

Балаковский инженерно-технологический институт – филиал  
федерального государственного автономного образовательного учреждения  
высшего образования  
«Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ»

Факультет атомной энергетики и технологий  
Кафедра «Экономика, организация и управление на предприятиях»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности  
предприятия»

**Направления подготовки/специальность**  
«38.03.01 Экономика»

**Основная профессиональная образовательная программа**  
«Экономика предприятий и организаций»

**Квалификация выпускника**  
Бакалавр

**Форма обучения**  
очная

### Цель освоения дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности предприятия» в соответствии с общими целями ООП ВО и требованиями профессиональных стандартов является формирование у студентов теоретических знаний о формах, процедурах, методах и условиях организации и управления внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов РФ.

### Место дисциплины в структуре ООПВО

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями Образовательного стандарта высшего образования, самостоятельно устанавливаемого НИЯУ МИФИ по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика» и учитывает требования Профессионального стандарта «08.002.Бухгалтер».

Программа дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности предприятия» логически связана с учебными дисциплинами «Микроэкономика», «Макроэкономика», «Правоведение», «Мировая экономика и международные экономические отношения», «Организация предпринимательства», «Экономика предприятия» и обусловлена необходимостью изыскания резервов развития предприятий в современных условиях сложной, нестабильной и изменчивой конъюнктуры национального и мировых рынков, ужесточения конкуренции, и вместе с тем, в условиях появления новых рыночных возможностей (ниш), связанных с изменением структуры спроса, необходимостью развития отдельных отраслей экономики, инновационных технологий и новых рынков, что дает возможности для формирования новых направлений развития бизнеса, роста национального дохода, занятости, потребления и инвестиций через действие мультипликатора внешней торговли.

Условием, обеспечивающим успешное освоение дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности предприятия», является владение студентами культурой мышления, способностью к анализу и обобщению информации, постановке цели и выбору путей её достижения; умение использовать международные нормативно-правовые документы в своей деятельности; владение математическими, статистическими и количественными методами решения типовых организационно-управленческих задач.

В свою очередь, изучение дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности предприятия» позволит глубже понять многообразие экономических процессов в современном мире, современные механизмы осуществления хозяйственной деятельности, уяснить специфику её организации и управления в области ВЭД, получить знания и умения выбора и оптимизации внешнеэкономических операций.

### Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В процессе освоения данной дисциплины у студента формируются следующие компетенции: профессиональные

Задача ПД	Объект или область знания	Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Основание (ПС, анализ опыта)	Код и наименование ОТФ (ТФ)
участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ	ресурсы предприятия (организации)	ПК-3 Способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта, используя для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии	З-ПК-3 Знать основные методы и приемы организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта, используя для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии У-ПК-3 Уметь организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта, используя для решения коммуникативных задач современные	Профессиональный стандарт «08.036. Специалист по работе с инвестиционными проектами»	А/01.6. Разработка инвестиционного проекта

			технические средства и информационные технологии В-ПК-3 Владеть навыками организации деятельности малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта, используя для решения коммуникативных задач современные технические средства и информационные технологии		
подготовка исходных данных и проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы	затраты и результаты деятельности предприятия (организации)	ПК-10 Способен собрать, проанализировать исходные данные и рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	З-ПК-10 Знать методы сбора, анализа исходных данных и алгоритмы расчета на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов У-ПК-10 Уметь собирать, анализировать исходные данные и рассчитать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономических и социально-экономических показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов В-ПК-10 Владеть навыками сбора, анализа исходных данных и расчета на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	Профессиональный стандарт «08.002. Бухгалтер»	В/01.6. Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности
подготовка исходных данных и проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на ос-	затраты и результаты деятельности предприятия (организации)	ПК-11Способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в	З-ПК-11 Знать методы расчета, необходимые для составления экономических разделов планов, их обоснования и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами У-ПК-11 Уметь выполнять необходимые для составления экономических разде-	Профессиональный стандарт «08.002. Бухгалтер»	В/04.6. Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными

новые типовые методик с учетом действующей нормативно-правовой базы		организации стандартами	лов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами В-ПК-11 Владеть навыками выполнения расчетов, необходимых для составления экономических разделов планов, обоснования расчетов и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами		потоками
участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ	ресурсы предприятия (организации)	ПК-13.2 Способен к формированию управленческих решений на основе разработанных для них целевых показателей	З-ПК-13.2 Знать предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для решения задач бизнес-анализа У-ПК-13.2 Уметь анализировать внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность организации В-ПК-13.2 Владеть навыками выявления, сбора и исследования информации в целях решения задач бизнес-анализа для формирования управленческих решений	Профессиональный стандарт «08.037. Бизнес-аналитик»	Д. Обоснование решений

#### Задачи воспитания, реализуемые в рамках освоения дисциплины

Направление/цели	Создание условий, обеспечивающих	Использование воспитательного потенциала учебной дисциплины	Вовлечение в разноплановую внеучебную деятельность
<b>Профессиональный модуль</b>			
<b>Профессиональное воспитание</b>	- формирование ответственности за профессиональный выбор, профессиональное развитие и профессиональные решения <b>(В18)</b>	Использование воспитательного потенциала дисциплин профессионального модуля для формирования у студентов ответственности за свое профессиональное развитие посредством выбора студентами индивидуальных образовательных траекторий, организации системы общения между всеми участниками образовательного процесса, в том числе с использованием новых информационных технологий.	1. Организация научно-практических конференций, круглых столов, встреч с ведущими специалистами предприятий экономического сектора города по вопросам технологического лидерства России. 2. Участие в подготовке публикаций в высокорейтинговых рецензируемых научных изданиях
<b>Профессиональное воспитание</b>	- формирование творческого инженерного мышления, навыков органи-	1. Использование воспитательного потенциала дисциплин профессионального модуля для развития навыков коммуникации, командной работы и лидерства, творческого инже-	1. Организация научного подхода и чувства «Все в одной команде» через участие студентов в проведении круглых столов и се-

	зации коллективной проектной деятельности (B22)	<p>нерного мышления, стремления следовать в профессиональной деятельности нормам поведения, обеспечивающим нравственный характер трудовой деятельности и неслужебного поведения, ответственности за принятые решения через подготовку групповых курсовых работ и практических заданий, решение кейсов, прохождение практик и подготовку ВКР.</p> <p>2.Использование воспитательного потенциала дисциплин профессионального модуля для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- формирования производственного коллективизма в ходе совместного решения как модельных, так и практических задач, а также путем подкрепление рационально-технологических навыков взаимодействия в проектной деятельности эмоциональным эффектом успешного взаимодействия, ощущением роста общей эффективности при распределении проектных задач в соответствии с сильными компетентностными и эмоциональными свойствами членов проектной группы.</li> </ul>	<p>минаров.</p> <p>2.Формирование вертикальных связей и формальных правил жизни при проведении студенческих конкурсов</p>
--	---	--	---

### Структура и содержание учебной дисциплины

Дисциплина преподается студентам в 6-ом семестре. Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144ак. часа.

### Календарный план

№ Р а з д е л а	№ Т е м ы	Наименование раздела (темы) дисциплины	Виды учебной деятельности (в часах)					Аттестация раздела (форма *)	Максимальный балл за раздел **
			Всего	Лекции	Лабораторные	Практические	СРС/КРС		
1	1-5	Внешнеэкономическая политика и средства ее осуществления. Формы и методы международной торговли	46/8	5/3		10/5	31	T1	20
2	6-9	Международный контракт: подготовка заключение и исполнение	41/7	5/3		12/4	24	T2	15
3	10-15	Организационно - правовое регулирование ВЭД. Деловой этикет на международном рынке	57/5	6/2		10/3	41	T3	15
Вид промежуточной аттестации			144/20	16/8		32/12	96	Э	50

\* - сокращенное наименование формы контроля

\*\* - сумма максимальных баллов должна быть равна 100 за семестр, включая зачет и (или) экзамен

Сокращенное наименование форм текущего контроля и аттестации разделов:

Обозначение	Полное наименование
Т	Тестирование
Э	Экзамен

### Содержание лекционного курса

Темы лекции. Вопросы, отрабатываемые на лекции	Всего часов	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3
<b>Лекция 1. Внешнеэкономическая политика и средства ее осуществления</b> 1. Сущность внешнеэкономической политики. 2. Понятие внешнеэкономических связей и внешнеэкономической деятельности. 3. Государственное регулирование ВЭД. 4. Государственное управление ВЭД. в РФ. 5. Организации, содействующие развитию ВЭД. 6. Законодательство, регламентирующее ВЭД в РФ.	1/1	1-3
<b>Лекция 2. Современные формы международной торговли</b> 1. Внешнеторговые операции: понятие, сущность виды. 2. Торговля готовой продукцией, изделиями в разобранном виде, комплектным оборудованием. 3. Формы торговли комплектным оборудованием. Строительство объектов «под ключ». 4. Торговля сырьевыми товарами, продовольственными и товарами широкого потребления. 5. Биржевая торговля. Аукционы и торги	1	1-3
<b>Лекция 3. Интеллектуальная собственность. Торговля технологиями</b> Понятие и значение интеллектуальной собственности. Формы передачи технологий. Подготовка и подписание лицензионного договора.	1/1	1-3
<b>Лекция 4. Операции по торговле инжиниринговыми услугами</b> 1. Сущность, значение и особенности международного обмена инженерно-техническими услугами. 2. Организация международной торговли инжиниринговыми услугами и установление контрактных цен на них. 3. Факторы конкурентоспособности инжиниринговых компаний	1/1	1-3
<b>Лекция 5. Современные методы международной торговли</b> 1. Встречные операции. 2. Франчайзинг. 3. Арендные операции	1	1-3
<b>Лекция 6. Внешний рынок и фирма. Подготовка и заключение контракта</b> 1. Разработка и реализация мероприятий по выходу на внешний рынок. Способы поиска партнера. 2. Коммерческая работа на внешнем рынке: деловые переговоры, деловая переписка, составление внешнеторгового контракта	2/1	1-3
<b>Лекция 7. Правовое регулирование договора международной купли-продажи</b> 1. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи: Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров; Инкотермс – сборник толкований торговых обычаев; ВТО-организация и кодекс правовых норм; Гражданский кодекс РФ.	1/1	1-3



управление, поставку оборудования, маркетинг). Подготовка и подписание лицензионного договора (предмет контракта, цена лицензии: роялти, паушальный платёж; срок действия лицензии; техническая документация; условия конфиденциальности; гарантия и ответственность; разрешение споров).		
<b>Тема 4. Операции по торговле инженерно-техническими услугами</b> Организация международной торговли инжиниринговыми услугами и установление контрактных цен на них. Особенности инжиниринговых сделок.	2/1	1-3
<b>Тема 5. Современные методы международной торговли.</b> Сущность и понятие встречной торговли. Виды встречной торговли: бартерные сделки; встречные закупки; компенсационные операции. Сущность и виды франчайзинга: производственный, торговый, лицензионный (деловой). Преимущества и недостатки франчайзинга в международной торговле. Сущность, понятие и виды аренды: хайрин, рентинг, лизинг. Преимущества и недостатки лизинга во ВЭД. Экономические мотивы применения лизинга по сравнению с закупкой по кредиту.	2/1	1-3
<b>Тема 6. Внешний рынок и фирма. Подготовка и заключение контракта.</b> Подготовка и заключение международного контракта. Выход на внешний рынок. Оценка рыночной ситуации в случае экспорта. Оценка рыночной ситуации в случае импорта. Способы поиска партнера. Деловая переписка. Структура делового письма. Деловые переговоры. Заключение контракта: оферта, акцепт.	2/1	1-3
<b>Тема 7: Правовое регулирование международных договоров купли-продажи.</b> Источники правового регулирования договора международной купли-продажи. Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. Инкотермс – сборник толкований торговых обычаев. ВТО-организация и кодекс правовых норм, распространяющихся на сферу международного обмена товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности. Гражданский кодекс РФ.	4/1	1-3
<b>Тема 8: Структура и содержание внешнеторгового контракта.</b> Предмет контракта. Количество товара. Сроки и дата поставки. Определения качества в контракте. Базисные условия поставок (БУП). Способы фиксации цены в контракте: подвижная, скользящая, с последующей фиксацией. Способы платежа. Формы расчёта.	2/1	1-3
<b>Тема 9: Транспортные и юридические условия контракта.</b> Способы сдачи-приёмки. Страхование. Гарантии. Упаковка и маркировка: функции, виды. Претензии и рекламации. Арбитраж. Исполнение контракта.	4/1	1-3
<b>Тема 10. Международные посреднические операции.</b> Виды посредников и их работа на внешнем рынке. Преимущества работы через посредников. Способы вознаграждения посредников.	2/1	1-3
<b>Тема 11. Создание и развитие совместных предприятий (СП)</b> СП - одна из самых эффективных форм привлечения иностранного капитала. Цели создания СП. Мотивация со стороны зарубежных партнеров. Специфические мотивы создания СП. Виды совместных предприятий: лицензирование, подрядное производство, управление по контракту, предприятие совместного владения: покупка доли существующего предприятия; создание нового. Организационно-правовое обеспечение создания СП	2	1-3
<b>Тема 12. Создание, владение и управление оффшорной компанией.</b> Сущность и понятие ОК. Факторы, влияющие на создание ОК. Владение и управление ОК.	1	1-3
<b>Тема 13. Страхование во ВЭД</b> Управление рисками: сущность, понятие, методы (страхование, хеджирование, изучение и планирование конъюнктурных изменений на внешнем рынке). Страхование экспортных кредитов. Страхование рисков, связанных с инвестициями.	1	1-3
<b>Тема 14. Таможенное регулирование ВЭД в РФ</b> Таможенное законодательство. Таможенная политика. Таможенные режимы. Классификация товаров в соответствии с ТН ВЭД. Определение таможенной стоимости товаров	2/1	1-3



<b>Тема 15. Формирование образа фирмы на внешнем рынке</b> Качество как составляющая образа фирмы на внешнем рынке (положения современной концепции качества, методы обеспечения качества). Паблик релейшенз (PR), как составляющая образа фирмы на внешнем рынке: цели, функции, методы. Деловое общение (этика, корпоративная этика, деловой этикет, деловой протокол, специфика национальных моделей общения, техника самопрезентации.	2/1	1-3
--	-----	-----

**Перечень лабораторных работ – не предусмотрен учебным планом**

**Задания для самостоятельной работы студентов**

<b>Вопросы для самостоятельного изучения (задания)</b>	<b>Всего часов</b>	<b>Учебно-методическое обеспечение</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Тема 1. Внешнеэкономическая политика и средства ее осуществления.</b> <b>Вопросы:</b> Международная правовая основа ВЭД. ВТО: структура, основные функции. Преимущества и недостатки от вступления России в ВТО. Состояние внешнеэкономических связей России. Внешняя торговля России: этапы развития (дореволюционный и послереволюционный период). Внешняя торговля России: вопросы стратегического развития. Международные конкурентные позиции российской экономики. Программа социально-экономического развития РФ на долгосрочную перспективу до 2020 года по вопросам развития внешнеэкономических связей РФ. <b>Задание</b> Провести исследование по следующим направлениям: 1 группа. Состояние внешнеэкономических связей России. 2 группа. Состояние внешнеэкономических связей Саратовской обл. 3 группа. Состояние внешнеэкономических связей г. Балаково. Форма отчёта по самостоятельной исследовательской работе - защита мини	6	1-3
<b>Тема 2. Современные формы международной торговли.</b> <b>Вопросы:</b> Биржевая торговля. Аукционы и торги. <b>Задание:</b> подготовить доклады 1. Современные аспекты развития мирового производства машиностроительной продукцией 2. Современное состояние мирового и российского нефтегазового комплекса 3. Этапы либерализации международной торговли текстильными товарами 4. Качество легковых автомобилей ведущих стран мира 5. Самый крупный бизнес в мире – это розничная торговля 6. Современные направления развития международной электронной торговли 7. Международная торговля энергетическим сырьем 8. Состояния и перспективы мирового потребления алюминия 9. Новые тенденции на рынке цветных металлов 10. Аукционы – как механизм торговли бриллиантами	6	1-3
<b>Тема 3. Интеллектуальная собственность. Торговля технологиями.</b> <b>Вопросы:</b> Правовая охрана технологий. России нужна государственная концепция участия в международном технологическом обмене (на основе изобретений и ноу-хау) <b>Задание:</b> подготовить доклады 1. Защита прав на интеллектуальную собственность в США, Великобритании и других странах мира 2. Импорт зарубежных технологий – средство ускорения перехода на инновационный путь развития 3. Научно-техническая сфера России и ее позиции на внешнем рынке 4. НОУ-ХАУ – организационная или коммерческая информация, составляющая секрет производства <b>Эссе.</b> Тема: Участие России в международном технологическом обмене: факты и перспективы	6	1-3

<b>Тема 4. Операции по торговле инженерно-техническими услугами</b> <b>Вопросы:</b> Услуги в международной торговле (аудиторские услуги; факторинговые услуги; трастовые услуги; международные транспортные услуги; международный рынок информации). Развитие туризма в России: проблемы и перспективы <b>ИДЗ:</b> Выбрать страну и подготовить доклад Тема: Международный туризм.	7	1-3
<b>Тема 5. Современные методы международной торговли.</b> <b>Вопросы:</b> Современные методы международной торговли. Реинжиниринг <b>Задание:</b> подготовить доклады 1. Развитие франчайзинговых отношений в России 2. Правовая регламентация франчайзинга – законодательство о лицензировании товарных знаков и фирменных наименований (Закон РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров» №3520-1 от 23 сентября 1992г.; Гражданский кодекс РФ (ч.1.). 3. Товарный знак – как способ защиты прав. Торговая марка – как средство продвижения. История и перспективы развития. Рейтинг самых дорогих торговых марок в мире 4. Брендинг компаний, работающих на локальных рынках	6	1-3
<b>Тема 6. Внешний рынок и фирма. Подготовка и заключение контракта.</b> <b>Задание (ИДЗ):</b> Ознакомиться с национальными особенностями делового этикета в разных странах. Страну выбрать из списка по последней цифре номера зачётной книжки. Список стран: 1) Америка (США); 2) Бразилия; 3) Великобритания; 4) Германия; 5) Индия; 6) Китай; 7) Турция; 8) Страны Скандинавии; 9) Япония; 10) Франция. Подготовить доклады. 1. Особенности проведения деловых переговоров с контрагентами разных стран: техника и тактика проведения (особенности деловой переписки, организация деловой встречи, деловой протокол, одежда). 2. Особенности деловой этики в процессе ведения переговоров с зарубежными партнёрами (культура речи, общепринятые формы вежливости, внешний вид, правила поведения, подарки).	6	1-3
<b>Тема 7. Правовое регулирование международных договоров купли-продажи.</b> <b>Вопросы:</b> Правовое регулирование договора международной купли-продажи. Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли – продаж. Инкотермс (сборник толкований торговых обычаев)	6	1-3
<b>Тема 8. Структура и содержание внешнеторгового контракта.</b> <b>Вопросы:</b> Внешнеторговые контракты. Основные виды контрактов и их особенности. Особенности контракта купли-продажи сырья. Особенности контракта купли-продажи технической продукции. Особенности торгово-посреднических контрактов	6	1-3
<b>Тема 9. Транспортные и юридические условия контракта</b> <b>Вопросы:</b> Валютно-кредитные отношения. Изменения в валютном регулировании России. Новый Валютный закон РФ. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Закон РФ «О транспортно-экспедиторской деятельности» <b>Задание.</b> Самостоятельная работа № 2 (ИДЗ 3). На основе типового контракта международной купли-продажи товаров разработать международный договор купли-продажи товаров между российской и зарубежными фирмами на любой вид продукции.	6	1-3
<b>Тема 10. Международные посреднические операции.</b> <b>Вопросы:</b> Международные посреднические операции. Риски посредников при внешнеторговой сделке.	6	1-3
<b>Тема 11. Создание и развитие совместных предприятий (СП)</b> <b>Вопросы:</b> Создание развитие совместных предприятий <b>Темы докладов</b> 1. Анализ проникновения международных компаний на российский рынок 2. Международная конкурентоспособность производителей: факторы,	8	1-3

определяющие положение на рынках 3. Исследование рынков в практике международного бизнеса		
<b>Тема 12. Создание, владение и управление оффшорной компанией</b> <b>Вопросы:</b> Создание, владение и управление оффшорной компанией. Антиоффшорное регулирование. <b>Задание.</b> Темы докладов: 1. Оффшорные зоны. 2. Методы регулирования оффшорного бизнеса. 3. О морских оффшорах России.	7	1-3
<b>Тема 13. Страхование во ВЭД</b> <b>Вопросы:</b> Страхование ВЭД. Страхование рисков, связанных с инвестициями. <b>Задание.</b> Темы докладов 1. Риски во внешней торговле и возможности их миграции 2. Германский капитал на российском страховом рынке 3. Формирование мирового рынка страхования	8	1-3
<b>Тема 14. Таможенное регулирование ВЭД в РФ</b> <b>Вопросы:</b> Таможенное законодательство. <b>Задание.</b> Темы докладов 1. Организация таможенного дела в РФ. Таможенный контроль 2. Новое таможенное законодательство России 3. Актуальные направления деятельности таможенной службы России 4. Таможенные условия импорта автомобилей в Россию	6	1-3
<b>Тема 15. Формирование образа фирмы на внешнем рынке</b> <b>Вопросы:</b> Формирование образа фирмы на внешнем рынке. Техника самопрезентации. <b>Задание:</b> Темы докладов 1. Корпоративная культура внешнеторговой организации: опыт и проблемы 2. Психологические аспекты эффективного управления командой в сфере внешней торговли 3. Повышение делового имиджа фирмы средствами брендинга 4. Профессиональный имидж менеджера внешнеторгового профиля 5. Управление предприятием по критерию качества. Этапы развития концепции качества. 6. Комплексный подход к системе качества. Развитие системы государственной и общественной защиты прав потребителя на получение качественной продукции. (Базисные права потребителя одобренные ООН) 7. Становление законодательства о защите прав потребителей	6	1-3

**Расчетно-графическая работа не предусмотрена учебным планом**

**Курсовая работа не предусмотрена учебным планом**

### **Образовательные технологии**

При реализации учебного материала курса используются различные образовательные технологии, способствующие созданию атмосферы свободной и творческой дискуссии как между преподавателем и студентами, так и в студенческой группе. Целью при этом является выработка у студентов навыков и компетенций, позволяющих самостоятельно вести исследовательскую и научно-педагогическую работу.

Аудиторные занятия проводятся в виде лекций и практических занятий. Помимо традиционных лекций монологического типа в учебном процессе используются такие образовательные технологии как бинарные лекции, пресс-конференции с участием приглашенного сотрудника предприятия атомной отрасли, который в профессиональной деятельности использует знания ежедневно в ходе выполнения профессиональных обязанностей.

При проведении практических занятий привлечение сотрудника предприятия атомной отрасли происходит в нескольких вариантах: полное проведение практикующим специалистом практиче-

ского занятия; занятие вдвоем, когда штатный преподаватель вуза и практикующий специалист рассматривают ситуационную задачу с теоретической и практической точек зрения, достигая компромисса в ее решении; комментирование практикующим специалистами решений и ответов разноуровневых заданий студентами.

Аудиторные занятия проводятся с использованием ПК и компьютерного проектора, практических занятий, с использованием ПК при проведении расчетов, представлении докладов и т.д.

Самостоятельная работа студентов проводится под руководством преподавателей, с оказанием консультаций и помощи при подготовке к аудиторной работе и выполнении домашних заданий.

### Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств по дисциплине обеспечивает проверку освоения планируемых результатов обучения (компетенций и их индикаторов) посредством мероприятий текущего, рубежного и промежуточного контроля по дисциплине.

Связь между формируемыми компетенциями и формами контроля их освоения представлена в следующей таблице:

№ п/п	Наименование контролируемых разделов (темы)	Индикаторы достижения компетенции	Наименование оценочного средства
<b>Входной контроль</b>			
1	Входной контроль		Вопросы входного контроля (письменно)
<b>Аттестация разделов, текущий контроль успеваемости</b>			
2	Внешнеэкономическая политика и средства ее осуществления. Формы и методы международной торговли	3-ПК-3; У-ПК-3, В-ПК-3. 3-ПК-10; У-ПК-10, В-ПК-10. 3-ПК-11; У-ПК-11, В-ПК-11. 3-ПК-13.2; У-ПК-13.2, В-ПК-13.2.	Тестирование (письменно)
3	Международный контракт: подготовка заключение и исполнение	3-ПК-3; У-ПК-3, В-ПК-3. 3-ПК-10; У-ПК-10, В-ПК-10. 3-ПК-11; У-ПК-11, В-ПК-11. 3-ПК-13.2; У-ПК-13.2, В-ПК-13.2.	Тестирование (письменно)
4	Организационно - правовое регулирование ВЭД. Деловой этикет на международном рынке	3-ПК-3; У-ПК-3, В-ПК-3. 3-ПК-10; У-ПК-10, В-ПК-10. 3-ПК-11; У-ПК-11, В-ПК-11. 3-ПК-13.2; У-ПК-13.2, В-ПК-13.2.	Тестирование (письменно)
<b>Промежуточная аттестация</b>			
5	Экзамен	3-ПК-3; У-ПК-3, В-ПК-3. 3-ПК-10; У-ПК-10, В-ПК-10. 3-ПК-11; У-ПК-11, В-ПК-11. 3-ПК-13.2; У-ПК-13.2, В-ПК-13.2.	Вопросы к экзамену (письменно)

Входной контроль предназначен для выявления пробелов в знаниях студентов и готовности их к получению новых знаний. Оценочные средства для входного контроля представляют собой вопросы, которые задаются студентам в письменной форме.

### Перечень вопросов входного контроля

1. Раскройте понятие «фискальная» политика государства.
2. Перечислите формы международных экономических отношений.
3. Перечислите основные тенденции развития мировой экономики.
4. Объясните понятия: «закрытая» и «открытая» экономика.
5. Дайте определение: «международная торговля».
6. Каково место международной торговли в системе международных экономических отношений.
7. Раскройте понятие «субъекты мировой экономики».
8. Дайте определения: «резидент» и «нерезидент»
9. Дайте определение «Тариф таможенный». Назовите его функции и структурные элементы».
10. Какие организационно-правовые формы предприятий Вам известны? Опишите их достоинства и недостатки.

**Текущий контроль** – это непрерывно осуществляемый мониторинг уровня усвоения знаний и формирования умений и навыков в течение семестра. Текущий контроль знаний, умений и навыков студентов осуществляется в ходе учебных (аудиторных) занятий, проводимых по расписанию. В качестве оценочного средства текущего контроля используются устный и письменный опрос, выполнение практических заданий, решение задач, защита домашних заданий (доклады, рефераты с презентацией).

**Перечень вопросов к обсуждению:**

1. Средства государственного регулирования ВЭД: административные и экономические.
2. Система государственного управления ВЭД в РФ: органы, регулирующие ВЭД в РФ; организации, содействующие развитию ВЭД.
3. Организация и управление ВЭД на различных уровнях.
4. Государственное регулирование ВЭД предприятия.
5. Законодательство, регламентирующее ВЭД в РФ. (Венская Конвенция 1980, ВТО, Инкотермс).
6. Экспортно-импортные операции.
7. Торговля готовой продукцией, изделиями в разобранном виде, комплектным оборудованием.
8. Строительство объектов «под ключ».
9. Торговля сырьевыми товарами.
10. Торговля сырьевыми товарами: биржевая торговля; аукционы, торги.
11. Международный технологический рынок.
12. Торговля результатами интеллектуальной деятельности.
13. Формы передачи технологий: лицензионная торговля, инжиниринг, реинжиниринг, франчайзинг; заключение контрактов (на обслуживание, управление, поставку оборудования, маркетинг).
14. Подготовка и подписание лицензионного договора (предмет контракта, цена лицензии: роялти, паушальный платёж; срок действия лицензии; техническая документация; условия конфиденциальности; гарантия и ответственность; разрешение споров).
15. Организация международной торговли инжиниринговыми услугами и установление контрактных цен на них.
16. Особенности инжиниринговых сделок.
17. Сущность и понятие встречной торговли.
18. Виды встречной торговли: бартерные сделки; встречные закупки; компенсационные операции.
19. Сущность и виды франчайзинга: производственный, торговый, лицензионный (деловой).
20. Преимущества и недостатки франчайзинга в международной торговле.
21. Сущность, понятие и виды аренды: хайрин, рентинг, лизинг.
22. Преимущества и недостатки лизинга во ВЭД.
23. Экономические мотивы применения лизинга по сравнению с закупкой по кредиту.
24. Подготовка и заключение международного контракта.
25. Выход на внешний рынок. Оценка рыночной ситуации в случае экспорта.
26. Оценка рыночной ситуации в случае импорта. Способы поиска партнера.
27. Деловая переписка.
28. Структура делового письма. Деловые переговоры.
29. Заключение контракта: оферта, акцепт.
30. Источники правового регулирования договора международной купли-продажи.
31. Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. Инкотермс – сборник толкований торговых обычаев.
32. ВТО-организация и кодекс правовых норм, распространяющихся на сферу международного обмена товарами, услугами и объектами интеллектуальной собственности.
33. Гражданский кодекс РФ.
34. Предмет контракта.
35. Количество товара.
36. Сроки и дата поставки.
37. Определения качества в контракте.
38. Базисные условия поставок (БУП).
39. Способы фиксации цены в контракте: подвижная, скользящая, с последующей фиксацией.
40. Способы платежа. Формы расчёта.
41. Способы сдачи-приёмки.

42. Страхование.
43. Гарантии.
44. Упаковка и маркировка: функции, виды.
45. Претензии и рекламации.
46. Арбитраж.
47. Исполнение контракта.
48. Виды посредников и их работа на внешнем рынке.
49. Преимущества работы через посредников.
50. Способы вознаграждения посредников.
51. Совместные предприятия (СП) - одна из самых эффективных форм привлечения иностранного капитала.
52. Цели создания СП.
53. Мотивация со стороны зарубежных партнеров.
54. Специфические мотивы создания СП. Виды совместных предприятий: лицензирование, подрядное производство, управление по контракту, предприятие совместного владения: покупка доли существующего предприятия; создание нового.
55. Организационно-правовое обеспечение создания СП
56. Сущность и понятие оффшорной компанией (ОК).
57. Факторы, влияющие на создание ОК.
58. Владение и управление ОК.
59. Управление рисками: сущность, понятие, методы (страхование, хеджирование, изучение и планирование конъюнктурных изменений на внешнем рынке).
60. Страхование экспортных кредитов.
61. Страхование рисков, связанных с инвестициями.
62. Таможенное законодательство.
63. Таможенная политика.
64. Таможенные режимы.
65. Классификация товаров в соответствии с ТН ВЭД.
66. Определение таможенной стоимости товаров.
67. Качество как составляющая образа фирмы на внешнем рынке (положения современной концепции качества, методы обеспечения качества).
68. Паблик релейшенз (PIR), как составляющая образа фирмы на внешнем рынке: цели, функции, методы.
69. Деловое общение (этика, корпоративная этика, деловой этикет, деловой протокол, специфика национальных моделей общения).
70. Техника самопрезентации.

#### **Критерии оценки вопросов к обсуждению:**

1. Соответствие содержания теме.
2. Глубина проработки материала.
3. Правильность и полнота использования источников.
4. Степень осознанности, понимания изученного материала.

#### **Перечень тем для подготовки доклада или реферата:**

1. Состояние внешнеэкономических связей России.
2. Состояние внешнеэкономических связей Саратовской обл.
3. Состояние внешнеэкономических связей г. Балаково.
4. Современные аспекты развития мирового производства машиностроительной продукцией
5. Современное состояние мирового и российского нефтегазового комплекса
6. Этапы либерализации международной торговли текстильными товарами
7. Качество легковых автомобилей ведущих стран мира
8. Самый крупный бизнес в мире – это розничная торговля
9. Современные направления развития международной электронной торговли
10. Международная торговля энергетическим сырьем
11. Состояния и перспективы мирового потребления алюминия
12. Новые тенденции на рынке цветных металлов

13. Аукционы – как механизм торговли бриллиантами
14. Защита прав на интеллектуальную собственность в США, Великобритании и других странах мира
15. Импорт зарубежных технологий – средство ускорения перехода на инновационный путь развития
16. Научно-техническая сфера России и ее позиции на внешнем рынке
17. НОУ-ХАУ – организационная или коммерческая информация, составляющая секрет производства
18. Международный туризм.
19. Развитие франчайзинговых отношений в России
20. Правовая регламентация франчайзинга – законодательство о лицензировании товарных знаков и фирменных наименований
21. Товарный знак – как способ защиты прав. Торговая марка – как средство продвижения. История и перспективы развития. Рейтинг самых дорогих торговых марок в мире
22. Брендинг компаний, работающих на локальных рынках
23. Особенности проведения деловых переговоров с контрагентами разных стран: техника и тактика проведения (особенности деловой переписки, организация деловой встречи, деловой протокол, одежда).
24. Особенности деловой этики в процессе ведения переговоров с зарубежными партнёрами (культура речи, общепринятые формы вежливости, внешний вид, правила поведения, подарки).
25. Анализ проникновения международных компаний на российский рынок
26. Международная конкурентоспособность производителей: факторы, определяющие положение на рынках
27. Исследование рынков в практике международного бизнеса
28. Оффшорные зоны.
29. Методы регулирования оффшорного бизнеса.
30. О морских оффшорах России.
31. Риски во внешней торговле и возможности их миграции
32. Германский капитал на российском страховом рынке
33. Формирование мирового рынка страхования
34. Организация таможенного дела в РФ. Таможенный контроль
35. Таможенное законодательство России
36. Актуальные направления деятельности таможенной службы России
37. Таможенные условия импорта автомобилей в Россию
38. Корпоративная культура внешнеторговой организации: опыт и проблемы
39. Психологические аспекты эффективного управления командой в сфере внешней торговли
40. Повышение делового имиджа фирмы средствами брендинга
41. Профессиональный имидж менеджера внешнеторгового профиля
42. Управление предприятием по критерию качества. Этапы развития концепции качества.
43. Комплексный подход к системе качества. Развитие системы государственной и общественной защиты прав потребителя на получение качественной продукции. (Базисные права потребителя одобренные ООН)
44. Становление законодательства о защите прав потребителей

#### **Критерии оценки доклада/реферата:**

1. Соответствие содержания теме.
2. Актуальность информации.
3. Глубина проработки материала.
4. Правильность и полнота использования источников.
5. Соответствие оформления реферата стандартам.

#### **Перечень практических заданий и задач:**

##### **Задание 1. Выявите ошибки в предложениях (верно/неверно)**

1. Почти все страны в целях регулирования своей внешнеэкономической деятельности применяют административные средства, экономические средства и нетарифные ограничения.
2. Лицензирование предполагает, что государство, (через свои уполномоченные ведомства) определяет количественные квоты на импорт и экспорт отдельных товаров;
3. Большое распространение в межгосударственной торговле получили всевозможные технические барьеры: «жесткие стандарты»; обязательная сертификация продукции; эмбарго; повышенные

санитарно-ветеринарные нормы и др;

4. Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, акцизов, налогов и сборов, которыми облагаются товары при импорте, а в отдельных случаях - при экспорте.
5. Внешнеторговая политика - система целей и приоритетов государства в его внешнеэкономической деятельности.
6. Внешнеторговая операция – это комплекс действий контрагентов разных стран, направленных на совершение торгового обмена и обеспечивающих такой обмен.

**Задание 2.** Верно ли утверждение?

1. Прямой метод международной торговли – когда сделка проводится без помощи посредников. Он подходит для фирм, которые способны осуществлять оптовые сделки.
2. Институциональный метод международной торговли актуален для таких форм международной торговли, как международные:
  - биржи, объекты торговли – сырье и материалы;
  - аукционы, объекты торговли – готовая продукция, сырье и полуфабрикаты.
3. Косвенный метод международной торговли – в договоре участвуют посредники. Схематично сделку можно изобразить следующим образом: изготовитель – посредник – покупатель.
4. Электронный метод часто используется в таких формах международной торговли, как международные:
  - биржи, объекты торговли – сырье и материалы;
  - аукционы, объекты торговли – готовая продукция, сырье и полуфабрикаты;
  - торги, объекты торговли – комплексные инжиниринговые услуги;
  - оперативный лизинг, который связан с предоставлением комплексных инжиниринговых услуг.
5. Формы встречной торговли: чистый бартер, клиринговое соглашение, встречная закупка, бай-бэк.
6. Клиринговое соглашение – когда стороны обмениваются товаром, согласуя предварительно его количество. Сделка осуществляется без денег, но предполагает, что каждая из фирм предоставит равный по цене (+эквивалентный) объем продукции. Оценивают эквивалентность путем сравнения с мировыми ценами. Как правило, сделка является непродолжительной.
7. Чистый бартер предусматривает взаимный зачет требований и обязательств каждой из сторон к другой стороне. То есть каждый из участников предоставляет определенные группы товаров, других участников в сделке нет.
8. Свитч – одна из форм клирингового соглашения, где третья сторона приобретает права на долги, которые образовались по факту односторонне осуществленной сделки по товарообмену. В этом случае финансовых расчетов обычно не бывает, сделка заключается на длительный период времени, обе стороны предлагают выбранные товары, чтобы урегулировать взаимоотношения обращаются к третьим сторонам.
9. Бай-бэк. Экспортер соглашается на закупку при юридически не прописанном количестве товаров у импортера, чтобы компенсировать стоимость заключаемого контракта, при этом в соглашении не содержится имеющих законную силу обязательств экспортера в отношении встречной закупки. Джентльменское соглашение предполагает денежные расчеты, взаимные обязательства не ограничиваются лишь необходимостью с обеих сторон закупить товар.
10. Встречная закупка. В какой-то мере это встречная поставка товаров в оговоренный период, которая осуществляется с опорой на усложненный международный контракт купли-продажи или на указанный контракт и прилагаемые к нему соглашения о встречных/авансовых закупках. Данный метод предусматривает финансовые расчеты, экспортеру вменяется в обязанность закупка товаров у импортера, но закупаемый у импортера товар необязательно должен быть связан с использованием товара, купленного у экспортера.
11. Оффсет– метод, когда оборудование, комплектующие, сырье, поставляемые экспортером, будут включаться в процесс производства, а от его результатов будет зависеть расчет с импортером. В данном методе предполагается наличие финансовых расчетов, экспортер должен приобрести у импортера товар, произведенный с использованием товара, купленного у экспортера.
12. Коммерческое присутствие (с территории страны-члена ВТО на территорию другой страны-члена ВТО). Речь о том, когда продающая и покупающая стороны не пересекают границу. Границу пересекает лишь услуга.
13. Потребление услуги за пределами границы. Клиент из одной страны покупает и использует услугу, находясь в другой стране. Лишь потребитель (не услуга или продавец) пересекает границу.



14. Трансграничная поставка услуги– один из наиболее популярных методов. Один член ВТО поставляет услугу путем коммерческого присутствия на территории другого участника ВТО. Тогда фирма-поставщик пересекает границу и учреждает представительство/дочернюю компанию, посредством которой предоставляет продукты своего труда потребителю данного государства, находясь на его территории.

15. Четвертый способ – перемещение физических лиц, которые предоставляют услугу, на территорию того государства, где они ее предоставляют.

**Задание 3.** Основные внешнеэкономические понятия:

- контракт;
- внешнеторговая сделка;
- внешнеторговая операция;
- коммерческое предложение;
- заказ.

Раскройте содержание каждого понятия. Расположите эти понятия в той логической последовательности, в которой они соответствовали бы действиям участников ВЭД.

**Задание 4.** Распределите ниже перечисленные условия контракта на две группы условий: обязательные и дополнительные.

- 1.Предмет контракта;
- 2.Количество товара;
3. Качество товара;
4. Сроки и дата поставки;
5. Цена контракта;
- 6.Базисные условия поставки;
- 7.Условия платежей;
8. Упаковки и маркировки;
9. Приемка - сдача товара;
10. Порядок отгрузки;
- 11.Санкции;
12. Обязательства непреодолимой силы;
- 13.Гарантии.
- 14.Претензии по качеству и количеству;
- 15.Страхование;
16. Арбитраж.

**Задание 5.** Распределите нижеперечисленные условия контракта на три группы условий:

- 1 группа -коммерческие;
  - 2 группа - транспортные;
  - 3 группа -юридические:
- предмет контракта;
  - количество товара;
  - качество товара;
  - сроки и дата поставки;
  - цена контракта;
  - базисные условия поставки;
  - условия платежей;
  - упаковки и маркировки;
  - приемка - сдача товара;
  - порядок отгрузки;
  - санкции;
  - обстоятельства непреодолимой силы;
  - гарантии, претензии по качеству и количеству;
  - страхование;
  - арбитраж.

**Задание 6.** Указанные базисные условия поставки расположите последовательно одно за другим по принципу от наименьших обязанностей и расходов продавца по доставке товара до его наибольших обязанностей и расходов: FCA; DAT; CIP; CPT; DAP; EXW; FAS; CFR; FOB; DDP; CIF.

**Задание 7.** Основными международными посредниками являются транспортные организации. Уста-

новите соответствие между базисными условиями поставки и видом транспорта.

- |        |                                |
|--------|--------------------------------|
| 1. FAS | I. Морской транспорт           |
| 2. FCA | II. Воздушный транспорт        |
| 3. CPT | III. Железнодорожный транспорт |
| 4. DAF | IV. Смешанные виды транспорта  |
| 5. DES |                                |
| 6. EXW |                                |
| 7. CFR |                                |

**Задание 8.** Определите цену товара на условиях FOB в евро, если известно, что по конкурентному материалу базисные условия поставки - EXW. Цена товара при этих условиях  $P_{\text{EXW}} = 45$  \$/тонн. Также известно, что транспортные расходы от завода до порта составляют 125\$, объем сделки - 50 тонн (курс евро к долл. – 1,2 €/\$.).

**Задание 9.** Верно ли утверждение?

1. Страхование во внешнеэкономической деятельности включает виды страхования имущества, страхования предпринимательских рисков, страхования ответственности и личного страхования.
2. По сделке СИФ продавец должен заключить за свой счет договор морской перевозки до места назначения, указанного в контракте, и доставить груз на борт судна, отправить его, получить за свой счет коносамент и другие документы, выдаваемые в стране отправления (свидетельство о происхождении товара, сертификаты качества и т.д.), обеспечить таможенную очистку товара на вывоз, сообщить об этом покупателю и своевременно направить ему указанные документы.
3. Страхование внешнеэкономических рисков связано с решением проблем защиты валютных интересов нашей страны, которые охватывают экспортно-импортные операции, отечественные имущественные интересы за границей, туризм и автотуризм, имущественные интересы иностранных физических и юридических лиц в нашей стране, деятельность совместных предприятий.
4. В товарных или имущественных контрактах затраты по страхованию не вносятся в цену товара или проводимых услуг.
5. Международными соглашениями в порядке защиты заключаемых сделок от непредсказуемых событий были разработаны и внедрены условия продажи и страхования грузов. Эти условия изложены в договорах СИФ, КАФ, FOB.
6. Страхование экспортных кредитов призвано защищать наших экспортеров от экономических и политических рисков, которые могут сделать невозможным выполнение иностранными покупателями своих контрактных обязательств.
7. Коммерческий риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени. Например, убытки импортера сегодня зависят от времени от момента заключения контракта до срока платежа по сделке, так как курсы иностранной валюты по отношению к российскому рублю нестабильны.
8. Страховой случай - свершившееся событие, которое предусмотрено договором страхования и четко (однозначно) описано, например, непоставка в такой-то срок, такомто количестве (вес, штуки, метры, литры) материалов, сырья, комплектующих, оборудования; неплатеж к определенному сроку, задержки в строительстве и вводе в эксплуатацию объектов, предусмотренных контрактными соглашениями.
9. Финансовый риск - опасность при инвестировании денежных и других ресурсов к какой либо вид производства, работ, услуг и не получение от этих вложений через определенный срок дохода.
10. Преимущество сделок «FOB» состоит в том, что для выполнения ее условий не требуется физической передачи товаров покупателю, а только вручение ему всех предусмотренных в условиях сделки товарораспорядительных документов.

**Задание 10.** Приобретается товар: микроавтобус FordTransit 350 LWB, длинная база, версия Base, турбодизель 2,4 л 140 л.с. Мб, вместимостью 14 мест. Цена завода-изготовителя 26 415 евро. Условия поставки — EXW-Кельн (Германия). Предполагается получение микроавтобуса на складе в Кельне и транспортировка своим ходом в Российскую Федерацию, место назначения Сыктывкар. Требуется определить таможенную стоимость товара, если известно, что расстояние от Кельна до российской территории (по автотрассе) составляет 2 044 км, от границы до Сыктывкара — 1 850 км. Расход топлива автобуса на трассе составляет 14 л/100 км. Для получения автобуса предполагается заключить договор с транспортной организацией (расходы по договору составят 850 евро).

### **Критерии оценки выполнения практических заданий и задач:**

1. Применение правильной методики решения задачи.
2. Умение логически мыслить при выполнении задания.
3. Умение сделать вывод по полученному результату.
4. Полнота и правильность ответа.
5. Четкость и грамотность речи.
6. Степень самостоятельности выполнения.
7. Уровень знания материала

Аттестация разделов по дисциплине проводится в форме тестирования. Тест содержит от 10 вопросов. На выполнение задания отводится 30 минут. Тест – это форма контроля, направленная на проверку уровня освоения контролируемого теоретического и практического материала по дидактическим единицам дисциплины (терминологический аппарат, основные методы).

Примерный перечень тестовых заданий:

#### **Тестовые задания 1 (Т1)**

1. Внешнеэкономические связи (ВЭС) - это:

- а) комплексная система различных форм международного сотрудничества государств и их субъектов во всех отраслях экономики;
- б) совокупность производственно-хозяйственных, организационно - экономических и коммерческих функций фирм и предприятий;
- в) обмен товарами в материально-вещественной форме и услугами, связанными с осуществлением товарооборота;
- г) содействие в области промышленного и гражданского строительства и предоставление услуг инженерно-технического характера;
- д) обмен достижениями науки и техники и совместное осуществление научно-технических работ.

2. Форма всемирных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта и импорта товаров и услуг, базирующаяся на международном разделении труда – это:

- а) международная торговля;
- б) мировая экономика;
- в) внешнеторговая политика;
- г) фритредерство;
- д) протекционизм.

3. Продажа товаров на рынках других стран по более низким ценам, чем на внутреннем рынке (при этом товары часто реализуются по цене ниже издержек производства) с целью внедрения на рынок, увеличения объёмов продаж, вытеснения конкурентов, это:

- а) квотирование;
- б) лицензирование;
- в) демпинг;
- г) нетарифные ограничения;
- д) субсидирование экспорта.

4. «Добровольное ограничение» предусматривает:

- а) введение экспортной пошлины экспортёром;
- б) квотирование импорта импортёром;
- в) квотирование экспорта импортёром;
- г) технические и государственные стандарты;
- д) совокупность а), б), в), г)

5. Государственная политика, направленная на поощрение отечественной экономики, её защиту от иностранной конкуренции, на расширение внешних рынков - это:

- а) протекционизм;
- б) таможенный тариф;
- в) фритредерство;
- г) внешнеторговая политика;

6. Коммерческая деятельность, связанная с куплей – продажей товаров при условии пересечения ими таможенной границы, называется:

- а) реэкспортной операцией;
- б) реимпортной операцией;
- в) импортной операцией;

- д) экспортной операцией;
- г) экспортно-импортной операцией.

7. Международная торговля- это:

- а) форма всемирных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта и импорта товаров и услуг, базирующаяся на международном разделении труда;
- б) высшая степень развития общественного территориального разделения труда между странами, представляющая собой специализацию отдельных стран на производстве определённых видов продукции, которой страны обмениваются между собой ;
- в) деятельность государства в области стимулирования или ограничения экспорта и импорта товаров;
- г) государственная политика, направленная на поощрение отечественной экономики, её защиту от иностранной конкуренции, на расширение внешних рынков сбыта.

8. Импортные операции - это:

- а) вывоз товаров за пределы страны;
- б) ввоз товаров в страну из-за границы;
- в) ввоз из-за границы ранее вывезенных экспортированных товаров, не подвергшихся там переработке;
- г) продажа с ввозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;
- д) коммерческая деятельность, связанная с куплей – продажей товаров при условии пересечения ими таможенной границы.

9. Экспортные операции- это:

- а) вывоз товаров за пределы страны;
- б) ввоз товаров в страну из-за границы;
- в) ввоз из-за границы ранее вывезенных экспортированных товаров, не подвергшихся там переработке;
- г) продажа с ввозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;
- д) коммерческая деятельность, связанная с куплей – продажей товаров при условии пересечения ими таможенной границы.

10. Восстановите алгоритм действий сторон при реэкспортных операциях:

- а) заключение контракта реэкспортёра с экспортёром на поставку товара;
- б) поставка товара экспортёром в соответствии с контрактом и оплата за товар;
- в) запрос к реэкспортёру о поставке товара;
- г) заключение контракта реэкспортёра с импортёром;
- д) поставка товара импортёру и получение от него оплаты.

## **Тестовые задания 2 (Т2)**

1. Международным договором признается:

- а) договор, заключенный между резидентами разных стран;
- б) договор, заключенный между резидентами одной страны.

2. Основным признаком внешнеэкономической сделки является

- а) нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах
- б) пересечение предметом сделки границы государства
- в) платеж в валюте, являющейся иностранной для одной из сторон

3. Договор о предоставлении одной стороной другой стороне имущества в исключительное пользование на установленный срок за определённое вознаграждение – это:

- а) бартерный договор
- б) договор аренды
- в) договор авансовой закупки
- г) клиринговое соглашение
- д) лицензионное соглашение

4. Сделка на основе соглашений о встречных закупках с передачей финансовых обязательств называется:

- а) «оффсет»
- б) «свитч»
- в) «бай-бек»
- г) «юнктим»
- д) параллельной сделкой

5. Документ, выдаваемый компетентным органом изобретателю или его правопреемнику и удостоверяющий наличие у его владельца монопольного права на использование этого изобретения – то:

- а) патент
- б) лицензия
- в) консигнация
- г) соглашение
- д) платёж

6. Сложившиеся в мировой торговой практике основные разновидности условий поставки товаров в зависимости от увеличения (уменьшения) обязанностей продавца – это ...

- а) договор на поставку;
- б) коммерческий контракт;
- в) базисные условия поставки;
- г) типовый контракт.

7. «Все заботы по предоставлению транспортного средства, погрузке на него, а также транспортировке лежат на покупателе» – это базисное условие поставки ...

- а) CIF;                      г) FOB;
- б) EXW;                    д) FAS.
- в) DDP;

8. Максимальные обязанности продавца при транспортировке товаров отражаются в базисных условиях поставки - ...

- а) EXW;                    г) CIF;
- б) DDP;                    д) FOB.
- в) FAS;

9. Основным правовым документом, определяющим взаимоотношения участников внешнеторговой сделки по поставке установленного количества товара в соответствии с согласованными условиями.

- а) договор на поставку;
- б) коммерческий контракт;
- в) базисные условия поставки;
- г) международный контракт.

10. Базисные условия поставки отражены в документе

- а) коносамент
- б) инкотермс
- в) договор фрахта

### **Тестовые задания 3 (ТЗ)**

1. Однократная операция, связанная с взиманием денежных средств посредством перепродажи приобретённых прав на товары и услуги - это:

- а) рентинг;
- б) хайринг;
- в) лизинг;
- г) трастовые операции;
- д) форфетинг;

2. Операция, при которой одна крупная компания разрешает другой более мелкой использовать своё фирменное наименование при условии, что будет оберегаться репутация компании и обеспечиваться соответствующее качество продукции и услуг – это:

- а) аренда
- б) инжиниринг
- в) франчайзинг
- г) цессия
- д) толлинг

3. Сделка на основе соглашений о встречных закупках с передачей финансовых обязательств называется:

- а) «оффсет»
- б) «свитч»
- в) «бай-бек»
- г) «юнктим»
- д) параллельной сделкой

4. Сделка, при которой фирма-экспортёр обязуется приобретать товары у фирмы-импортёра в обмен на её обязательство закупить впоследствии эквивалентный объём товаров экспортёра (параллельная

встречная сделка наоборот) - это:

- а) джентльменское соглашение
- б) авансовая закупка
- в) сделка с передачей финансовых обязательств
- г) бартерная сделка
- д) трёхсторонняя компенсационная сделка

5. Условие в договоре о переуступке экспортёром третьей стороне обязательств по встречной закупке называется

- а) клирингом
- б) цессией
- в) консигнацией
- г) бартером
- д) толлингом

6. При продаже какого вида лицензии для избежания риска недобросовестного использования товарного знака и ущерба собственному имиджу продавцы прав использования товарного знака оставляют за собой право контролировать качество маркируемых знаком продукции и услуг:

- а) простой лицензии
- б) исключительной лицензии
- в) полной лицензии
- г) лицензия с неисключительным правом
- д) совокупность а), б), в), г).

7. Форма всемирных экономических отношений, осуществляемая посредством экспорта и импорта товаров и услуг, базирующаяся на международном разделении труда – это:

- а) международная торговля;
- б) мировая экономика;
- в) внешнеторговая политика;
- г) фритредерство;
- д) протекционизм.

8. Продажа товаров на рынках других стран по более низким ценам, чем на внутреннем рынке (при этом товары часто реализуются по цене ниже издержек производства) с целью внедрения на рынок, увеличения объёмов продаж, вытеснения конкурентов -это:

- а) квотирование
- б) лицензирование
- в) демпинг
- г) нетарифные ограничения
- д) субсидирование экспорта

9. Резэкспорт – это:

- а) вывоз за границу ранее ввезённого товара, не подвергшегося в стране экспорта какой-либо переработке
- б) ввоз товаров, технологий и услуг для реализации их на внутреннем рынке страны, а также для транзитов в третьи страны
- в) вывоз за границу товаров, технологий, услуг с целью реализации их на внешнем рынке
- г) ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке
- д) операции встречной торговли

10. Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:

- а) резэкспорт;
- б) свободная таможенная зона;
- в) реимпорт;
- г) транзит.

### **Критерии оценки тестовых заданий:**

1. Полнота знаний теоретического контролируемого материала.
2. Количество правильных ответов.

Промежуточная аттестация осуществляется в форме экзамена.

### Перечень вопросов для подготовки к экзамену:

1. Понятие внешней торговли и ВЭД
2. Государственное регулирование ВЭД
3. Органы исполнительной власти, регулирующие ВЭД
4. Экспортно-импортные операции
5. Торговля готовой продукцией, изделиями в разобранном виде, комплектным оборудованием
6. Строительство объектов «под ключ»
7. Торговля сырьевыми товарами и продовольствием
8. Международная биржевая торговля
9. Международные аукционы
10. Международные торги
11. Понятие и значение интеллектуальной собственности
12. Формы передачи технологий
13. Организация торговли лицензиями
14. Содержание (структура) лицензионных соглашений
15. Сущность, значение и особенности международного обмена инженерно-техническими услугами
16. Организация международной торговли инжиниринговыми услугами и установление контрактных цен на них
17. Факторы конкурентоспособности инжиниринговых компаний
18. Международные встречные операции
19. Операции с давальческим сырьем, выкуп техники бывшей в употреблении
20. Компенсационные операции
21. Сущность франчайзинга, его виды и преимущества
22. Аренда и ее виды
23. Лизинговые операции
24. Подготовка, заключение и исполнение контракта
25. Структура и содержание контракта
26. Понятие контрактной цены и способы ее фиксации
27. Базисные условия поставки
28. Упаковка и маркировка товара
29. Условия платежа
30. Порядок рассмотрения споров и разногласий (арбитраж)
31. Международные посреднические операции
32. Вознаграждение посредников
33. Объем прав посредников на рынке
34. Совместные предприятия
35. Создание, владение и управление оффшорной компанией
36. Таможенный тариф РФ
37. Таможенные пошлины, НДС, акцизы
38. Товарная номенклатура ВЭД РФ
39. Методы определения таможенной стоимости товара
40. Виды рисков, связанных с ВЭД, и их страхование

### Шкалы оценки образовательных достижений

Баллы (итоговой рейтинговой оценки)	Оценка (балл за ответ на эк- замене)	Требования к знаниям
100-90	30-50 баллов	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения

		практических задач.
70-89		Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
60-69		Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических заданий.
0-59	0-29 баллов	Оценка «не удовлетворительно» выставляется студенту, если он не раскрыл основное содержание материала по вопросу; обнаружил незнание или неполное понимание большей или наиболее важной части материала; допустил ошибки в определении понятий, при использовании специальной терминологии, на рисунках, схемах, сопутствующих ответу

### **Учебно-методическое и информационное обеспечение учебной дисциплины**

#### **Основная литература**

1. Сысоева, Г. Ф. Бухгалтерский учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности : учебник для вузов / Г. Ф. Сысоева, И. П. Малецкая, Е. Б. Абдалова ; под редакцией Г. Ф. Сысоевой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 308 с. — Договор № 10-22-910 от 16.08.2022 г. на предоставление доступа к Электронно-библиотечной системе «ЮРАЙТ». Срок действия договора с 01.09.2022 по 31.08.2023. URL: <https://urait.ru/bcode/468675>

2. Пичурина, И. А. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение : учебник / И. А. Пичурина. — Новосибирск : СГУВТ, 2019. — 198 с. — Договор № 09-22-910 от 16.08.2022 г. на предоставление доступа к Электронно-библиотечной системе «ЭБС Лань [www.e.lanbook.ru](http://www.e.lanbook.ru)». Срок действия договора с 01.09.2022 по 31.08.2023. URL: <https://reader.lanbook.com/book/147161/preview#1>

#### **Дополнительная литература**

3. Щетинская, И. З. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / И. З. Щетинская. — Мурманск : МГТУ, 2014. — 162 с. — Договор № 09-22-910 от 16.08.2022 г. на предоставление доступа к Электронно-библиотечной системе «ЭБС Лань [www.e.lanbook.ru](http://www.e.lanbook.ru)». Срок действия договора с 01.09.2022 по 31.08.2023. URL: <https://reader.lanbook.com/book/142706/preview#1>

#### **Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:**

Процесс реализации образовательной программы обеспечен необходимым комплектом программного обеспечения.

#### **Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:**

1. [www.finam.ru](http://www.finam.ru)
2. [www.finanaliz.ru](http://www.finanaliz.ru)
3. [www.finansmag.ru](http://www.finansmag.ru)
4. [www.finansy.ru](http://www.finansy.ru)
5. [www.finmarket.ru](http://www.finmarket.ru)



## **Материально-техническое обеспечение учебной дисциплины**

Лекционные занятия проводятся в специализированных аудиториях, оснащенных мультимедийным оборудованием. Практические занятия проводятся в этих же аудиториях. Мультимедийный курс лекций, видеофильмы, макеты и плакаты.

### **Учебно-методические рекомендации для студентов**

#### **1. Указания для прослушивания лекций**

Перед началом занятий внимательно ознакомиться с учебным планом проведения лекций и списком рекомендованной литературы.

Перед посещением очередной лекции освежить в памяти основные концепции пройденного ранее материала. Подготовить при необходимости вопросы преподавателю. Не надо опасаться, что вопросы могут быть простыми.

На лекции основное внимание следует уделять не формулам и математическим выкладкам, а содержанию изучаемых вопросов, определениям и постановкам задач.

В процессе изучения лекционного курса необходимо по возможности часто возвращаться к основным понятиям и методам решения задач (здесь возможен выборочный контроль знаний студентов).

Желательно использовать конспекты лекций, в которых используется принятая преподавателем система обозначений.

Для более подробного изучения курса следует работать с рекомендованными литературными источниками и вновь появляющимися источниками.

#### **2. Указания для участия в практических занятиях**

Перед посещением уяснить тему практического занятия и самостоятельно изучить теоретические вопросы.

В конце практического занятия при необходимости выяснить у преподавателя неясные вопросы.

Основные результаты выполнения работы необходимо распечатать.

#### **3. Самостоятельная работа студентов обычно складывается из нескольких составляющих:**

- работа с текстами: учебниками, историческими первоисточниками, дополнительной литературой, в том числе материалами интернета, а также проработка конспектов лекций;
- подготовка к практическим занятиям;
- подготовка к зачету непосредственно перед ним.

Таким образом, самостоятельная работа студентов является необходимым компонентом получения полноценного высшего образования.

### **Методические рекомендации для преподавателей**

#### **1. Указания для проведения лекций**

На первой вводной лекции сделать общий обзор содержания курса и отметить новые методы и подходы к решению задач, рассматриваемых в курсе, довести до студентов требования кафедры, ответить на вопросы.

При подготовке к лекционным занятиям необходимо продумать план его проведения, содержание вступительной, основной и заключительной части лекции, ознакомиться с новинками учебной и методической литературы, публикациями периодической печати по теме лекционного занятия. Уточнить план проведения практического занятия по теме лекции. Перед изложением текущего лекционного материала напомнить об основных итогах, достигнутых на предыдущих лекциях. С этой целью задать несколько вопросов аудитории и осуществить выборочный контроль знания студентов.

В ходе лекционного занятия преподаватель должен назвать тему, учебные вопросы, ознакомить студентов с перечнем основной и дополнительной литературы по теме занятия. Раскрывая содержание учебных вопросов, акцентировать внимание студентов на основных категориях, явлениях и процессах, особенностях их протекания. Раскрывать сущность и содержание различных точек зрения и научных подходов к объяснению тех или иных явлений и процессов.

Следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Приводить примеры. Задавать по ходу изложения лекционного материала риторические вопросы и самому давать на них ответ. Это способствует активизации мыслительной деятельности студентов, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию. Преподаватель должен руководить работой студентов по конспектированию лекционного материала, подчеркивать необходимость отражения в конспектах основных положений изучаемой темы, особо выделяя, кате-

гориальный аппарат. В заключительной части лекции необходимо сформулировать общие выводы по теме, раскрывающие содержание всех вопросов, поставленных в лекции. Объявить план очередного практического занятия, дать краткие рекомендации по подготовке студентов к практическому занятию. Определить место и время консультации студентам, пожелавшим выступить на практическом занятии с докладами и рефератами.

На последней лекции уделить время для обзора наиболее важных положений, рассмотренных в курсе.

## 2. Указания для проведения практических занятий

Четко обозначить тему практического занятия.

Обсудить основные понятия, связанные с темой практического занятия.

В процессе решения задач вести дискуссию со студентами о правильности применения теоретических знаний.

Отмечать студентов, наиболее активно участвующих в решении задач и дискуссиях.

В конце практического занятия задать аудитории несколько контрольных вопросов.

## 3. Указания по контролю самостоятельной работы студентов

По усмотрению преподавателя задание на самостоятельную работу может быть индивидуальным или фронтальным.

При использовании индивидуальных заданий требовать от студента письменный отчет о проделанной работе.

При применении фронтальных заданий вести коллективные обсуждения со студентами основных теоретических положений.

С целью контроля качества выполнения самостоятельной работы требовать индивидуальные отчеты (допустимо вместо письменного отчета применять индивидуальные контрольные вопросы).

Программа составлена в соответствии с требованиями ОСНИЯУ МИФИ и учебным планом основной образовательной программы.

Рабочую программу составил: доцент Кочеваткина Э.Ф.

Рецензент: доцент Миляева Н.В.

Программа одобрена на заседании УМКН 38.03.01 «Экономика».

Председатель учебно-методической комиссии Кочеваткина Э.Ф.