



АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»
INSTITUTE OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Факультет мировой экономики и международной торговли

Кафедра международной торговли

УТВЕРЖДАЮ

Ректор ИМЭС

 Т.П. Богомолова



Принято на заседании
Учёного совета ИМЭС
27.02.2020 г., протокол № 7

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент

Профиль: «Международный менеджмент»

Предназначена для очной, очно-заочной и заочной форм обучения

Москва
2020

Рабочая программа дисциплины «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» входит в состав основной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.02. Менеджмент, профиль «Международный менеджмент» и предназначена для обучающихся по очной форме обучения 2018, 2019, 2020 годов набора; очно-заочной и заочной формам обучения 2017, 2018, 2019, 2020 годов набора.

Сведения об актуализации РПД

На учебный год	Состав актуализации	Утверждена Учёным советом
2017-2018	<ul style="list-style-type: none"> • Приведение в соответствие требованиям Порядка организации и осуществления образовательной деятельности (утв. приказом МОН от 05.04.17 №301). • Перечень основной и дополнительной учебной литературы. • Перечень лицензионного программного обеспечения. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. 	Протокол Учёного Совета от 29.06.2017 г., №11
2018-2019	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень основной и дополнительной учебной литературы. • Перечень лицензионного программного обеспечения. • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. • Оценочные материалы. 	Протокол Учёного Совета от 31.05.2018 г., №11
2019-2020	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень лицензионного программного обеспечения • Перечень основной и дополнительной учебной литературы • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. • Оценочные материалы. 	Протокол Учёного Совета от 28.02.2019 г., №7
2020-2021	<ul style="list-style-type: none"> • Перечень лицензионного программного обеспечения • Перечень основной и дополнительной учебной литературы • Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем. • Оценочные материалы 	Протокол Учёного Совета от 27.02.2020 г., №7

Оглавление

1. Цель и задачи дисциплины (модуля)	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования	4
4. Объем дисциплины (модуля) в зачётных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	5
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий.....	6
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю)	11
7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).....	17
7.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости	17
7.2. Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации.....	19
7.2.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	19
7.2.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций.....	20
7.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	21
7.3.1. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний	21
7.3.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков и (или) опыта деятельности	29
7.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену	30
7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	31
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	34
8.1. Основная литература	34
8.2. Дополнительная литература	35
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	35
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	36
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	40

1. Цель и задачи дисциплины (модуля)

Целью дисциплины «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» является формирование у студентов системы знаний об основах организации внешнеэкономической деятельности.

Задачей дисциплины является освоение студентами основ теории и практики применения различных форм и методов проведения внешнеторговых операций.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Содержание компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ДПК-2	способность принимать участие в организации и управлении внешнеторговой деятельностью	Знать (2) ¹ – основные формы и методы осуществления внешнеторговых операций
		Уметь (2) – ориентироваться в формах взаимодействия с иностранным партнером
		Владеть (2) – основами применения различных форм и методов осуществления внешнеторговых операций
ПК-5	способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	Знать (1) – критерии оценки социально-экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, рисков и возможных социально-экономических последствий.
		Уметь (1) – критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений при организации внешнеэкономической деятельности.
		Владеть (1) – навыками разработки и обоснования предложений по совершенствованию организации и техники внешнеэкономической деятельности.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы высшего образования

Учебная дисциплина «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» входит в вариативную (обязательная для изучения дисциплина) часть учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, профиль «Международный менеджмент».

¹ (2) – в скобках указан этап формирования компетенции из таблицы в п. 7.2 (здесь и далее в таблицах)

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

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 4 зачётные единицы, всего – 144 часа.

Вид учебной работы	Всего часов / зачётных единиц		
	очное	очно-заочное	заочное
Контактная работа с преподавателем (всего)	64,3 / 1,79	32,3 / 0,90	12,3 / 0,35
В том числе:			
Занятия лекционного типа	32 / 0,89	16 / 0,445	6 / 0,17
Занятия семинарского типа	32 / 0,89	16 / 0,445	4 / 0,11
Промежуточная аттестация по дисциплине	0,3 / 0,01	0,3 / 0,01	0,3 / 0,01
Консультации			2 / 0,06
Самостоятельная работа (всего)	53 / 1,47	85 / 2,36	123 / 3,41
Контроль	26,7 / 0,74	26,7 / 0,74	8,7 / 0,24
Форма контроля	Экзамен	Экзамен	Экзамен
Общая трудоёмкость дисциплины	144 / 4	144 / 4	144 / 4

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

Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
<p>Тема 1</p> <p>Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли</p>	<p>Место дисциплины в формировании работника внешнеэкономического профиля. Привлекательность ВЭД с учётом её роли в мировой экономике. Требования к работникам данной отрасли. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.</p> <p>Основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ. Присоединение РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз, ЕЭП и экономический союз Белоруссии, России, Казахстана, Армении и Кыргызстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ.</p> <p>Классификация международных коммерческих операций.</p> <p>Операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).</p>
<p>Тема 2</p> <p>Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производ-</p>	<p>Товарообменные операции (бартер, встречные закупки на коммерческой основе, выкуп устаревшей продукции, операции с давальческим сырьём, компенсационные соглашения на основе производственного сотрудничества). Практика использования товарообменных операций в РФ, их плюсы и минусы. Операции по группам товаров. Торговля готовыми изделиями, в т.ч. машинами и оборудованием. Организация технического обслуживания, поставки запасных частей. Торговля сырьевыми товарами. Роль России как экспортёра сырья на мировой рынок и вызовы, с которыми она сталкивается. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления.</p> <p>Особенности торговли услугами. Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью. Понятие патента и лицензии. Экономическая сущность лицензии. Торговля лицензиями. Патентная ситуация. Лицензионное соглашение. Виды лицензий и лицензионных платежей. Беспатентные лицензии – «ноу-хау».</p> <p>Франчайзинг, его сущность. Риски для франчайзера и франчайзи. Франчайзинг в РФ.</p> <p>Инжиниринг.</p>

<p>ственно-сбытовая кооперация).</p>	<p>Международный лизинг. Понятие лизинга, виды лизинговых операций. Международный финансовый лизинг. Особенности лизинговых соглашений. Стороны соглашений. Лизинговые платежи. Производственно-сбытовая кооперация. Международные посреднические операции. Методы торговли: прямой и косвенный. Преимущества и недостатки работы через посредников. Характер права, предоставляемого принципалом посреднику (простое право, преимущественное, монопольное и монопольное с ограничением). Методы выхода на внешний рынок. Виды посреднических операций: операции перепродажи (торговые дома, дистрибьюторы), комиссионные и консигнационные, агентские, брокерские (стороны, особенности операций, виды и содержание договоров, порядок вознаграждения посредников). Сходство и отличие категорий посредников друг от друга. Регулирование посреднических операций законодательством РФ.</p>
<p>Тема 3 Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.</p>	<p>Способы расчёта эффективности экспорта. Поиск иностранного партнёра Определение договора международной купли-продажи в Венской конвенции 1980г. Заключение сделок по схеме: оферта - акцепт и путём подписания единого документа. Общепринятые принципы построения, структура и содержание внешнеторгового контракта, условия обязательные и дополнительные (исходя из международной коммерческой практики). Характеристика основных контрактных условий: Преамбула контракта. Предмет контракта, количество товара и способы его измерения, опционная оговорка. Качество товара. Способы определения качества в контракте, сертификат качества. Гарантии качества. Базисные условия поставки (БУП). Круг вопросов, регулируемый ими. БУП в системе Инкотермс 2010. Цена товара, способы фиксации цен в международной торговле, понятие мировой цены, скидки с цены. Условия платежа. Валюта платежа, способы платежа, формы расчетов – аккредитив, инкассо, расчеты по открытому счету, чеки, векселя, банковский перевод. Срок и дата поставки. Способы установления срока поставки в контракте. Дата поставки и документы, подтверждающие её при различных базисных условиях поставки. Упаковка и маркировка товара. Требования к ним. Последствия ненадлежащей упаковки и маркировки. Сдача-приёмка товара. Предварительная и окончательная приёмка. Приёмка по количеству, качеству. Акт сдачи-приёмки. Претензии. Сроки и порядок их предъявления. Способы урегулирования претензий. Санкции и рекламации в связи с нарушением условий контрактов. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор). Виды форс-мажорных обстоятельств. Обязанности сторон при их наступлении. Последствия форс-мажора для сторон. Арбитраж. Виды арбитражей. Международный коммерческий арбитражный суд и Морская арбитражная ко-</p>

	<p>миссия при ТПП РФ. Другие арбитражные суды. Применимое право.</p> <p>Прочие условия контракта: о приложениях к контракту, порядке передаче прав по контракту третьей стороне, праве реэкспорта, дате вступления контракта в силу, количестве экземпляров контракта и языках, на которых он составлен, и др.</p> <p>Разбор конкретных контрактов. Ошибки, допускаемые российскими организациями при составлении контрактов. Особенности контрактов в зависимости от вида товаров.</p>
--	---

Очная форма обучения (в часах)

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Промежуточная аттестация по дисциплинам		
1	Тема 1. Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	10	10		18	38
2	Тема 2. Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация).	12	10		18	40
3	Тема 3. Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.	10	12		17	39
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
Контроль					26,7	26,7
ИТОГО		32	32	0,3	79,7	144

Очно-заочная форма обучения (в часах)

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Промежуточная аттестация по дисциплинам		
1	Тема 1. Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными	5	5		28	38

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Все- го
		Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа	Проме- жуточ- ная ат- тестация по дис- ципли- нам		
	процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли					
2	Тема 2. Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация).	6	6		28	40
3	Тема 3. Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.	5	5		29	39
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
Контроль					26,7	26,7
ИТОГО		16	16	0,3	111,7	144

Заочная форма обучения (в часах)

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа	Проме- жуточ- ная ат- тестация по дис- ципли- нам		
1	Тема 1. Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	2	1		41	44

№ п/ п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Контактная работа			СРС	Всего
		Занятия лекцион- ного типа	Занятия семинар- ского типа	Проме- жуточ- ная ат- тестация по дис- ципли- нам		
2	Тема 2. Международные коммерческие операции. (товаро-обменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация).	2	2		41	45
3	Тема 3. Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.	2	1		41	44
Консультации				2		2
Промежуточная аттестация (экзамен)				0,3		0,3
Контроль					8,7	8,7
ИТОГО		6	4	2,3	131,7	144

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы и текущего контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа является одним из основных видов учебной деятельности, составной частью учебного процесса и имеет своей целью: глубокое усвоение материала дисциплины, совершенствование и закрепление навыков самостоятельной работы с литературой, рекомендованной преподавателем, умение найти нужный материал и самостоятельно его использовать, воспитание высокой творческой активности, инициативы, привычки к постоянному совершенствованию своих знаний, к целеустремленному научному поиску.

Контроль самостоятельной работы, является важной составляющей текущего контроля успеваемости, осуществляется преподавателем во время лекционных и практических (семинарских) занятий и обеспечивает оценивание хода освоения изучаемой дисциплины.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Россия в современном мире. Конкурентоспособность российской экономики.
2. Особенности внешнеэкономических связей в условиях глобализации.
3. Взаимодействие России с Европейским Союзом.
4. Внешнеэкономические связи России и стран СНГ.
5. Экспортная специализация России.
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне государства.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона
8. Работа предприятия по выходу на внешний рынок.

9. Формы организации внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия.
10. Классификация зарубежных фирм.
11. Организационно-правовое положение фирм.
12. Отчетность фирм.
13. Показатели, характеризующие фирму.
14. Источники коммерческой информации.
15. Интернет и внешнеэкономическая деятельность.
16. Внешнеэкономическая деятельность организации и Международная торговая палата (МТП).
17. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).
18. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
19. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
20. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
21. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров.
22. Основы валютного законодательства РФ.
23. Основы организации международных расчетов.
24. Формы международных расчетов.
25. Банковская гарантия в международных расчетах.
26. Валютно-финансовые условия контрактов.
27. Кредитование внешней торговли.
28. Международный рынок ценных бумаг.
29. Операции на международных биржах.
30. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

Тестовые задания для самостоятельной подготовки, самопроверки к опросам, диспутам на занятиях лекционного, практического типов:

1. Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:
 - А) внешнеторговый контракт;
 - Б) Закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
 - С) Гражданский Кодекс РФ;
 - Д) Конституция РФ.
2. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:
 - А) максимизации прибыли;
 - Б) роста конкурентоспособности;
 - С) устойчивости;
 - Д) повышения рентабельности.
3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:
 - А) организации-посредники;
 - Б) региональные органы самоуправления;
 - С) риэлторские фирмы;
 - Д) производители-экспортеры.
4. К основной внешнеэкономической операции относится:

- А) лизинг;
- Б) экспедиторские операции;
- С) страхование грузов;
- Д) международные расчеты.

5. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:

- А) одинаковые природно-климатические условия;
- Б) неравномерный уровень развития различных стран мира;
- С) равномерная обеспеченность ресурсами;
- Д) однотипность социально-экономических отношений.

6. Основным признаком экспорта товара является:

- А) расчеты в валюте;
- Б) таможенное оформление;
- С) заключение контракта;
- Д) пересечение границы.

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

- А) бартер;
- Б) хайринг;
- С) встречная закупка;
- Д) компенсационная сделка.

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

- А) «продакшэн шеринг»;
- Б) «секонд хенд»;
- С) «бай-бек»;
- Д) «ноу-хау».

9. Первый этап планирования ВЭД связан с:

- А) оценкой деловой среды;
- Б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;
- С) контролем результатов;
- Д) анализом внешней среды.

10. 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;
 - С) в, б, а, г, д;
 - Д) б, а, г, д, в.

11. Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД:

- А) Налоговый кодекс РФ
- Б) Таможенный кодекс;
- С) Уголовный кодекс;
- Д) Бюджетный кодекс РФ

12. Квоты – это:

- А) налоги;
- Б) лимиты;
- С) запреты;
- Д) тарифы.

13. Контингентирование – это:

- А) разрешение на право вывоза или ввоза товаров;
- Б) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей;
- С) санитарно-ветеринарные нормы;
- Д) контроль за количественными и стоимостными квотами.

14. Субъектами посреднической деятельности могут быть:

- А) частные лица, специализированные фирмы;
- Б) смешанные предприятия;
- С) государственные предприятия;
- Д) все перечисленные.

15. 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;

16. 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;
- С) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- Д) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

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

- А) расположено предприятие экспортера;
- Б) посредник реализует товары экспортера;
- С) экспортер самостоятельно реализует продукцию;
- Д) расположено предприятие посредника.

18. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счёт:

- А) джобберы;
- Б) консигнаторы;
- С) брокеры;
- Д) дилеры.

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

- А) репутация;
- Б) кредитоспособность;
- С) конкурентоспособность;
- Д) платёжеспособность.

20. Когда иностранный товар сначала ввозится в страну с оформлением таможенных формальностей, а затем вывозится за рубеж, то это:

- А) транзит;
- Б) реимпорт;
- С) реэкспорт.

21. Твердая оферта на поставку одной партии товара может рассылаться:

- А) в несколько адресов;
- Б) только одному адресату;
- С) только посреднику.

22. При согласии с простой офертой акцептант направляет оференту:

- А) контрoferту;
- Б) твердую контрoferту;
- С) акцепт.

23. Дистрибьютор осуществляет операции:

- А) от своего имени, но за счет принципала;
- Б) от своего имени и за свой счет;
- С) от имени и за счет принципала.

24. По соглашению на простую лицензию лицензиат на договорной территории:

- А) имеет право продать её другим лицензиатам;
- Б) может самостоятельно пользоваться изобретением;
- С) не может ни продавать её другим, ни пользоваться изобретением.

25. К международному лизингу относятся лизинговые операции, когда в разных странах находятся:

- А) лизингополучатель и поставщик товара;
- Б) лизингодатель и поставщик товара;
- С) лизингодатель и лизингополучатель.

26. «Ноу-хау»:

- А) подлежат патентной защите;
- Б) не подлежат патентной защите;
- С) являются «беспатентными лицензиями».

27. Посредники обычно используются при продаже:

- А) машин и оборудования по индивидуальным заказам;
- Б) сырьевых товаров по долгосрочным контрактам;
- С) товаров широкого потребления и бытовой техники.

28. Наиболее выгодной для консигнанта является:

- А) безвозвратная консигнация;
- Б) возвратная консигнация;
- С) частично-возвратная консигнация.

29. При поставке на условиях EXW предприятие продавца выполнением таможенных формальностей занимается:

- А) продавец;
- Б) покупатель.

30. При поставке сырьевых товаров используются:

- А) цены с последующей фиксацией;
- Б) плавающие цены;

С) скользящие цены.

Распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам и видам

Согласно Положению о самостоятельной (внеаудиторной) работе студентов распределение объема часов самостоятельной работы студента зависит от места дисциплины и ее значимости в структуре ОП.

Виды, формы и объемы самостоятельной (внеаудиторной) работы студентов при изучении конкретной учебной дисциплины определяются содержанием учебной дисциплины, степенью подготовленности студентов и утверждаются на кафедре, за которой закреплена данная дисциплина, в виде раздела рабочей программы дисциплины основной образовательной программы.

В связи с вышеизложенным, принимая во внимание объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся, а также баланс времени по видам работы, распределение самостоятельной (внеаудиторной) работы по темам дисциплины представляется следующим образом:

№ п/п	Наименование тем (разделов) дисциплины	Вид самостоятельной (внеаудиторной) работы	Объем самостоятельной (внеаудиторной) работы по формам обучения		
			очная	очно-заочная	заочная
1	Тема 1 Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка докладов	18	28	41
2	Тема 2 Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация).	Подготовка к аудиторным занятиям, решение задач	18	28	41

3	Тема 3 Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.	Подготовка к аудиторным занятиям, выполнение самостоятельных и контрольных работ	17	29	41
ИТОГО			53	85	123

7. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Оценочные материалы для текущего контроля успеваемости

Занятие №1 по теме: Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли

Содержание: конспектирование, подготовка докладов, и изучение дополнительной учебной литературы.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Ориентировочный объем конспекта -не менее 3 страниц.

Отчётность: подготовленные конспекты, доклады

Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Ознакомление с законом от 08.12.2003г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;
2. Ознакомление с законом «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003г. №173-ФЗ.
3. Изучение интеграционных процессов на постсоветском пространстве (создание многосторонней зоны свободной торговли, Таможенного союза, Единого экономического пространства, Евразийского экономического союза).
4. Изучение последствий присоединения РФ к ВТО для российских участников ВЭД и российской экономики.

Подготовить доклады по темам:

1. Привлекательность ВЭД с учетом её роли в мировой экономике.
2. Требования к работникам данной отрасли.
3. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.
4. основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ.
5. Присоединение РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД.
6. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз, ЕЭП и экономического союза Белоруссии, России, Казахстана, Армении и Кыргызстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ.

Занятие №2 по теме: Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация).

Содержание: конспектирование, подготовка к лекциям, и изучение дополнительной учебной литературы.

Срок выполнения: к следующему практическому занятию.

Ориентировочный объем конспекта - не менее 3 страниц.

Отчётность: подготовленные конспекты, решённые задачи

Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Изучение порядка проведения бартерных сделок в РФ;
2. Изучение ГК РФ в части проведения посреднических операций (комиссии, агентирования, по договорам коммерческого представительства и поручения);
3. Изучение закона от 29.10.1998г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»;
4. Изучение ГК РФ в части регулирования договора коммерческой концессии;
5. Изучение материалов по тематике раздела.

Решить следующую задачу:

Исходные данные:

- Товар - хрустальная люстра.
- Страна-изготовитель - Чехия.
- Цена товара - 880 евро.
- Вес – 10кг.
- 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.

Занятие №3 по теме: Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия.

Содержание: выполнение письменной (контрольной) работы, выполнение заданий, представленных для самостоятельной работы студентов и изучение дополнительной учебной литературы.

Задание для самостоятельной работы студентов:

1. Изучение Венской конвенции о договорах международной купли-продажи 1980г.;
2. Изучение «Рекомендаций по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов» от 29.02.1996г., разработанных МВЭС РФ;
3. Изучение «Унифицированных правил по инкассо» (публикация Межд. торговой палаты №522);
4. Изучение «Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов» (публикация Межд. торговой палаты №600);
5. Изучение «Инкотермс 2010»;
6. Изучение материалов по тематике раздела.

Тематика докладов по дисциплине:

1. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров.
2. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт".
3. Венская конвенция ООН "О договорах международной купли-продажи товаров"
4. Признаки договоров международной купли-продажи, попадающих под действие Венской конвенции.
5. Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт.
6. Заключение договора международной купли-продажи товаров.

7. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора.
8. Договор международной купли-продажи товаров, его структура
9. Разновидности цен, применяемые в международной торговле.
10. Источники ценовой информации.
11. Санкции и рекламации.
12. Арбитражные оговорки в контрактах. Виды арбитражей.
13. Сдача - приёмка товаров, приемка предварительная и окончательная.
14. Форс-мажорная оговорка в контракте.
15. Револьверные аккредитивы. Случаи их применения.
16. Давальческие операции и случаи их применения.
17. Суть консигнационных операций и их виды. Содержание консигнационного договора.
18. Комиссионные операции. Обязанности сторон. Отличие этих операций от консигнационных.
19. Договор о предоставлении права на продажу. Обязанности дистрибьютора.
20. Виды лицензионных соглашений.
21. Виды платежей по лицензионным соглашениям.
22. Транспортное страхование в договорах международной купли-продажи.
23. Роль базисных условий поставки в контракте.
24. «Инкотермс-2010» и деление условий на группы.
25. Лизинг, его отличие от аренды.
26. Преимущества лизинга перед банковским кредитом для сторон сделки.
27. Виды лизинга.
28. Лизинг в РФ.
29. Компенсационные сделки на основе производственного сотрудничества.
30. Выход на внешний рынок, его этапы.
31. Способы поиска и изучения потенциального контрагента.
32. Способы расчетов по внешнеторговым операциям. Их отличие от форм расчетов
33. Международная торговая политика. Зона свободной торговли, таможенный союз.
34. Внешнеторговое регулирование России.
35. Виды внешнеторговых операций.
36. Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации
37. Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения.
38. Виды посреднической деятельности.
39. Виды торгово-посреднических фирм.
40. Права посредников: неисключительное право продажи, исключительное (монопольное) право продажи, преимущественное право продажи.
41. Способы начисления вознаграждения посредников.
42. Инкассо. Чистое и документарное инкассо.
43. Банковский перевод.

7.2 Оценочные материалы для проведения промежуточной аттестации

7.2.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются порядком изучения дисциплин в соответствии с рабочим учебным планом и представлены в таблице:

Код компетенции	Содержание компетенции (компетенций)	Этапы формирования компетенции (компе-	Дисциплины, формирующие компетенцию (компетенции)
------------------------	---	---	--

(компетенций)		тенций)	
ДПК-2	Способность принимать участие в организации и управлении внешнеторговой деятельностью	1	Мировая экономика и международные экономические отношения
		2	Организация и техника внешнеэкономической деятельности
		3	Логистика
		4	Преддипломная практика
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)
ПК-5	способность анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений	1	Организация и техника внешнеэкономической деятельности
		2	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной
		3	Стратегический менеджмент
		4	Международный менеджмент
		Завершающий	Государственная итоговая аттестация (защита выпускной квалификационной работы)

7.2.2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения на различных этапах формирования компетенций

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
ДПК-2 (второй этап)				
Знать (2) – основные формы и методы осуществления внешнеторговых операций	Не знает	Знает содержание некоторых форм и методов осуществления внешнеторговых операций с ошибками, не имеющими решающего значе-	Знает основные формы и методы осуществления внешнеторговых операций с небольшими погрешностями, часть из которых спо-	Демонстрирует глубокие и уверенные знания различных форм и методов осуществления внешнеторговых операций

Планируемые результаты обучения по дисциплине на определенном этапе формирования компетенции	Уровни и критерии достижения результатов обучения			
	Не достигнут базовый уровень	Базовый	Повышенный	Высокий
		ния для восприятия их смыслового наполнения	способен исправить самостоятельно после наводящих вопросов	
Уметь (2) – ориентироваться в формах взаимодействия с иностранным партнером	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет в соответствии со всеми требованиями
Владеть (2) – основами применения различных форм и методов осуществления внешнеторговых операций	Не владеет	Владеет ограниченным набором форм и методов	Демонстрирует владение основными формами и методами	Демонстрирует уверенное владение разнообразными формами и методами
ПК-5 (первый этап)				
Знать (31) – критерии оценки социально-экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	Не знает	Знает некоторые аспекты с ошибками, не имеющими решающего значения для восприятия их смыслового наполнения	Знает с небольшими погрешностями, часть из которых способен исправить самостоятельно после наводящих вопросов	Демонстрирует глубокие и уверенные знания
Уметь (1) – критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений при организации внешнеэкономической деятельности.	Не умеет	Частичное соответствие требованиям	Выполняет в соответствии с основными требованиями	Выполняет полностью правильно
Владеть (1) – навыками разработки и обоснования предложений по совершенствованию организации и техники внешнеэкономической деятельности.	Не владеет	Владеет навыками частично	Владеет навыками, но допускает небольшие погрешности	Демонстрирует уверенное владение навыками

7.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

7.3.1. Типовые задания и (или) материалы для оценки знаний

ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ДПК-2

1. Внешнеторговая операция это:

- а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны;
- б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену;
- в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.

2. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:

- а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом;
- б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену;
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.

3. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:

- а) по обмену товарами в материально-вещественной форме;
- б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- в) по страхованию грузов.

4. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:

- а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций;
- б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями;
- в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

5. Что вы понимаете под словом «акцепт»:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг;
- б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений;
- в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов.

6. Что вы понимаете под словом «оферта»:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг;
- б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений;
- в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов.

7. Закупочный ордер это:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг;
- б) предписание по исполнению поставки;
- в) поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара.

8. Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:

- а) агентские фирмы;
- б) торговые фирмы;
- в) страховые фирмы.

9. Договор поручения – это документ, на основании которого:

- а) агент совершает от имени и за счет принципала действия различного характера;
- б) устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта;
- в) определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору.

10. Какие из условий не включаются в Базисные условия поставки:

- а) те, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара;
- б) те, которые определяют действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки;
- в) те, которые устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

11. В каких случаях применяется "ИНКОТЕРМС" в контракте:

- а) всегда;
- б) никогда не применяется;
- в) в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на Базисные условия поставки.

12. Контрактная цена может быть зафиксирована в контракте как:

- а) цена сделки, которая должна указываться на прайс-листе при продаже товара;
- б) твердая цена;
- в) мягкая цена.

13. Лизинг это:

- а) краткосрочная аренда;
- б) среднесрочная аренда;
- в) долгосрочная аренда.

14. Внешнеэкономическая деятельность это:

- а) совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках;
- б) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена;
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций за рубежом.

15. По какому признаку нельзя классифицировать участников ВЭД:
- а) профилю внешнеэкономической деятельности;
 - б) характеру совершаемых внешнеторговых операций;
 - в) долгосрочная аренда.
16. В какой момент согласно «Инкотермс 2010» переходят риски утраты и случайной гибели товара с Продавца на Покупателя на условиях «DDP пункт назначения»:
- а) в момент передачи товара грузополучателю в стране назначения;
 - б) в момент пересечения товаром границы страны назначения;
 - в) в момент передачи товара первому перевозчику.
17. Признаком международной коммерческой сделки является:
- а) совершение платежа в иностранной валюте;
 - б) совершение сделки между сторонами разной национальной принадлежности;
 - в) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
18. Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется:
- а) после извещения покупателя о готовности принять товар;
 - б) на следующий день после заключения контракта;
 - в) в течение 14 дней с даты контракта.
19. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:
- а) препятствующие исполнению контракта;
 - б) любые правительственные меры регулирования торговли;
 - в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть, избежать и преодолеть и которые препятствуют исполнению контракта.
20. Какие цены применяются при поставках машин и оборудования:
- а) твердые;
 - б) с последующей фиксацией;
 - в) подвижные;
 - г) скользящие.

ТИПОВЫЕ ТЕСТЫ ДЛЯ ПРОВЕРКИ СФОРМИРОВАННОСТИ ЗНАНИЙ ПК-5

1. Валютная выручка, поступившая на текущий счет предприятия в рублевом эквиваленте – это:
- а) прибыль предприятия-экспортера;
 - б) экспортный доход;
 - в) инвестиционный доход;
 - г) курсовая разница.
2. Самая простая, самая дешевая, но и самая рискованная для продавца форма расчетов – это:
- а) передача средств «их рук в руки»;
 - б) компенсационная;
 - в) платеж на открытый счет ;
 - г) аванс.
3. Уровни внешнеторговых связей:
- а) государственный;
 - б) ведомственный;
 - в) гражданско-правовой;

- г) хозяйственный;
- д) все ответы правильные.

4. Основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке в установленные сроки покупателю-импортеру товара согласованного количества и качества и обязательства покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары – это:

- а) оферта;
- б) таможенная декларация;
- в) контракт международной купли-продажи;
- г) лицензионное соглашение.

5. Набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу – это:

- а) процесс формирования производственных запасов;
- б) формирование маркетингового комплекса;
- в) планирование ВЭД;
- г) формирование и заключение контракта на экспорт (импорт) продукции.

6. Наиболее динамично развивающаяся статья современной мировой торговли, на долю которой сегодня приходится 40% всего товарооборота – это:

- а) сельскохозяйственная продукция;
- б) строительная продукция;
- в) товары массового спроса;
- г) машины и оборудование.

7. Предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки – это:

- а) рекламный ролик;
- б) письменное уведомление;
- в) оферта;
- г) рекламный проспект.

8. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимися действиями – это:

- а) контракт международной купли-продажи;
- б) патент;
- в) стандарт;
- г) изобретение.

9. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:

- а) дилерские;
- б) комиссионные;
- в) агентские;
- г) фондовые.

10. Основные обязанности брокера:

- а) поиск продавца или покупателя;
- б) сведение продавца с покупателем;
- в) определение условия контракта;
- г) оформление контракта.

11. Комплекс правил и ограничений, в рамках которого принимается решение об уровне цены – это:

- а) методика;
- б) ценовая политика;
- в) инструкция;
- г) технический паспорт.

12. Что относится к условиям платежа в контракте:

- а) валюта платежа;
- б) срок и способ платежа;
- в) форма расчетов;
- г) штрафные санкции.

13. Способ фиксации цены в контракте:

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) цена с последующей фиксацией;
- г) скользящая цена;
- д) расчетная цена;
- е) все ответы правильные.

14. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа определенных видов товаров:

- а) валютная;
- б) товарная;
- в) фондовая.

15. Основными путями содействия распространению новейших технологий и современного менеджмента в принимающей стране при создании свободных зон являются:

- а) публикация учебных пособий по менеджменту;
- б) организация публичных лекций на заданную тему;
- в) обучение национальных кадров;
- г) налаживание кооперации с местными компаниями;
- д) повышение заработной платы работникам предприятий с иностранными инвестициями.

16. Приоритетное значение для развития СЭЗ в стране имеют:

- а) финансовые льготы и привилегии;
- б) политическое положение в принимающих странах;
- в) наличие месторождений полезных ископаемых;
- г) общее состояние экономики принимающей страны;
- д) отношение правительства и населения к частной собственности;
- е) наличие высококвалифицированной рабочей силы.

17. Финансовая коммерческая операция на представление одной стороной стороне в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, приборов, цехов, заводов и пр.) на основе соответствующего договора – это:

- а) форма кредита;
- б) аренда;
- в) лизинг;
- г) способ купли-продажи.

18. Снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам – это:

- а) девальвация;
- б) политика увеличения экспортом;
- в) государственный контроль за валютными операциями;
- г) управление ценами экспортируемых товаров.

19. Основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством фирмы:

- а) стратегический план фирмы;
- б) постоянное повышение качества;
- в) политика качества;
- г) генеральная цель фирмы.

20. Процедура помещения товара и транспортных средств под определенный таможенный режим и завершение действий этого режима в соответствии с требованиями и положениями Таможенного Кодекса – это:

- а) лицензирование;
- б) определение таможенной стоимости;
- в) классификация товаров;
- г) таможенное оформление.

21. Отобразить в схеме функциональные стратегии компании, занимающейся внешне-экономической деятельностью.



7.3.2. Типовые задания и (или) материалы для оценки умений ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ДПК-2

Задача 1.

Посчитайте стоимость товара, поставляемого на условиях FOB Санкт Петербург, если внутренняя цена товара составляет (в тыс. долл.) 125, его доставка до причала в Санкт Петербурге – 5, погрузка на борт судна-2, фрахт до Амстердама – 3, выгрузка в порту назначения – 2.

Задача 2.

В соответствии с контрактом, заключенным на условиях FAS (свободно вдоль борта судна) порт отгрузки, продавец в назначенный Покупателем день поставил товар на указанный ему причал, но судно в назначенный день не прибыло. Каким должен быть алгоритм действий Продавца? Считается ли он выполнившим свои обязанности по контракту?

Задача 3.

В вышеприведенном тесте Продавец счел необходимым пометить товар на портовый склад. Кто несет расходы по хранению товара на портовом складе и связанные с этим риски повреждения или утраты товара?

Задача 4.

По контракту на постройку судна стороны согласовали скользящую цену на металлический лист и установили базовую цену на него в размере 1 млн. долл. При изменении цены в течение полугода после подписания контракта она должна быть пересчитана. При этом при изменении в пределах 2 процентов сумма контракта пересчитываться не будет, при более значительном росте цен верхний предел для пересчета устанавливается в 8%. На сколько нужно скорректировать цену, если индекс цен на металлический лист составил при заключении контракта 130 пунктов, а полгода спустя – 145 пунктов?

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ УМЕНИЙ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-5

Задание 1.

У нашего экспортера имеется конкурентный материал в виде счета-фактуры японской компании от апреля 2012г. на поставку аналогичного оборудования на тех же базисных условиях по цене 40 тыс.долл. Как обнаружила наша компания, индекс цен на такое оборудование составлял в апреле 2012г. 140 пунктов против 168 пунктов в настоящее время. От какого уровня цены японской компании нужно отталкиваться нашему экспортеру при подготовке коммерческого предложения своему контрагенту?

Задание 2.

Фирма «Бразерс» предложила швейные машинки на условиях FOB порт Йокогамы по цене 200 долл. за единицу. Однако, покупатель настаивает на условии СИФ порт назначения. Сколько составит цена в этом случае, если фрахт равен 20 долл., а страхование -5 долл.?

Задание 3.

При поставке 5 тыс. шт. насосов компанией «Дженерал пампс» их цена составила 80 долл. за штуку. Российская компания имеет запрос на поставку 2 тыс. ед. идентичных насосов. Обычные скидки с цены 1 тыс. насосов составляют при поставке 2 тыс.- 10%, 3 тыс.- 15%, 4-5 тыс. – 20%. На какую цену нужно ориентироваться российской компании при прочих равных условиях?

Задание 4.

Фирма «Кам ран» из Китая предложила поставлять российской компании товары на реализацию на условиях безвозвратной консигнации. Может ли такое предложение устроить, российскую компанию и какую позицию она могла бы занять в этой ситуации?

Задание 5.

Российская компания получила предложение на поставку сырья по твердым ценам. Может ли такое предложение устроить её в условиях резких колебаний цен на рынке и какое встречное предложение она могла бы сделать?

Задание 6.

Потенциальный покупатель предложил российской компании рассчитываться за её поставки товаров по открытому счету. Это не устроило экспортера, который хотел бы иметь твердые гарантии оплаты товара при отгрузке. Какое встречное предложение по форме расчетов он должен сделать в этом случае?

Задание 7.

Подготовьте управленческое решение проанализировав приведенный перечень мероприятий и определите каков уровень стратегии, включающий эти мероприятия?

- создание и управление высокопродуктивным хозяйственным портфелем структурных подразделений корпорации (приобретение компаний, укрепление существующих деловых позиций, прекращение деятельности, не соответствующей управленческим планам);
- достижение синергетического эффекта, возникающего благодаря деятельности родственных структурных подразделений компании, как основы ее конкурентного преимущества;
- установление инвестиционных приоритетов и направление корпоративных ресурсов в наиболее привлекательные сферы деятельности.

Ответ _____

7.3.3. Типовые задания и (или) материалы для оценки навыков и (или) опыта деятельности

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ДПК-2

Задача 1.

В ответ на Ваше предложение один из партнеров выразил готовность купить товар с расчетами по инкассо, а другой – за ту же цену с оплатой по аккредитиву. С каким партнером Вы бы подписали контракт? Обоснуйте свой выбор.

Задача 2

Определите целесообразность продажи вашего товара на внешнем рынке, если (в тыс. долл.) выручка от экспорта составит 200, при внутренней цене -175, транспортных расходах в 13, административно-управленческих расходах –в 2, и при готовности клиентов внутри страны приобрести товар у вас на складе за 195 тыс.долл.

Задача 3..

Имеет ли смысл продвигать наши дизельгенераторы на рынок Аргентины, если их внутренняя цена на рынке этой страны составляет (в тыс.долл.) 20, наша экспортная цена FOB российский порт – 13, фрахт -1,5, выгрузка – 0,5, таможенная пошлина -25%. Обоснуйте Вашу позицию.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ НАВЫКОВ ДЛЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-5

Задание 1.

Российская компания имеет большие запасы продукции, с реализацией которой она испытывает большие трудности. В то же время она регулярно закупает за рубежом значительные количества других товаров. Какую стратегию бизнеса Вы могли бы ей посоветовать?

Задание 2.

Контрактом предусмотрена поставка 100 тыс. тонн марганцевого концентрата ежемесячными партиями по 10 тыс. тонн. Какую форму расчетов выбрали бы Вы в этом случае?

Задание 3.

Контрактом на поставку товара предусмотрена оговорка «около» (опцион продавца) в размере 10% при отгрузке партии морем. При каком тренде цен (повышательном или понижительном) опцион будет отвечать интересам продавца?

Задание 4.

У вас на производстве имеется оборудование, которое служит уже много лет и вы подумываете о его замене. Какой вид операции вам следовало бы использовать в данном случае?

Задание 5.

Подготовьте управленческое решение по расширению доли компании Miele на рынке, проанализировав взаимосвязь между функциональными стратегиями компании, используя следующие данные. В 2017 г. первичный рынок микроволновых печей составил 60% от всего рынка. Рыночная доля Miele составила 30% от первичного рынка и 20% от замещающего (вторичного) рынка. Дополнительные покупки незначительные. Определить рыночную долю Miele.

Задание 6.

Подготовьте сбалансированное управленческое решение, проанализировав взаимосвязь между функциональными стратегиями компании, определив целесообразность продажи товара на внешнем рынке, если (в тыс. долл.) выручка от экспорта составит 200, при внутренней цене -175, транспортных расходах в 13, административно-управленческих расходах - в 2, и при готовности клиентов внутри страны приобрести товар у вас на складе за 195 тыс.долл.

7.4. Перечень вопросов для подготовки к экзамену

1. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ.
2. Операции по направлениям торговли (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные). Экономическая сущность и основные признаки. Условия возникновения реэкспортных и реимпортных операций.
3. Консигнационные операции. Стороны договора. Права и обязанности. Вознаграждение консигнатора. Отличие консигнационных операций от комиссионных.
4. Способы заключения внешнеторговой сделки. Заключение сделки по схеме «оферта-акцепт». Виды оферт.
5. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Выгодность аккредитивной формы расчетов для экспортера и импортера.
6. Товарообменные сделки. Причины, приводящие к их возникновению. Перечислить виды товарообменных операций.
7. Бартерные сделки. Особенности бартерного контракта. Техника осуществления бартерных операций.
8. Толлинг. Причины, приводящие к его возникновению. Плюсы и минусы толлинга.
9. Компенсационные операции, их особенности. Виды компенсационных операций.
10. Цена и общая сумма контракта. Способы фиксации цен в контрактах. Мировые цены. Источники мировых цен. Скидки с цены
11. Операции перепродажи. Торговые дома. Дистрибьюторы. Понятие дистрибьютора как посредника. Его права и обязанности. Вознаграждение дистрибьюторов.
12. Комиссионные операции. Стороны договора. Содержание договора комиссии. Делькредере. Вознаграждение комиссионера.
13. Брокерские операции. Понятие брокера как посредника. Брокерское вознаграждение.
14. Чековая форма платежей. Виды чеков.
15. Лицензионные соглашения. Их виды. Торговля «ноу-хау». Основные виды платежей в лицензионных соглашениях.
16. Франчайзинг товаров и услуг. Преимущества и недостатки для сторон.

17. Понятие лизинга и его виды. Особенности лизинговых соглашений. Международный лизинг. Лизинговые платежи.
18. Виды посреднических операций. Принципы классификации посредников по группам.
19. Встречные закупки. Техника их осуществления.
20. Методы выхода на внешний рынок. Торговые посредники. Преимущества и недостатки их использования. Виды предоставляемого им права.
21. Срок поставки. Последствия нарушения сроков поставки для поставщика.
22. Венская конвенция 1980г. и сфера её регулирования. Определение договора международной купли-продажи.
23. Структура контракта международной купли-продажи. Последовательность расположения контрактных условий. Обязательные и дополнительные условия контракта исходя из международной практики.
24. Предмет контракта. Опционная оговорка. Качество товара. Способы его определения. Ответственность поставщика за качество товара. Способы урегулирования рекламаций по качеству.
25. Базисные условия поставки. Деление на группы. Их роль в контракте и трактовка в «Инкотермс-2010»
26. Вексельная форма расчетов. Суть и содержание. Виды векселей.
27. Инкассовая форма расчетов. Её плюсы и минусы для сторон сделки.
28. Методы определения эффективности экспорта.
29. Особенности контрактов на машины и оборудование.
30. Особенности контрактов на поставку сырьевых товаров и продовольствия.
31. Особенности контрактов на поставку товаров широкого потребления.
32. Расчеты по открытому счету.

7.5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Для обучающихся по очной форме обучения уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной, оценивается с применением балльно - рейтинговой системы в ходе текущей и промежуточной аттестации студентов согласно Положению о балльно-рейтинговой системе Автономной некоммерческой организации высшего образования «Институт международных экономических связей».

Для обучающихся по очно-заочной и заочной формам обучения уровень сформированности компетенции (компетенций), реализуемых данной дисциплиной оценивается с использованием традиционной шкалы: «неудовлетворительно», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично» (при проведении экзамена) или «зачтено» / «незачтено» (при проведении зачета), согласно Положению о текущем контроле и промежуточной аттестации обучающихся в АНО ВО «Институт международных экономических связей».

Процедура и критерии оценки с применением балльно-рейтинговой системы

Максимальная оценка текущей работы студентов – 50 баллов, в т.ч:

- посещение аудиторных занятий (контактная работа – лекции, практические работы/семинары) – максимум 20 баллов;
- работа на семинарах и практических занятиях (выступление с докладом, подготовка презентаций, устные ответы, решений задач, работа студентов малых группах, выполнение заданий и т.п.) – максимум 20 баллов;
- письменная контрольная работа, реферат и другие виды письменных работ – максимум 10 баллов (если предусмотрено выполнение двух работ – максимум по 5 баллов за каждую).

Промежуточная аттестация в соответствии с учебным планом по направлению 38.03.02 Менеджмент (профиль «Международный менеджмент») по дисциплине «Организация и техника внешнеэкономической деятельности» проводится в форме экзамена.

Максимальная оценка знаний, умений и навыков студента, выявленных в ходе экзамена – 50 баллов. Сумма баллов на экзамене складывается из оценки правильности выполнения тестовых заданий или устного ответа и решения ситуационных задач.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности знаний – **20 баллов**. Это могут быть тесты или при устном экзамене ответы на вопросы билета (за каждый вопрос не более 10 баллов).

Шкала оценки тестовых заданий

- Тесты закрытого типа (множественного выбора, альтернативного выбора, исключения лишнего, восстановления последовательности)
Правильно выбран вариант ответа – 1 балл
- Тесты дополнения
Вписан верный ответ – 2 балла

Шкала оценивания устного ответа (в баллах) на вопрос на экзамене

Раскрытие темы, использование основных понятий (максимум 3 балла)	Тема раскрыта с опорой на соответствующие понятия и теоретические положения	3
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, но с опорой на соответствующие понятия	2
	Аргументация на теоретическом уровне неполная, смысл ряда ключевых понятий не объяснен	1
	Терминологический аппарат непосредственно не связан с раскрываемой темой	0
Изложение фактов и примеров по теме (максимум 3 балла)	Приводятся факты и примеры в полном объеме	3
	Приводятся примеры в полном объеме, но может быть допущена фактическая ошибка, не приведшая к существенному искажению смысла	2
	Приводятся примеры в усеченном объеме, допущено несколько фактических ошибок, не приведших к существенному искажению смысла	1
	Допущены фактические и логические ошибки, свидетельствующие о непонимании темы	0
Композиционная целостность, логическая последовательность (максимум 3 балла)	Ответ характеризуется композиционной цельностью, соблюдена логическая последовательность, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	3
	Ответ характеризуется композиционной цельностью, есть нарушения последовательности, поддерживается равномерный темп на протяжении всего ответа	2
	Есть нарушения композиционной целостности и последовательности, большое количество неоправданных пауз	1
	Не прослеживается логика, мысль не развивается	0
Речевых и лексико-грамматических ошибок нет (1 балл)		1

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений и навыков – **30 баллов**.

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности умений – **10 баллов**.

Шкала оценивания стандартных ситуационных задач

Понимание представленной информации	0	1	2	3
-------------------------------------	---	---	---	---

Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Аккуратность оформления				1
ИТОГО:				10

Максимальное количество баллов за выполнения заданий для проверки уровня сформированности владений – **20 баллов**.

Шкала оценивания нестандартных ситуационных задач, требующих аргументации собственной точки зрения

Понимание представленной информации	0	1	2	3
Изложение фактов	0	1	2	3
Предложение способа решения проблемы	0	1	2	3
Обоснование способа решения проблемы	0	1	2	3
Предложение альтернативного варианта	0	1	2	3
Полнота, последовательность, логика изложения	0	1	2	3
Аккуратность и правильность оформления				2
ИТОГО:				20

При выставлении экзаменационной оценки суммируются баллы, полученные в ходе текущей работы и баллы, полученные непосредственно в ходе экзамена.

Возможно получение поощрительных баллов, согласно п.2.4 Положения о балльно-рейтинговой системе.

Перевод итоговой суммы баллов по дисциплине из 100-балльной в эквивалент традиционной пятибалльной системе осуществляется в соответствии со следующей шкалой (п. 3.3 Положения о балльно-рейтинговой системе):

Экзамен

Баллы по 100-балльной-шкале	Пятибалльная система оценки
85-100 баллов	Отлично
70-84 баллов	Хорошо
50-69 баллов	Удовлетворительно
49 баллов и ниже	Неудовлетворительно

Описание шкалы оценивания

Оценка «неудовлетворительно» (не зачтено) 49 баллов и ниже компетенция (компетенции) не сформирована	Оценка «удовлетворительно» (зачтено) 50-69 баллов Базовый уровень освоения компетенции (компетенций)	Оценка «хорошо» (зачтено) 70-84 баллов Повышенный уровень освоения компетенции (компетенций)	Оценка «отлично» (зачтено) 85-100 баллов Высокий уровень освоения компетенции (компетенций)
Компетенция (ее часть) не развита. Обучающийся не обладает необходимыми знаниями, не смог продемонстрировать умения и навыки	Компетенция (ее часть) недостаточно развита. Обучающийся частично знает основные теоретические положения, допускает ошибки при определении понятий, способен решать стандартные задачи, допуская небольшие погрешности	Обучающийся владеет знаниями и умениями, проявляет соответствующие навыки при решении стандартных и нестандартных задач, но имеют место некоторые неточности в демонстрации освоения материала	Обучающийся обладает всесторонними и глубокими знаниями, уверенно демонстрирует умения, сложные навыки, уверенно ориентируется в практических ситуациях.

Процедура и критерии оценки с применением традиционной шкалы оценивания

Для студентов очно-заочной и заочной форм обучения уровень сформированности компетенций оценивается с использованием тестирования – системы стандартизированных простых и комплексных заданий, позволяющей определить уровень знаний, умений и владений обучающегося.

Критерии оценивания заданий:

оценка «удовлетворительно» / «зачтено»- за 51-69% правильно выполненных заданий,

оценка «хорошо» / «зачтено» - за 70-85% правильно выполненных заданий,

оценка «отлично» / «зачтено» - за правильное выполнение более 85% заданий.

В случае проведения промежуточной аттестации в устно-письменной форме используется следующая шкала оценивания:

Оценка «*отлично*» / «*зачтено*». Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Практическая задача решена верно. Студент уверенно отвечает на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов больше или равно 85 %.

Оценка «*хорошо*» / «*зачтено*». Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Материал излагается достаточно уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Практическая задача решена верно, либо допущена несущественная ошибка. Студент может допустить неточность при ответе на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов больше или равно 70 %.

Оценка «*удовлетворительно*» / «*зачтено*». Допускаются нарушения в последовательности изложения. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса. В решении практических задач допущена ошибка, исправляемая с помощью преподавателя. Имеются затруднения с выводами. Студент частично отвечает на дополнительные вопросы. При проведении тестирования количество правильных ответов более 51 %.

Оценка «*неудовлетворительно*» / «*не зачтено*». Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не продемонстрировано умение анализировать материал. Практическая задача не решена или решена не верно. Выводы не правильны или не сделаны. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. При проведении тестирования количество правильных ответов менее 50 %. При формировании окончательного результата промежуточной аттестации с применением традиционной шкалы оценивания учитываются результаты текущего контроля работы студента и оценка может быть повышена на один балл.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

8.1.Основная литература

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. Л.Е. Стровского. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. – («Золотой фонд российских учебников»). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-238-01772-3; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538>.

2. Колесников А.А. Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / А.А. Колесников. - 2-е изд., испр. и доп. – Минск: РИПО, 2016. – 288 с.: табл. – Библиогр.

в кн. – ISBN 978-985-503-574-0; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463298>.

3. Родыгина, Н. Ю. Организация и техника внешнеторговых переговоров: учебное пособие для вузов / Н. Ю. Родыгина. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 174 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12239-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/447090>

4. 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. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/451970>

5. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2.: учебник для вузов / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 369 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02067-0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/451971>

8.2. Дополнительная литература

1. Бочков Д.В. Внешние экономические связи: учебное пособие / Д.В. Бочков. – 3-е изд., стер. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 229 с.: ил., схем., табл. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-6153-6; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=430588>.

2. Водопьянов И.Д. Проектирование внешнеэкономической деятельности региона: состояние, тенденции, перспективы / И.Д. Водопьянов. – М.: Лаборатория книги, 2012. – 96 с. – ISBN 978-5-504-00559-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=142045>.

3. Маслов М.П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум / М.П. Маслов. – Новосибирск: НГТУ, 2013. – 114 с. – ISBN 978-5-7782-2174-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=229131>.

4. Учет внешнеэкономической деятельности: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Т. М. Рогуленко [и др.]; под общей редакцией С. В. Пономаревой, А. В. Бодяко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 218 с. — (Бакалавр и магистр. Модуль). — ISBN 978-5-534-01057-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/436539>

5. Михайлов, Д. М. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес: практическое пособие / Д. М. Михайлов. — 3-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 905 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-9916-1384-2. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL:<https://urait.ru/bcode/425150>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля) и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

1. <http://biblioclub.ru> - ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2. <https://www.econ.msu.ru/elibrary/is/bef/> - книги открытого доступа экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
3. https://elibrary.ru/org_titles.asp?orgsid=14364 - научная электронная библиотека (НЭБ) «eLIBRARY.RU»
4. <https://urait.ru> - ЭБС «Образовательная платформа Юрайт»
5. <http://economicus.ru> - экономический портал, где представлены работы и биографии известных экономистов, профессиональный каталог экономических ресурсов Интернет, экономическая конференция, учебно-методические материалы для преподающих и

изучающих экономику, подборка словарей, энциклопедий, справочников по самым разнообразным областям экономики, наиболее полное собрание лекций по экономической теории.

6. <http://www.consultant.ru/> - Справочная правовая система «Консультант Плюс»

Лицензионное программное обеспечение:

- Windows 10 HOME SL (OEM) / Windows 8.1 HOME SL (OEM);

- Office Professional Plus 2019;

- Справочно-поисковая система «КонсультантПлюс: Высшая школа».

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям

Для успешного изучения курса студент должен быть готов к лекции. Для того чтобы подготовиться к активной работе во время лекции, следует заранее ознакомиться с соответствующим разделом программы, с рекомендованной литературой, просмотреть записи предыдущей лекции. Некоторые студенты считают, что, имея хорошие учебные пособия, лекцию можно не записывать. Однако, преподаватель, как правило, не излагает учебное пособие, а освещает наиболее важные проблемы. И еще один аргумент в пользу ведения записи лекции на занятии – студент, который только слушает, быстрее устает и часто отвлекается.

Лекцию не следует записывать дословно. «Погоня» за словами преподавателя отвлекает студента от его мысли, а это приводит к тому, что в конспекте появляются обрывки фраз. Даже если студент записал все, что говорит преподаватель, это отвлекает его от анализа и осмысления материала.

В ходе лекции необходимо обращать внимание на интонацию преподавателя. Если по какой-либо причине что-то не удалось записать, то надо сделать на полях конспекта пометку и постараться завершить работу над лекцией после ее окончания.

Для записей лекций нужно завести общую тетрадь. На каждой странице следует оставлять поля для заметок, вопросов, собственных мыслей, возникающих в ходе лекции и при последующей работе с записями.

Подготовка к практическим занятиям

Необходимым продолжением лекции является практическое занятие, подготовку к которому следует начинать с изучения плана практического занятия, затем разобраться в списке рекомендованной литературы, и только потом внимательно прочитать конспект лекций, учебник и учебное пособие.

На семинарах, практических занятиях и в процессе подготовки к ним студенты закрепляют полученные ранее теоретические знания, овладевают основными методами и приемами анализа различных процессов и явлений, приобретают навыки практического применения теоретических знаний, опыт рациональной организации учебной работы, готовятся к выполнению контрольной работы. Важной задачей является развитие навыков самостоятельного изложения студентами своих мыслей по основным научным проблемам как в устном, так и письменном виде.

На каждом практическом занятии проводится опрос студентов на предмет знания или фактически изученного материала (по лекциям и по дополнительной литературе).

Также каждое практическое занятие включает в себя решение практических задач (кейсов), тестирование и обсуждение текущих событий, касающихся непосредственно изучаемой дисциплины. На базе прочитанных материалов периодических изданий осуществляется моделирование практических ситуаций и их совместная проработка. Также студенты обязаны сделать доклад на предложенную тему.

Преподаватель и студенты оценивают сообщения на практических занятиях по форме и по содержанию.

Работа с литературой

На студенческой скамье надо научиться самостоятельно работать с книгой, и делать это так, чтобы культура чтения стала признаком профессиональной квалификации.

Работа с учебником или учебным пособием требует определенных навыков. Существует несколько форм ведения записей: план (простой и развернутый), выписки, тезисы, аннотации, резюме, конспект.

План – самая краткая форма записей. Он является основной частью большинства других форм ведения записей. План может быть простым (кратким) и развернутым. Им можно воспользоваться, чтобы сориентироваться в содержании произведения, найти быстрее в книге нужное место. Развернутым планом удобно пользоваться при подготовке текста собственного сообщения.

Выписки – это либо цитаты какого-либо отрывка изучаемого произведения, содержащего существенные мысли автора, факты, статистические материалы и т.п., либо краткое, близкое к дословному, изложение таких мест. Их можно дословно воспроизвести в тетради, на отдельных листках или карточках. Они необходимы при подготовке доклада, реферата, устного сообщения. Выписки являются основной составной частью тезисов и конспектов.

Тезисы – это сжатое изложение основных мыслей прочитанного произведения и подготавливаемого сообщения. Они носят утвердительный характер (по-гречески «тезо» означает «утверждаю»).

Аннотация – краткое обобщение содержания произведения, дающее лишь общее представление о книге, брошюре, статье. Аннотация может содержать не только оценку, но и отдельные фрагменты авторского текста.

Резюме – краткая оценка прочитанного произведения, которая характеризует его выводы, главные итоги, а не содержание произведения как аннотация.

Конспект (от лат. conspectus – «обзор», «изложение») – это наиболее совершенная, наиболее развернутая форма записей, включающая в себя план, выписки и тезисы. Конспект кратко передает все содержание произведения и содержит фактический материал.

Умение конспектировать – это основа успешного усвоения учебного материала. Конспект составляется в соответствии с планом. В конспекте следует выделять наиболее значимые места. Он может содержать диаграммы, схемы, хронологические и другие таблицы, которые позволяют лучше усвоить материал.

Самостоятельная работа

Основным условием успеха самостоятельной работы является её систематичность и планомерное распределение в течение всего периода изучения дисциплины.

Характер самостоятельной работы студентов может быть репродуктивным (самостоятельное прочтение, конспектирование учебной литературы и др.), познавательно-поисковым (подготовка презентаций и выступление) и творческим (подготовка эссе, выполнение специальных творческих заданий и др.).

Планирование времени на самостоятельную работу, необходимого на изучение настоящей дисциплины, лучше всего осуществлять на весь семестр, предусматривая при этом регулярное повторение пройденного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в списке рекомендуемой литературы. По каждой из тем для самостоятельного изучения, приведенных в программе дисциплины, следует сначала прочитать рекомендованную литературу и при необходимости составить краткий конспект основных положений, терминов, сведений, требующих запоминания и являющихся основополагающими в этой теме и нужных для освоения последующих разделов.

Работа с Интернет-источниками

Работа с Интернет-ресурсами позволяет активизировать самостоятельную деятельность студентов. Задания, которые даются в Институте, могут быть построены таким образом, что возникает необходимость обратиться к тем или иным сайтам, чтобы найти дополнительный материал, провести поиск или сравнение. К тому же, современные Интернет-ресурсы привлекательны не только наличием разнообразного текстового материала, но и мультимедийного, что повышает эмоциональную составляющую и заинтересованность студента в образовательном процессе и самостоятельном поиске информации.

Размещенную в сети Интернет информацию можно разделить на три основные группы:

- справочная (электронные библиотеки и энциклопедии);
- научная (тексты книг, материалы газет и журналов);
- учебная (методические разработки, рефераты).

Наиболее значимыми являются электронные библиотеки. Электронные библиотеки обеспечивают доступ к полным текстам учебников, учебных, учебно-методических пособий, справочников, энциклопедий и пр.

Институт международных экономических связей (ИМЭС) подключен к Электронно-библиотечной системе «Университетская библиотека онлайн» (<http://www.biblioclub.ru/>). Базы данных ресурса содержат необходимую литературу из раздела 8.

Для входа в систему с домашних ПК необходимо авторизоваться (ввести логин и пароль), который присвоен каждому студенту индивидуально и выслан на личную электронную почту с объяснением пользования данным ресурсом².

Также на официальном сайте ИМЭС студенты могут воспользоваться электронным каталогом библиотеки ИМЭС.

Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - это крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 18 млн научных статей и публикаций. На платформе eLIBRARY.RU доступны электронные версии более 3200 российских научно-технических журналов, в том числе более 2000 журналов в открытом доступе.

Для пользования данным ресурсом студенты регистрируются на данном портале, указав полное название Института в поле "организации". Доступ осуществляется с компьютеров ИМЭС.

Написанию рефератов:

Реферат представляет собой письменный доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников, а также собственные выводы по основным вопросам данной темы. Реферат является первой ступенью на пути освоения навыков проведения научно-исследовательской работы.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- составление плана;
- подбор источников и их изучение;
- написание текста работы и ее оформление.

Тему реферата студент выбирает самостоятельно, опираясь на предлагаемую тематику. В работе на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Работу над рефератом следует начинать с общего ознакомления с темой (прочтение соответствующего раздела учебника, учебного пособия и других источников). Однако перечень источников не должен связывать инициативу студента. Он может использовать произведения подобранные самостоятельно. Особенно внимательно необходимо следить за новой литературой по избранной проблематике, в том числе за журнальными статьями. Кроме того, не лишним будет ознакомиться с рефератами предшественников по аналогичной или похожей теме, где можно почерпнуть некоторые идеи (при этом обязательно сделать сноску в тексте работы), а также принять во внимание правила оформления реферата. В процессе изучения литературы рекомендуется делать выписки, постепенно группируя и накапливая теоретический и практический материал. План реферата должен быть составлен таким образом, чтобы он раскрывал тему работы.

² Логин и пароль можно получить также в деканате факультета мировой экономики и международной торговли.

Структурными элементами реферата являются: титульный лист, содержание, введение, основная часть, заключение, список литературы, приложения.

Во «введении» необходимо рассмотреть актуальность темы с точки зрения современной науки, нынешнего состояния общества и культуры. Следует указать место обозначенной проблемы среди других, как частных, так и более общих, а также избранное Вами направление ее рассмотрения.

Введение оканчивается формулированием цели и задач исследования. Цель реферата может заключаться в том, чтобы обобщить или сравнить различные подходы к рассмотрению проблемы, выявить наименее или наиболее изученные ее стороны, показать основной смысл исследовательского направления, наметить пути его дальнейшего развития. Задачи (их может быть несколько) отражают более детальное рассмотрение цели. В качестве задач могут выступать: анализ литературы по избранной теме, сравнение различных подходов к решению проблемы, исторический обзор, описание основных понятий исследования и т.д.

«Основная часть» посвящена самому исследованию. В ней, в соответствии с поставленными задачами, раскрывается тема работы. Здесь нужно проследить пути решения поставленной проблемы. Это делается с помощью цитирования и пересказа текста используемых вами литературных источников. Собственные слова, как правило, здесь нужны для смысловых связей и для высказывания своего отношения к позиции автора.

При подготовке реферата важно научиться выделять главное в текстах первоисточников, с которыми Вы работаете. Прежде всего, надо «понять» название монографии или статьи, потому что именно в нем, как правило, концентрируется основная идея автора. Затем посмотреть оглавление и предметный указатель (чтобы понять, есть ли в книге то, что вам нужно). Потом следует найти те части текста, которые содержат ключевые положения изучаемой научной проблемы, причем изложить не только выводы авторов, но и те исследования, которые к ним привели.

Для написания основной части требуется особенно тщательно выделять из прочитанных научных текстов главные положения, относящиеся к проблеме, а затем кратко, логично и литературно грамотно их излагать. С этой целью полезно идти от общего к частному: название и ключевые понятия теории, ее автор, когда была предложена и почему, к каким результатам привела, кем и как критиковалась, кто дополнял и развивал ее, каково современное состояние проблемы, мнение автора по этой проблеме.

Основная часть может представлять собой цельный текст, а может состоять из нескольких параграфов, начинающихся пронумерованным подзаголовками. Для иллюстрации основного содержания можно использовать рисунки, схемы, графики, таблицы, диаграммы и прочие наглядные материалы.

Выводы завершают основную часть. В них кратко излагаются основные результаты работы по пунктам, соответствующим задачам исследования и отражается мнение автора о результатах сравнения и/или обобщения точек зрения различных ученых. В выводах должно быть показано, что цель исследования достигнута.

«Заключение» представляет собой общий итог работы с кратким перечислением выполненных автором этапов исследования. Здесь же можно отметить пути дальнейшего исследования, возможности практического применения полученных результатов и т.д. Изложение материала должно быть кратким, точным, последовательным. Необходимо избегать непривычных или двусмысленных понятий и категорий, сложных грамматических оборотов. Термины, отдельные слова и словосочетания допускается заменять принятыми текстовыми сокращениями, смысл которых ясен из контекста. Рекомендуется включать в реферат схемы и таблицы, если они помогают раскрыть основное содержание проблемы и сокращают объем работы.

Оформление реферата обычно содержит 18 ± 3 страниц печатного текста. Количество страниц зависит от объективной сложности раскрытия темы и доступности литературных источников.

Первый лист реферата – титульный (на титульном листе номер страницы не ставится, хотя и учитывается).

Список литературы не должен ограничиваться только учебниками и не может быть менее 5 источников. Список литературы должен содержать названия источников, фамилии и инициалы их авторов, издательство, место и год опубликования, а также общее количество страниц. Библиография выстраивается в алфавитном порядке.

В процессе работы необходимо делать ссылки на работы ученых, мысли которых использованы в работе, и по мере надобности оформлять сноски.

Наименование	Формат
Формат бумаги	A4
Шрифт	Times New Roman, размер (кегель) 14
Междустрочный интервал	1,5
Поля: слева/справа/сверху/снизу	3/1,5/2/2
Сноски (шрифт)	Times New Roman, размер 10
Номер страницы	1,2,3 n

Критерии оценки реферата:

- умение сформулировать цель работы;
- умение подобрать литературу по теме;
- полнота и логичность раскрытия темы;
- самостоятельность мышления;
- стилистическая грамотность изложения;
- корректность выводов;
- правильность оформления работы.

В случае если работа не будет соответствовать предъявляемым к ней требованиям, она будет возвращена автору на доработку.

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Перечень материально-технического обеспечения учебных аудиторий:

- Специализированная мебель для преподавателя и обучающихся;
- Ноутбук с выходом в сеть «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду Института;
- Демонстрационное оборудование - мультимедийный проектор, экран;
- Учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по дисциплине;
- Доска учебная.

Для самостоятельной работы студентов используются помещения, оснащённые компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Обсуждена и рекомендована на заседании кафедры
международной торговли
Протокол № 4 от 13.02.2020 г.

Авторы: И.А. Капитонов, О.П. Рыбаков