. Цена, исчисленная в момент исполнения контракта с учетом издержек производства:
А) периодически твердая;
Б) подвижная;
В) скользящая;
Г) фиксированная.
66. Отгрузочная маркировка определяется:
А) импортерами;
Б) перевозчиками;
В) палатами мер и весов;
Г) кладовщиками.

67. 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.

68. Упрощенная маркировка применятся в отношении груза:

А) разрозненного генерального;

Б) иного;

В) полного;

Г) сгруппированного.

69. Маркировка не производится на:

А) документах;

Б) пломбе;

В) на упаковке;

Г) на грузе.

70. Подлинность штрих-кода можно определить посредством:

А) количества используемых цифр;

Б) размера штрихов;

В) контрольной цифры;

Г) качества изображения.

71. Контрейлер – это перевозка:

А) водная;

Б) специальная;

В) смешанная;

Г) контейнерная.

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

А) водный;

Б) железнодорожный;

В) автомобильный;

Г) воздушный.

73. Транспортные затраты определяют издержки:

А) транзакционные;

Б) производства;

В) управленческие;

Г) обращения.

74. Договор перевозки на трамповых морских линиях:

А) чартер;

Б) штурманская расписка;

В) коносамент;

Г) накладная.

75. 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.

Варианты практико-ориентированные заданий по дисциплине

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.

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

Задача 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.

Задача 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
Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
Доля погашения, %		25	25	25	25
Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000
Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260 000	265 000	265 000	260 000
Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

Задача 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.

Таблица. Данные для расчета эффективности импортируемого товара.

Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

Задача 5. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям Исходные данные. Приведены в таблице.

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

Задача 6. 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.

Задача 7. 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.

Задача 8. 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?

Задача 9. 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.

Задача 10. 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.

Задача 11. 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

Задача 14. 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.

Задача 15. 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.

Задача 16. В банке установлены котировки: USD/RUR 26,14/26,22 и EUR/RUR 34,55/34,70. Найти кросс-курс USD/EUR.

Задача 17. 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.

Задача 18. 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.

Задача 19. 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

Задача 20. 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.

Задача 21. 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
Полные затраты (включая реализацию), руб.	4 000 000				
Стоимость контракта при оплате наличными, руб.	1 000 000				
Доля погашения, %		25	25	25	25
Сумма погашения кредита, у.е.		250 000	250 000	250 000	250 000
Задолженность по оплате в течение периода, у.е.		1 000 000	750 000	500 000	250 000
Процент за кредит, у.е.		10 000	15 000	15 000	10 000
Сумма поступлений на счет продавца, у.е.		260 000	265 000	265 000	260 000
Курс валюты, руб./ у.е.	6,00	6,00	6,00	6,01	6,01

Задача 22. 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.

Задача 23. 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.

Задача 24. 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.

Таблица. Данные для расчета эффективности импортируемого товара

Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
Цена оборудования (контрактная цена)	20 000 у.е.	100 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000 у.е.	10 000 руб.
Срок службы оборудования	8 лет	5 лет
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
Курс валюты, руб./ у.е.	5	-

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.

Задача 25. Анализ выполнения обязательств по экспортным операциям Исходные данные. Приведены в таблице.

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

Шкала оценивания

Шкала оценивания ответов на устном зачете с оценкой 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	Систематизированные, глубокие и полные Выраженная способность самостоятельно и творчески решать научные и

Уровни сформированности компетенции	Отметка в баллах	Показатели оценивания	Критерии оценивания
			профессиональные задачи в нестандартной ситуации
		Личностные качества	Ярко выражены
	(5)	Знания по всем вопросам темы	Систематизированные, глубокие и полные
		Профессиональные умения	Способность самостоятельно и творчески решать научные и профессиональные задачи в нестандартной ситуации в рамках программы темы
		Личностные качества	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	Достаточный объем знаний в рамках обязательного уровня

Уровни сформированности компетенции	Отметка в баллах	Показатели оценивания	Критерии оценивания
		стандарта Профессиональные умения	по теме 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 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%

6. Методические материалы для освоения дисциплины

Для освоения обучающимися дисциплины и достижения запланированных результатов обучения, учебным планом предусмотрены занятия семинарского типа, самостоятельная работа, подготовка и защита электронных презентаций, по выполнению которых и даются рекомендации.

Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у студентов стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины. Специфика обучения в вузе, в отличие от обучения в школе состоит в том, что в вузе решающее значение приобретает самостоятельная работа как одна из форм организации учебно-воспитательного процесса.

Внутренняя установка студента на самостоятельную работу делает его учебную и научную деятельность целеустремленным, активным и творческим процессом, насыщенным личностным смыслом обязательных достижений.

Студент, пользуясь программой, основной и дополнительной литературой, сам организует процесс познания. В этой ситуации преподаватель лишь опосредованно управляет его деятельностью. Самостоятельная работа способствует сознательному усвоению, углублению и расширению теоретических знаний; формируются необходимые профессиональные умения и навыки и совершенствуются имеющиеся; происходит более глубокое осмысление методов научного познания конкретной науки, овладение необходимыми умениями творческого познания.

Основными формами самостоятельной работы являются:

- конспектирование лекций и прочитанного источника;
- проработка материалов прослушанной лекции;
-самостоятельное изучение программных вопросов, указанных преподавателем на лекциях и выполнение домашних заданий;
- формулирование тезисов; -
составление аннотаций и написание рецензий;
- обзор и обобщение литературы по интересующему вопросу;
- изучение научной литературы;
- подготовка к семинарским занятиям, зачетам и экзаменам;
- подготовка и защита реферата, электронных презентаций.

С целью контроля и подготовки студентов к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки:

– правильность ответа по содержанию задания (учитывается количество и характер ошибок при ответе);

– полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);

– сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);

– логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);

– рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);

– своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);

– использование дополнительного материала (обязательное условие);

– рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных

особенностей студентов).

Оценка «5» ставится, если студент:

1) полно и аргументированно отвечает по содержанию задания;

2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные;

3) излагает материал последовательно и правильно.

Оценка «4» ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.

Оценка «3» ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении поня- тий или формулировке правил;

2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;

3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

Оценка «2» ставится, если студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

Зачет с оценкой служит для оценки работы студента в течение всего срока обучения и призван выявить уровень, прочность и систематичность полученных им теоретических и практических знаний, приобретения навыков самостоятельной работы, развития творческого мышления, умение синтезировать полученные знания и применять их в решении практических задач.

Оценка определяется следующими тремя составляющими:

– результатами ответа на вопрос;
– результатами решения тестового задания;
– результатами ответов на дополнительные вопросы.

При этом учитывается текущая успеваемость, посещаемость занятий и выполнение заданий на самостоятельную работу.

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).

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература

1) Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под ред. Е. Ф. Прокушева. – 10-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 456 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13246-4.

2) Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1 : учебник для вузов / В. В. Покровская. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт,

2020. – 376 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-02065-6.

7.2. Дополнительная литература

1) Стровский, Л. Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Л. Е. Стровский, С. К. Казанцев, А. Б. Неткачев [и др.] ; под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити-Дана, 2018. – 543 с. – ISBN 978-5-238-01772-3.

7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация

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...».

7.4. Интернет-ресурсы

1) http://ek-lit.agava.ru/books.htm Библиотека экономической и деловой литературы
2) www.edu.ru/db/portal/sites/portal_page.html Российское образование. Федеральный портал
3) http://rsl.ru/ Российская государственная библиотека
4) http ://www.ban.ru/ Библиотека РАН
5) http://www.lib.msu.su/ Научная библиотека МГУ
6) http://hse.ru/ Высшая школа экономики
7) http: //economicus.ru/ Проект института «Экономическая школа»
8) http://www.ecsocman.edu.ru/ Федеральный образовательный портал - Экономика, Социология, Менеджмент
9) http ://econom.nsc.ru/jep/ Виртуальная экономическая библиотека
10) http://www.akdi.ru/ Интернет-сервер «АКДИ Экономика и жизнь»
11) http://www.expert.ru/ Журнал «Эксперт»
12) http://www.informika.ru/ Образовательный портал «Информика»
13) http://glossary.ru/ Служба тематических толковых словарей
14) http://education.iet.ru/ резервы института экономики переходного периода
15) http://finansy.ru/ Публикации по экономике и финансам
16) www.economictheory.narod.ru Экономическая теория on – line. Сайт посвящён новым проблемам экономической теории.

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

Учебные аудитории, предназначенные для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации оборудованы:

– специализированной мебелью (аудиторные столы и стулья);

– техническими средствами обучения (мультимедийный проектор; персональный компьютер (ноутбук) с программным обеспечением;

– экраном для демонстрации презентаций и фильмов;

– учебной доской (маркерной).

Учебные аудитории, предназначенные для самостоятельной работы, оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и использования электронно-библиотечных и информационно-справочных систем, а также с обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду (сайт) Красногорского филиала РАНХиГС.

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 (Microsoft Office или Open Office);

Перечень информационных технологий, программных продуктов, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	
3	Антивирусная программа (NOD32, Dr. Web, Kaspersky и др.);
4	Интернет-браузер (Internet Explorer, Opera, Mozilla Firefox, Google Chrome и др.);
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