



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

Принята на заседании  
Учёного совета ИМЭС  
(протокол от 27 марта 2025 г. № 8)

**УТВЕРЖДАЮ**  
Ректор ИМЭС Ю.И. Богомолова  
27 марта 2025 г.

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**(ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ)**

по направлению подготовки  
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)  
«Внешнеэкономическая деятельность и финансовое консультирование»

Москва – 2025

*Приложение 7  
к основной профессиональной образовательной программе  
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика,  
направленность (профиль) «Внешекономическая деятельность и  
финансовое консультирование»*

Оценочные материалы (ФОС) входят в состав основной профессиональной образовательной программы высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешекономическая деятельность и финансовое консультирование»

**Дисциплина «Английский язык для профессионального общения»**

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

| <b>Код и наименование компетенции(ий) выпускника</b>                                                                                                                          | <b>Код и наименование индикатора достижения компетенции</b>                                                                                                                                                                             | <b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Коммуникация УК-4</b><br>Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах) | ИУК 4.1<br>Осуществляет деловую коммуникацию в устной форме на русском и иностранном языках.<br>ИУК 4.2<br>Осуществляет деловую коммуникацию в письменной форме на русском и иностранном языках.                                        | <b>Знать:</b> грамматические правила, формы и конструкции, лексику английского языка, необходимые для реализации профессиональных задач.<br><b>Уметь:</b> логично, аргументировано и корректно подготовить устные и письменные высказывания на иностранном языке в различных сферах профессионального общения.<br><b>Владеть:</b> навыками использования монологической и диалогической устной и письменной речи в ситуациях делового взаимодействия в пределах изученного языкового материала |
| <b>ПК-4</b><br>Способен осуществлять деловую коммуникацию и документационное обеспечение внешнеэкономической деятельности                                                     | ИПК 4.1<br>Готовит к заключению внешнеторговый контракт<br>ИПК 4.2<br>Осуществляет документарное сопровождение внешнеэкономической деятельности<br>ИПК 4.3<br>Участвует в организации и ведении переговоров, в т.ч. на английском языке | <b>Знать:</b> лексический и грамматический минимум, необходимый для выстраивания коммуникации на английском языке в процессе профессиональной деятельности.<br><b>Уметь:</b> осуществлять организационное и документационное обеспечение и оформлять профессиональную документацию на английском языке.<br><b>Владеть:</b> навыками осуществления организационного и документационного обеспечения на английском языке.                                                                        |

**Типовые задания для оценки знаний**

1. What does a business adjust to create a brand image for a product?

- ☒ The marketing mix
- ☐ Price
- ☐ Product

2. What is the most important element of the marketing mix?
- ☒ Price
  - ☐ Product
  - ☐ No single element is the most important
3. What does the overall marketing mix of a firm determine?
- ☐ Marketing strategy
  - ☐ Marketing objective
  - ☐ Profit from marketing

### Типовые задания для оценки умений

#### Задание 1.

**Прочитайте текст на тему Формы бизнеса, соберите и проанализируйте информацию о следующем:**

1. Скажите, какие вопросы рассматриваются в тексте.
2. Скажите, какая проблема вытекает из содержания.
3. Поставьте к тексту несколько вопросов и задайте их вашему товарищу, затем ответьте на его вопросы.
4. Подтвердите точку зрения, изложенную в тексте, используя собственный пример.
5. Выскажите мнение о прочитанном. Сообщите известные вам дополнительные сведения. Приведите примеры, факты, подобные описываемым в тексте.

#### Success

Catherine Ng established an electronic watch company with 6 employees in 1979. The company now has over 500 employees. Read the interview with the businesswoman.

What factors have made your business successful?

First of all, the advent of LCD watch technology in the 1970-s created a vast opportunity for us. Although the Swiss were the first to develop a quartz watch, the support of the Swiss manufactures was not strong as they overlooked the phenomenal growth potential of the market. They believed their mechanical excellence would keep them leaders of the industry and that the quartz watch was only a gimmick and it would soon fade out. In fact this poor judgment led to the downfall of some companies. As demand was greater than supply, therefore it wasn't difficult for me to get entry to the market when I first set up my company. At the end of the first year the number of employees increased to 20 and we moved from office premises to a factory. Our floor space increased from the original 600 sq. ft. to 2000 by the end of the first year and the company grew more than tenfold in the next five years.

And then a few years later, prices started to become very competitive as the retail market became saturated. So I had to think about certain strategies to tackle this problem. I had to think up a short-term strategy and develop some long-term planning. Like all our competitors, we developed new products such as giftware and luxury items. For example, we designed products with a time device in them and customers could print their logo on the product for promotional purposes. However competition became severe. It reached a point that any product which had a time module in it became less valuable.

In the short term we had to cut our costs. However for certain customers who are less price conscious, I was able to upgrade the quality of our products, for example by offering better batteries, a longer warranty. We did not want our customers to think we were ripping them off of

course if we charged a higher price. For customers who were less focused on quality we had to reduce our prices. In the end our customers thought that our company offered quality products, which were value for money while most of our competitors struggled for survival and cut prices in a very competitive market. Some were even forced out of the market.

On the other hand, we also switched our capacity to producing clocks, cutting our watch production and training our workers to assemble clock product. Watch production was based on an assembly line. Well we bought components from suppliers and assembled the watches. Clock products involved more components and we had to make them in house and the company started to install machinery, hire designers and the work flow became more sophisticated and today we have become one of the best known manufacturers in the world, with ISO 9001 certification.

What are the crucial factors behind your success?

The critical factors of our success, I would say, were our vision and our strategic planning. From time to time we utilize management tools such as SWOT analysis to review our situation and make necessary adjustments. Furthermore, we have made use of the Internet to promote our products, for example we used an e-catalogue to start with, and lately we have developed a customer relationship management system.

If I was asked what advice I would give to people looking for success in business, well, I would say: be well prepared. Seize an opportunity ones it emerges and finally stay open-minded as business can be developed by individuals, alliances, partnerships and joint ventures.

## **Задание 2.**

**Прочитайте текст на тему Уровни и сферы управления, соберите и проанализируйте информацию о следующем:**

1. Скажите, какие вопросы рассматриваются в тексте.
2. Скажите, какая проблема вытекает из содержания.
3. Поставьте к тексту несколько вопросов и задайте их вашему товарищу, затем ответьте на его вопросы.
4. Подтвердите точку зрения, изложенную в тексте, используя собственный пример.
5. Выскажите мнение о прочитанном. Сообщите известные вам дополнительные сведения. Приведите примеры, факты, подобные описываемым в тексте.

Peter Drucker, the well-known American business professor and consultant, suggests that the work of a manager can be divided into planning (setting objectives), organizing, integrating (motivating and communicating), measuring performance, and developing people.

First of all, managers (especially senior managers such as company chairmen and directors) set objectives, and decide how their organization can achieve them. This involves developing strategies, plans and precise tactics, and allocating resources of people and money. Secondly, managers organize. They analyze and classify the activities of the organization and the relations among them. They divide the work into manageable activities and then into individual tasks. They select people to perform these tasks. Thirdly, managers practice the social skills of motivation and communication. They also have to communicate objectives to the people responsible for attaining them. They have to make the people who are responsible for performing individual tasks form teams. They make decisions about pay and promotion. As well as organizing and supervising the work of their subordinates, they have to work with people in other areas and functions. Fourthly, managers have to measure the performance of their staff, to see whether the objectives set for the organization as a whole and for each individual member of it are being achieved. Lastly, managers develop people – both their subordinates and themselves.

Obviously, objectives occasionally have to be modified or changed. It is generally the job of a company's top managers to consider the needs of the future, and to take responsibility for

innovation, without which any organization can only expect a limited life. Top managers also have to manage a business's relations with customers, suppliers, distributors, bankers, investors, neighbouring communities, public authorities, and so on, as well as deal with any major crises which arise. Top managers are appointed and supervised (and dismissed) by a company's board of directors.

Although the tasks of a manager can be analyzed and classified in this fashion, management is not entirely scientific. It is a human skill. Business professors obviously believe that intuition and 'instinct' are not enough; there are management skills that have to be learnt. Drucker, for example, wrote in his book "An Introductory View of Management" that 'Altogether this entire book is based on the proposition that the days of the "intuitive" manager are numbered,' meaning that they were coming to an end. But some people are clearly good at management, and others are not. Some people will be unable to put management techniques into practice. Others will have lots of technique, but few good ideas. Outstanding managers are rather rare.

### **Типовые задания для оценки навыков**

#### **Задание 1.**

**Опишите уровни и сферы управления выбранной Вами компании, используя лексику по теме Levels and areas of management.**

Company structure or organization structure refers to the way that a company arranges people and jobs so that its work can be performed and its goals can be met. The structure of every organization is unique and the structure of an organization evolves as the organization grows and changes over time.

1. Top managers and executives:
2. Board of Directors, Chairman (Chairwoman) or President (*Am.*), Managing Director (Executive Director) or Chief Executive Officer (CEO – *Am.*)
3. E.g. At the top of company hierarchy is the Board of Directors, headed by the Chairman. E.g. A managing director is responsible for the day-to-day running of the company (or oversees all aspects of business activity, or has overall responsibility for the running of the business).
4. Middle (Senior) management (company officers):
5. Finance director (Chief financial officer – *Am.*), Marketing Director, HR Director (Personnel), IT Director, R&D Director, Production Director, Sales Manager or Sales Director (or Vice Presidents – *Am.*)
6. Departments: Finance, Sales and Marketing, Personnel (HR), Research and Development (R&D), Production
7. to consist of, be made up of, be divided into
8. e.g. The company consists of five main departments. The marketing department is made up of three units. The sales department is divided into two sections.
9. to be responsible for smth, to be in charge of
10. e.g. The marketing department is responsible for advertising, sales promotion and market research. The Human Resources department is composed of two sections. One is responsible for recruitment and personnel matters, the other is in charge of training.
11. Philip is in charge of our marketing department.
12. Finance director controls all aspects of finance and is responsible for allocating the company's resources.
13. to be accountable to smb, to be responsible to smb, to report to smb
14. e.g. At the top of the company hierarchy is Mister Niegel who has overall responsibility for the running of the business. Sales Director, Marketing Director, Finance Director and HR Director report to him (находятся у него в непосредственном подчинении). Export Sales Director is responsible to Sales Director.

15. a strategy, to determine a strategy (or a policy), implement a strategy (or a policy)
16. E.g. Top managers determine the company's strategy and middle managers implement the strategy and major policies handed down from the top level of the organization.

#### Задание 4

**Подготовьте развернутые письменные ответы на вопросы по теме Levels and areas of management:**

1. *What are the levels of management?*
2. *What are the responsibilities of a top manager?*
3. *What are middle managers responsible for?*
4. *Why is the position of a first-line manager important, especially in a company involved in manufacturing business?*
5. *What are the most common areas of management (e.g. finance, sales, etc.)?*
6. *What is finance director (personnel manager, marketing director, R&D director) responsible for?*
7. *Over to you: what kind of companies require R& D department?*
8. *Do you think any company can afford to have its own PR department?*

#### Перечень заданий для подготовки к зачету с оценкой

##### Тема 1. Forms of business activities. Формы бизнеса

##### Задание 1.

Переведите предложения, используя лексику по теме Forms of business activities:

1. 5 лет назад два друга решили начать своё дело. Они взяли ссуду в банке, получили лицензию и основали компанию такси. Это было партнёрство. С самого начала всё шло гладко, но через некоторое время увеличенный объём перевозок (transportation) заставил партнёров изменить статус компании.

2. Компания Проктер энд Гэмбл строится по продукту. Во внимании каждого отдела находится один из продуктов компании и способы его улучшения. Эта структура позволяет руководителям отделов реагировать на любой вызов на рынке, адаптироваться к изменениям покупательских нужд и поддерживать конкурентоспособность компании.

3. Для того, чтобы вдохнуть в компанию новую жизнь, она была недавно реструктуризирована. Руководство уволито тех служащих, которые сопротивлялись переменам. Мистера Блейка ввели в Совет директоров. Он займёт место Мистера Грина, который раньше положенного срока уходит на пенсию. Он будет находиться в прямом подчинении у исполнительного директора и отвечать за все продажи компании.

**Задание 2.** Напишите аналоги данных деловых терминов на английском языке по теме Forms of business activities:

1. юридическое лицо –
2. собственность, поделенная на акции –
3. нести ограниченную ответственность –
4. быть назначенным акционером –
5. возглавляемый председателем совета директоров –
6. подчиняться акционерам –
7. деятельность/продуктивность компании –
8. соответствовать ожиданиям акционеров –

9. ежегодное общее собрание акционеров –
10. избрать новый Совет директоров –
11. обычные/привилегированные акции –
12. продавать акции на фондовом рынке –
13. подлежать публичной отчетности –
14. конфиденциальный характер компании –
15. владеть большим количеством акций –
16. выпустить облигации –
17. согласиться на передачу акций –
18. объявить подписку на акции –
19. нет ограничений по количеству акционеров –

### Задание 3.

Раскройте скобки, используя правильную форму английского глагола (времени, инфинитив, герундий, причастие)

1. As I \_\_\_\_\_ (walk) home the other night, I \_\_\_\_\_ (notice) someone \_\_\_\_\_ (try) \_\_\_\_\_ (break) into a car, \_\_\_\_\_ (park) next to mine.
2. Andy saw two identical tourists \_\_\_\_\_ (talk) to a man in a white van. They pointed here and there and seemed \_\_\_\_\_ (argue).
3. "What's your wife's name?" the secretary asked Mitch. - "Why is that important?" - "Because when she \_\_\_\_\_ (call) I would like to know her name so that \_\_\_\_\_ (I/be) really polite to her on the phone".
4. I'd rather \_\_\_\_\_ (you/not/tell) my parents that I \_\_\_\_\_ (apply) for a job in the USA. I don't think they \_\_\_\_\_ (approve) ... \_\_\_\_\_ (I/work) abroad.
5. When the company \_\_\_\_\_ (call) me for an interview, I \_\_\_\_\_ (not/know) what \_\_\_\_\_ (do). I even considered \_\_\_\_\_ (not/turn up) for it. However, I felt I'd better \_\_\_\_\_ (go) as the American company \_\_\_\_\_ (already / arrange) for the interview \_\_\_\_\_ (hold) in London.
6. Why didn't you get them \_\_\_\_\_ (sign) the receipt before you \_\_\_\_\_ (let) them \_\_\_\_\_ (go)?
7. \_\_\_\_\_ (know) that John \_\_\_\_\_ (not/come) to the party, she decided to stay in.
8. The weather seems \_\_\_\_\_ (get) worse and worse. Why \_\_\_\_\_ (not / put off) the trip?
9. Why \_\_\_\_\_ (not/you/try) \_\_\_\_\_ (call) her instead of \_\_\_\_\_ (send) an e-mail? That will be quicker.
10. There's nothing quite like "Chocks away". \_\_\_\_\_ (Design) for two to six players, it will keep you \_\_\_\_\_ (amuse) for hours.
11. \_\_\_\_\_ (spend) a week in the cottage, he decided that he didn't really enjoy \_\_\_\_\_ (live) in the country and began \_\_\_\_\_ (think) of an excuse for \_\_\_\_\_ (sell) it and \_\_\_\_\_ (return) to London.
12. I didn't mean \_\_\_\_\_ (eat) anything but the cupcakes looked so delicious that I couldn't resist \_\_\_\_\_ (try) one.
13. I pretended \_\_\_\_\_ (enjoy) the conversation, but in fact I \_\_\_\_\_ (bore) out of my mind.
14. Remember \_\_\_\_\_ (phone) Tom tomorrow. – Why \_\_\_\_\_ (you/keep) \_\_\_\_\_ (tell) me \_\_\_\_\_ (not/forget) things?

15. A new jumbo jet \_\_\_\_\_ (design) at the moment. This plane \_\_\_\_\_ (expect) \_\_\_\_\_ (be able/ transport) 800 passengers at a time, if it ever \_\_\_\_\_ (manage/ get) off the ground.
16. Now that you \_\_\_\_\_ (finish/pack), isn't it time we \_\_\_\_\_ (leave)? The meter is ticking!
17. I really don't feel like \_\_\_\_\_ (go) out tonight. I'd sooner \_\_\_\_\_ (stay) in and \_\_\_\_\_ (watch) a DVD.

**Задание 4.** Переведите предложения, используя лексику по теме Forms of business organization:

1. Индивидуальный предприниматель может получить лицензию, **взять ссуду в банке и начать свое дело**, однако **в случае банкротства** ему придется **отвечать за долги своим личным имуществом**.

---

---

---

2. Все компании **развиваются за счет реинвестирования прибыли**, и лишь акционерные общества не имеют сложностей с **привлечением капитала**, так как они могут **продавать свои акции на рынке ценных бумаг**.

---

---

---

3. Для компаний с функциональной структурой типичны **четко обозначенные полномочия и обязанности**. Каждому служащему известно, **за что он несет ответственность** и кто его **непосредственный начальник**. Однако подобная структура не способствует **быстрому принятию решений**, что жизненно необходимо в **постоянно меняющейся деловой среде**.

---

---

---

---

4. Компания Скай известна своими **инновациями**. Готовность **реагировать на изменения** и **адаптироваться к ним** помогает ей **сохранить конкурентное преимущество** и **обеспечивает гибкость** компании.

---

---

---

5. Важно, чтобы начальник общался со служащими **в четкой и ясной манере, обозначал роли и ответственность** и **оценивал деятельность подчиненных**. Он должен **иметь хороший послужной список** и **быть экспертом в своей области**.

---

---

---

---

**Тема 2.** Levels and areas of management. Уровни и сферы управления

### Задание 1.

Дополните следующий текст терминами по теме Levels and Areas of Management:

**appointed attacked combined defined constituted reviewed supervised supported**

Large British companies generally have a chairman of the board of directors who oversees operations, and a managing director (MD) who is responsible for the day-to-day running of the company. In smaller companies, the roles of chairman and managing director are usually (1)..... Americans tend to use the term president rather than chairman, and chief executive officer (CEO) instead of managing director. The CEO or MD is (2) ..... by various executive officers or vice-presidents, each with clearly (3) ..... authority and responsibility (production, marketing, finance, personnel, and so on).

Top managers are (4) .....(and sometimes dismissed) by a company's board of directors. They are (5)..... and advised and

have their decisions and performance (6) ..... by the board. The directors of private companies were traditionally major shareholders, but this does not apply to large public companies with wide share ownership. Such companies should have boards (7) ..... of experienced people of integrity and with a record of performance in a related business and a willingness to work to make the company successful. In reality, however, companies often appoint people with connections that will impress the financial and political milieu. Yet a board that does not demand high performance and remove inadequate executives will probably eventually find itself (8) ..... and displaced by raiders.

### Задание 2.

Обведите термин, который не входит в каждую горизонтальную группу:

|           |          |          |            |
|-----------|----------|----------|------------|
| 1 firm    | company  | society  | subsidiary |
| 2 salary  | manager  | engineer | employee   |
| 3 finance | product  | planning | marketing  |
| 4 ship    | assembly | customer | purchase   |
| 5 plant   | facility | patent   | factory    |

### Задание 3.

Назовите организационные структуры, описанные в данных предложениях:

- 1 *A cross-functional structure where people are organized into project teams.*
- 2 *A structure rather like the army, where each person has their place in a fixed hierarchy.*
- 3 *A structure that enables a company to operate internationally, country by country.*
- 4 *A structure organized around different products.*

### Задание 4.

Переведите на английский язык данные предложения, используя терминологию по теме Levels and Areas of Management:

1. Мой отец управляет нашей компанией вот уже 20 лет. В управлении бизнесом он придерживается консервативных взглядов, но компания всегда уделяет большое внимание нуждам потребителей и быстро реагирует на изменения на рынке. Отец решил

сфокусироваться на переобучении сотрудников и принял на работу нескольких профессионалов, которые будут проводить обучение.

2. Штаб квартира компании ABC находится в Нью-Йорке, а её филиалы расположены в 15 странах.

3. Из-за слияния с компанией X наша компания была реорганизована. 30% персонала сократили. Я же получил повышение по карьерной лестнице. Сейчас я отвечаю за работу сервисного центра.

4. Постоянная потеря доли рынка, возрастающая конкуренция – проблемы, с которыми в последнее время столкнулась наша компания. Сейчас наша задача – срочно отреагировать на них. Прежде всего мы сменим курс компании, реструктуризируем её. Руководство компании решило не сокращать, а переобучить персонал. Умение адаптироваться к постоянно меняющемуся рынку – вот залог успеха любого бизнеса.

### Тема 3. Organizational structures. Организационные структуры

#### Задание 1.

Раскройте скобки, используя правильную форму английского глагола (времена, условные выражения, сослагательное наклонение)

1. *If the car \_\_\_\_\_ (be) out of order again, you \_\_\_\_\_ (have to) call the service station, but I doubt if you \_\_\_\_\_ (have / it / service) quickly.*

2. *Nobody \_\_\_\_\_ (know) what \_\_\_\_\_ (happen) in ten years' time as life \_\_\_\_\_ (get) tougher and tougher.*

3. *I wonder if they \_\_\_\_\_ (turn) to us for help if the need \_\_\_\_\_ (arise).*

4. *My little son \_\_\_\_\_ (want) to know if there \_\_\_\_\_ (be) some cartoons on TV tonight. If there \_\_\_\_\_ (be) some, he \_\_\_\_\_ certainly (watch) them.*

5. *I wonder if the weather \_\_\_\_\_ (change) for the better next week. I \_\_\_\_\_ (plan) to go to the countryside for a month.*

6. *I \_\_\_\_\_ (leave) a message at the office in case the customer \_\_\_\_\_ (phone). But I'm afraid he's unlikely \_\_\_\_\_ (call) today.*

7. *Nobody can definitely tell us when he \_\_\_\_\_ (come) back from London. But as soon as he \_\_\_\_\_ (return), we \_\_\_\_\_ (get in touch) with him.*

8. *We \_\_\_\_\_ (have) another meeting this week, provided no one \_\_\_\_\_ (object).*

9. *I \_\_\_\_\_ (always / be) by your side as long as you \_\_\_\_\_ (promise) to lend an ear to what I say.*

10. *He \_\_\_\_\_ (wonder) if Caroline \_\_\_\_\_ (change) her mind about going to the party.*

11. *If you are going to buy a car, make sure you \_\_\_\_\_ (take out) no-fault insurance as well.*

12. *We \_\_\_\_\_ (not/ miss) the train providing we \_\_\_\_\_ (leave) at once.*

13. *Whatever he \_\_\_\_\_ (say), they \_\_\_\_\_ (not / believe) him.*

14. *I \_\_\_\_\_ (tell) you later on whether I \_\_\_\_\_ (play) Scrabble with you on Saturday evening.*

15. *I \_\_\_\_\_ (accompany) you with great pleasure as soon as I \_\_\_\_\_ (finish) my report.*

16. *If the time \_\_\_\_\_ (be) convenient for you, we \_\_\_\_\_ (meet) tomorrow.*
17. *We \_\_\_\_\_ (not / start) till he \_\_\_\_\_ (arrive).*
18. *Provided he \_\_\_\_\_ (leave) now, he \_\_\_\_\_ (miss) the rush hour.*

### Задание 2.

Вставьте правильную форму глагола to be, обращая внимание на число имен существительных:

1. Where \_\_\_\_\_ your trousers?
2. \_\_\_\_\_ 3 pounds enough to eat out?
3. Tonight, there \_\_\_\_\_ athletics on TV.
4. Money \_\_\_\_\_ easy to spend and difficult to save.
5. The formulae \_\_\_\_\_ difficult to remember.
6. My luggage \_\_\_\_\_ too heavy to carry.
7. Physics \_\_\_\_\_ my favourite subject.
8. Measles \_\_\_\_\_ a common illness.
9. Darts \_\_\_\_\_ a popular game in England.
10. My phonetics \_\_\_\_\_ getting better.
11. The bacteria \_\_\_\_\_ dangerous.
12. The oasis \_\_\_\_\_ green and shady.
13. Three days \_\_\_\_\_ too long. You must do it by Monday.

### Тема 4. Management. Менеджмент

#### Задание 1.

Переведите на английский язык данные предложения, используя терминологию по теме Management:

1. Что касается ведения бизнеса, новый менеджер отдела продаж и маркетинга не приемлет консервативных взглядов. Он способен ставить чёткие цели, быстро реагировать на изменения рынка, поощрять командный дух сотрудников.
2. XYZ – динамичная, быстро растущая компания по производству канцелярских товаров. В условиях жёсткой конкуренции нам необходимо постоянно проводить исследования рынка и быстро реагировать на его изменения.
3. Наша компания была основана в середине 1990-х годов, и мы быстро развиваемся с тех пор. Компания состоит из 5 отделов: административный, финансовый, производственный, отдел маркетинга и продаж и кадровый отдел. Наш персонал насчитывает свыше 5000 сотрудников. Головной офис расположен в Лондоне. Наши дочерние предприятия находятся в Милане и Берлине. В следующем году компания планирует открыть свой филиал в Москве.

#### Задание 2.

Переведите на английский язык данные предложения, используя терминологию по теме Management:

1. Недавно совет директоров компании Cornerstone Group успешно провел переговоры с Metrot Co. о слиянии этих двух компаний. Компания Metrot – прекрасное приобретение для Cornerstone Group.

2. Metrot Co. специализируется в производстве товаров для дома, и в своих розничных магазинах представляет широкий выбор товаров, а товарооборот компании составляет 4млн. евро.

3. Компания Metrot имеет много дочерних предприятий по всей Европе, а их головной офис находится в Париже. Благодаря своему динамичному стилю эта компания быстро реагирует на рыночные изменения.

### Задание 3.

Заполните пробелы наиболее подходящими терминами из списка по теме Management:

*To be in charge of, to be promoted to smth, to make smb redundant, demand for, to seduce customer, to introduce some changes, turnover, staff turnover, a wide range of smth, to relocate*

1. Why does the company have such a rapid \_\_\_\_\_?
2. The company plans \_\_\_\_\_ 30 employees \_\_\_\_\_ because of the reorganization.
3. The company has to \_\_\_\_\_ its headquarters and most of its staff to Europe.
4. It was difficult to explain a dramatic increase in the \_\_\_\_\_ chocolate biscuit bars in London.
5. He has been working for the company for 3 years and \_\_\_\_\_ a senior sales manager.
6. To win the competition it is necessary to \_\_\_\_\_ in the marketing strategy of the company.
7. The firm has an annual \_\_\_\_\_ of \$75 million.
8. To increase sales the management of the company has decided to launch a new promotion campaign, they are sure it will help them to \_\_\_\_\_ to buy a new product.
9. In this retail shop you can always find \_\_\_\_\_ dairy products.
10. He was left \_\_\_\_\_ the store while the manager was away.

### Задание 4.

Раскройте скобки, используя правильную форму английского глагола (времена, инфинитив, герундий, причастие, условные выражения, сослагательное наклонение, модальные глаголы)

1. Look! Leslie seems \_\_\_\_\_ (enjoy) herself. It is the first time I \_\_\_\_\_ (see) her so happy.
2. There appeared \_\_\_\_\_ (be) no one in the house. John \_\_\_\_\_ (consider/climb) through one of the open windows but decided against it \_\_\_\_\_ (not risk/notice). He \_\_\_\_\_ (decide/wait) until it \_\_\_\_\_ (get) dark.
3. I \_\_\_\_\_ (mean/paint) the door for ages, but I keep \_\_\_\_\_ (forget) \_\_\_\_\_ (buy) the paint.
4. If you can't find him at home, try \_\_\_\_\_ (call) him at the office.
5. Your computer needs \_\_\_\_\_ (fix). Why \_\_\_\_\_ (you / not / have) Nick \_\_\_\_\_ (fix) it for you? - I'd rather \_\_\_\_\_ (see) to it myself than have it \_\_\_\_\_ (fix).

6. We'd really like \_\_\_\_\_ (live) in the city center but it's virtually impossible \_\_\_\_\_ (find) a three-bedroomed flat at a price we can afford \_\_\_\_\_ (pay).
7. Stop \_\_\_\_\_ (tease) him, he doesn't enjoy \_\_\_\_\_ (laugh) at.
8. The dog appears \_\_\_\_\_ (be) hungry – you'd better \_\_\_\_\_ (feed) it.
9. Her parents regret \_\_\_\_\_ (allow) Tina \_\_\_\_\_ (stay) out late.
10. Look! The wallpaper \_\_\_\_\_ (come) off the wall! It's high time \_\_\_\_\_ (we / do up) the flat.
11. Always late? Try \_\_\_\_\_ (set) your watch five minutes fast.
12. She certainly mentioned \_\_\_\_\_ (see) Mark, but I don't remember \_\_\_\_\_ (she/talk) about Vickie.
13. Martha \_\_\_\_\_ (practice/play) the piano daily for months, but she seems \_\_\_\_\_ (make) little progress.
14. Listen! The review \_\_\_\_\_ (say): "Tastefully \_\_\_\_\_ (decorate), conveniently \_\_\_\_\_ (locate), and with a wide range of courses to suit all occasions, this is the perfect meeting place after a hard day's work". Why \_\_\_\_\_ (not/go) there for dinner?
15. The witness said he \_\_\_\_\_ (hear) two shots \_\_\_\_\_ (fire) before \_\_\_\_\_ (see) two men \_\_\_\_\_ (run) down the street.
16. There is something wrong with her bicycle. It's time \_\_\_\_\_ (she/get/it/mend).
17. It makes \_\_\_\_\_ (I/feel) really happy \_\_\_\_\_ (see) old people \_\_\_\_\_ (hold) hands.
18. JK Rowling is reported \_\_\_\_\_ (receive) an award in recognition of her achievements.
19. A Roman necklace, which \_\_\_\_\_ (think/be) worth over two million pounds, \_\_\_\_\_ (find) last week by Audrey Perham who \_\_\_\_\_ (happen/walk) her dog in the park.
20. Now that we \_\_\_\_\_ (lose) all the money, it's no use \_\_\_\_\_ (say) that it's only my fault.
21. I really hate \_\_\_\_\_ (go) to the dentist but I don't think I can avoid \_\_\_\_\_ (visit) him this time.

### Перечень заданий для подготовки к экзамену

#### Тема 5. Leadership. Лидерство и лидерские качества

##### Задание 1.

Напишите русские аналоги данных английских терминов по теме Leadership:

1. to set objectives
2. to communicate objectives to smb
3. to set short-term goals
4. to set achievable goals
5. to formulate clear goals (
5. to attain objectives
6. to encourage, motivate and inspire
7. to monitor and measure the performance of employees

8. to develop a strategy
9. to manage with empathy, to have empathy with the staff
10. to take ownership of decisions
11. to be entitled to try out new ideas
12. to empower employees
13. to enhance (an enhanced sense of responsibility, an enhanced sense of involvement)
14. to praise and show recognition, to give praise
15. to concentrate on strengths, not weaknesses

## Задание 2.

Заполните пропуски правильной формой глагола в подходящем времени (активной или пассивной формы):

1. Joseph Ford, the politician who \_\_\_\_\_ (kidnap) last week as he was driving to his office, \_\_\_\_\_ (release) unharmed. He \_\_\_\_\_ (examine) by a doctor last night, and is said to be in good health. Mr. Ford \_\_\_\_\_ (find) walking along a small country lane early yesterday evening. A farmer \_\_\_\_\_ (see) him, recognized who \_\_\_\_\_ (it/be), and \_\_\_\_\_ (contact) the police. When his wife \_\_\_\_\_ (tell) the news, she said: "I'm delighted and relieved that my husband \_\_\_\_\_ (find)." Acting on information received, the police \_\_\_\_\_ (make) several arrests, and a man \_\_\_\_\_ (question/now) in connection with the kidnapping.

2. John expected to get a decent pay rise because he \_\_\_\_\_ (work) for the company for many years. He understood that more cars \_\_\_\_\_ (sell) by him than by any of his colleagues every year. He \_\_\_\_\_ (sell) cars all his life and \_\_\_\_\_ (know) exactly what approach to adopt with every customer who \_\_\_\_\_ (come) in.

3. An Oxford amateur pilot has been proclaimed a hero. "My son Max \_\_\_\_\_ (pester) me for ages to take him up. It was a nice day so we decided to go sightseeing over Oxfordshire," said Mr. Smallwood. "Everything \_\_\_\_\_ (look) rosy as we \_\_\_\_\_ (turn) for home, but then I \_\_\_\_\_ (notice) that the propeller \_\_\_\_\_ (disappear).

4. \_\_\_\_\_ (the clock/hardly/strike) 5 when Peter \_\_\_\_\_ (stick) his head around the door and \_\_\_\_\_ (say), "Tea, anyone?"

5. My car \_\_\_\_\_ (repair) and I don't know when it \_\_\_\_\_ (be) ready. I doubt if I \_\_\_\_\_ (be able) to collect it before the weekend. I wonder if John \_\_\_\_\_ (give) me a lift to the party on Saturday. – Well, ask him once he \_\_\_\_\_ (get) here.

6. More and more similar cases \_\_\_\_\_ (argue) in the courts.

## Тема 6. Recruitment. Подбор персонала, рекрутинг

### Задание 1.

Напишите русские аналоги данных английских терминов по теме Recruitment:

1. Candidates for this appointment is graduate, qualified accountant
2. a fully qualified experienced accountant
3. with an impressive record of success in senior finance appointments in commerce and industry
4. with a good examination track record
5. with a proven track record in the financial management of an operating company
6. have a high level of professionalism
7. have a detailed knowledge of accounting systems
8. have in-depth experience in managing ...
9. with broad financial management experience
10. proven planning and analytical abilities gained at an operational level
11. an ability to set up and effectively manage whole accounting functions
12. strong technical orientation developed initially within a practice environment
13. a pro-active and innovative approach to financial management
14. a hands on approach

### Задание 2.

Заполните таблицу терминами из вокабуляра на тему Recruitment:

*astute, ~~bright~~, ~~calm~~, clever, easy-going, hard-working, moody, neurotic, punctual, quick-tempered, ~~reliable~~, responsible, sharp, slow*

| intelligence and ability | emotional stability | conscientiousness |
|--------------------------|---------------------|-------------------|
| <i>bright</i>            | <i>calm</i>         | <i>reliable</i>   |

## Тема 7. Marketing. Маркетинг

### Задание 1.

Переведите на английский язык данные предложения, используя терминологию по теме Marketing:

1. Любой продукт, даже топовый, проходит 4 стадии жизненного цикла: представление на рынок, рост, зрелость продукта и спад.
2. Перед тем представить продукт на рынок, любая компания исследует потенциальный рынок, старается определить нужды потребителей и назначает такую цену, чтобы достичь больших объёмов продаж.
3. Руководство компании ABC решило расширить линейку продукта. Чтобы простимулировать спрос, компания собирается использовать «звезд» в рекламной компании нового бренда. Необходимость расширения уже давно возникла, так как существующий ассортимент уже не привлекает целевой рынок. Вероятно, компании придется искать новые каналы распределения.

### Задание 2.

Обведите правильный термин(ы), ответив на следующие вопросы по теме Marketing:

1. What does a business adjust to create a brand image for a product?

- ☐ The marketing mix
- ☐ Price
- ☐ Product

2.

What is the most important element of the marketing mix?

- ☐ Price
- ☐ Product
- ☐ No single element is the most important

3.

What does the overall marketing mix of a firm determine?

- ☐ Marketing strategy
- ☐ Marketing objective
- ☐ Profit from marketing

4.

Who is protected by consumer protection laws?

- ☐ Businesses and customers
- ☐ Just customers
- ☐ Just businesses

5.

Which of the following is NOT an element in the marketing mix?

- ☐ Price
- ☐ Profit
- ☐ Promotion

6.

Where are premium products most likely to be sold?

- ☐ In supermarkets
- ☐ In designer stores
- ☐ On market stalls

7.

When is a business most likely to adjust the marketing mix of a product?

- ☐ If costs change
- ☐ If customer needs change
- ☐ If management changes

### Задание 3.

Сопоставьте термины по теме **Marketing** слева с его определением справа:

|   |                      |   |                                                                                                                     |
|---|----------------------|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Market opportunities | a | The company, product, or service with more sales than any other company, product etc in its market                  |
| 2 | Market research      | b | The process of dividing a market into distinct groups of customers who have different requirements or buying habits |

|   |                     |   |                                                                                                                   |
|---|---------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3 | Market segment      | c | A group of customers that share similar characteristics, such as age, income, and social class                    |
| 4 | Market segmentation | d | The percentage of sales in a market that a company or product has                                                 |
| 5 | Market share        | e | The activities involved in obtaining information about a particular market                                        |
| 6 | Market leader       | f | Possibilities of filling unsatisfied needs in sectors in which a company can profitably produce goods or services |

## Тема 8. Promotion. Продвижение бренда на рынке

### Задание 1.

Прочитайте статью по теме Promotion статью и выберите правильный термин, чтобы заполнить каждый пробел (1-11) из A, B, C или D.

Promotional Discounts are a form of discounts used primarily to 1 \_\_\_\_\_ a new product, to try to increase sales of existing products, or to reduce the inventory 2 \_\_\_\_\_ of a particular product or products. They can also be employed to 3 \_\_\_\_\_ customers to place an extra order, or increase the size of a regular order, so that the order will 4 \_\_\_\_\_ for a price reduction. Many companies use this 5 \_\_\_\_\_ if their products have seasonal 6 \_\_\_\_\_ and troughs. A promotional incentive is a calculated risk that must generate a higher level of orders from customers who don't usually buy in those quantities. If the only result is to encourage buyers to put a large 7 \_\_\_\_\_ of discounted products in their warehouse, and reduce the size of the next few orders until they have sold the discounted product, then the promotion has failed to 8 \_\_\_\_\_ the desired results.

When problems – particularly problems of communication regarding the 9 \_\_\_\_\_ of the discount – occur during the 10 \_\_\_\_\_ of a promotion, the person who is managing the credit (whether the owner or a designated employee) will be spending too much extra time responding to the oral and written questions of customers. At this point, the credit manager must put on his or her customer relations hat and move into damage 11 \_\_\_\_\_ before it becomes a more serious problem.

|    |                   |                 |                |             |
|----|-------------------|-----------------|----------------|-------------|
| 1  | A) launch         | B) declare      | C) install     | D) proclaim |
| 2  | A) point          | B) rank         | C) stage       | D) level    |
| 3  | A) instigate      | B) motivate     | C) provoke     | D) initiate |
| 4  | A) quality        | B) merit        | C) attain      | D) rate     |
| 5  | A) implement      | B) application  | C) movement    | D) tactic   |
| 6  | A) peaks          | B) heights      | C) tips        | D) caps     |
| 7  | A) capacity       | B) size         | C) volume      | D) scope    |
| 8  | A) convey         | B) fulfil       | C) meet        | D) produce  |
| 9  | A) characteristic | B) nature       | C) disposition | D) spirit   |
| 10 | A) course         | B) path         | C) route       | D) track    |
| 11 | A) direction      | B) manipulation | C) limitation  | D) handling |

### Задание 2.

Сопоставьте термины по теме Promotion слева с его определением справа:

|   |                      |   |                                                                                                |
|---|----------------------|---|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | undercover marketing | a | using electronic media like email or SMS to promote products                                   |
| 2 | e-marketing          | b | promoting products to target customers, for example, through addressed mail                    |
| 3 | direct marketing     | c | persuading people to buy a product or service by announcing it on TV, radio, or in other media |

|   |                   |   |                                                                               |
|---|-------------------|---|-------------------------------------------------------------------------------|
| 4 | product placement | d | marketing that spreads from consumer to consumer, often online                |
| 5 | viral marketing   | e | marketing which customers do not realize they are being marketed to           |
| 6 | advertising       | f | putting products or references to products in media like films or video games |

### Задание 3.

Обведите правильный модальный глагол:

- When Mr. Lee was younger, he \_\_\_\_\_ work in the garden for hours.  
a. was able to                      b. could                      c. might                      d. needn't
- The landlord \_\_\_\_\_ take his responsibilities more seriously.  
a. need                      b. should to                      c. ought to                      d. ought
- When I finish the course next year I \_\_\_\_\_ speak perfect French.  
a. can                      b. will be able to                      c. could                      d. would be able to
- This company is awful to work for. We \_\_\_\_\_ account for every minute of the day.  
a. have to                      b. mustn't                      c. are not to                      d. don't have to
- When she was riding in the woods last week, Helen fell off her horse but luckily she \_\_\_\_\_ get back on and ride home.  
a. could                      b. would                      c. was able to                      d. had to
- The newspaper \_\_\_\_\_ the rumour without concrete evidence.  
a. shouldn't have printed                      c. oughtn't have printed  
b. needn't have printed                      d. didn't have to print
- You often have to wait for a decision long, \_\_\_\_\_?  
a. haven't you                      b. don't you                      c. aren't you                      d. won't you
- Should we hurry? – No, you \_\_\_\_\_, we have plenty of time.  
a. needn't to                      b. haven't to                      c. mustn't                      d. needn't
- They spoke in very low voices but I \_\_\_\_\_ understand what they were talking about.  
a. could                      b. might                      c. was able to                      d. was to
- With our new shampoo, you \_\_\_\_\_ spend hours caring for your hair.  
a. mustn't                      b. needn't                      c. haven't to                      d. shouldn't

### Тема 9. International Trade. Внешняя торговля

#### Задание 1.

Сопоставьте терминологию по теме International Trade из рамки с определениями ниже.

*autarky balance of payments balance of trade barter or counter-trade deficit dumping invisible imports and exports protectionism quotas surplus tariffs visible trade )GB) or merchandise trade (US)*

- Trade in goods
- Trade in services (banking, tourism, insurance and so on)
- Direct exchange of goods, without the use of money
- The difference between what a country receives and pays for its exports and imports of goods
- The difference between a country's total earnings from exports and its total expenditure on imports

- 6.The (impossible) situation in which a country is completely self-sufficient and has no foreign trade
- 7.A positive balance of trade or payments
- 8.A negative balance of trade or payments
- 9.Selling goods abroad at (or below) cost price
- 10.Imposing trade barriers in order to restrict imports
- 11.Taxes charged on imports
- 12.Quantitative limits on the imports of particular products or commodities

### Задание 2.

Сопоставьте термины по теме International Trade слева с его определением справа:

|                        |                                                                                                                                   |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1.Capacity             | A.the quality of being stable                                                                                                     |
| 2.Profits              | B.working via independent middlemen (agents and distributors)                                                                     |
| 3.Stability            | C.developing foreign-based assembly or manufacturing facilities                                                                   |
| 4.Distribution channel | D.the ability or power to contain, absorb or hold                                                                                 |
| 5.Indirect exporting   | E.setting up an export department or even an overseas sales branch                                                                |
| 6.Direct exporting     | which actively uses the company's own employees                                                                                   |
| 7.Direct investment    | F.a network of organizations, including manufacturers, wholesalers and retailers, that distributes goods or services to consumers |
|                        | G.excess or revenues over outlays and expenses in a business enterprise over a given period of time, usually a year               |

### Задание 3.

Заполните пропуски терминами по теме International Trade:

- 1.The pinball machine \_\_\_\_\_ has developed a \_\_\_\_\_ new market in the Middle East.
- 2.\_\_\_\_\_ from video games and computers has hit small manufacturers.
- 3.Vincent puts using a good \_\_\_\_\_ at the top of his lessons learned list.
- 4.When you've \_\_\_\_\_ time, effort and money in making an export sale, you want to get \_\_\_\_\_.
- 5.Other lessons learned centered on \_\_\_\_\_.
- 6.You should be prepared to \_\_\_\_\_ your product \_\_\_\_\_ to meet local \_\_\_\_\_.
- 7.Would-be exporters should make a firm \_\_\_\_\_ to export.
- 8.A final lesson is to remember that appearances can be \_\_\_\_\_.

Дисциплина «Английский язык как язык международного общения»

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Код и наименование компетенции(ий) выпускника                                                                 | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                         | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Коммуникация</b><br><b>УК-4</b><br>Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах | ИУК 4.1<br>Осуществляет деловую коммуникацию в устной форме на русском и иностранном языках. | <b>Знать:</b> грамматические правила, формы и конструкции, лексику английского языка, необходимые для осуществления межличностного общения в |

|                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)                                                 | ИУК 4.2<br>Осуществляет деловую коммуникацию в письменной форме на русском и иностранном языках.                                                                                                                                          | рамках определенных разговорно-бытовых тем.<br><b>Уметь:</b> логично, аргументировано и корректно подготовить устные и письменные высказывания на иностранном языке в межличностном общении и межкультурном взаимодействии.<br><b>Владеть:</b> навыками использования монологической и диалогической устной и письменной речи в ситуациях межличностного и межкультурного взаимодействия в пределах изученного языкового материала. |
| <b>ПК-4</b><br>Способен осуществлять деловую коммуникацию и документационное обеспечение внешнеэкономической деятельности | ИПК 4.1<br>Готовит к заключению внешнеторговый контракт<br>ИПК 4.2<br>Осуществляет документарное сопровождение внешнеэкономической деятельности<br>ИПК 4.3<br>Участствует в организации и ведении переговоров, в т.ч. на английском языке | <b>Знать:</b> лексический и грамматический минимум, необходимый для выстраивания коммуникации на английском языке в процессе профессиональной деятельности.<br><b>Уметь:</b> осуществлять организационное и документационное обеспечение и оформлять профессиональную документацию на английском языке.<br><b>Владеть:</b> навыками осуществления организационного и документационного обеспечения на английском языке.             |

### Типовые задания для оценки знаний

#### Задание 1.

Раскройте скобки, используя глагол в нужной грамматической форме:

1. It \_\_\_\_\_ (take) a while for me to notice but then I did. Everyone \_\_\_\_\_ (stare) at me. What \_\_\_\_\_ (I/do) wrong?
2. He complained that at the place where they \_\_\_\_\_ (live) before, their neighbours \_\_\_\_\_ (always/have) arguments at night.
3. What a fantastic old car! It's the first time I \_\_\_\_\_ (see) it. How long \_\_\_\_\_ (you/have) it?
4. It's no use hurrying. By the time we \_\_\_\_\_ (get) there, it \_\_\_\_\_ (be) too late.
5. The moment you \_\_\_\_\_ (offer) something, you want something else.
6. We \_\_\_\_\_ (study) for months, so we felt confident on the examination day.

7. He \_\_\_\_\_ (appear) really angry. What's up?  
8. Why \_\_\_\_\_ (you/keep) complaining? Just do as you \_\_\_\_\_  
(tell).

### Задание 2.

Заполните пропуски лексическими единицами по теме *Travelling*:

***trip, travel, voyage or journey, tour, cruise***

1. John has gone on a business \_\_\_\_\_. He's taking part in a conference on Monday.
2. It's a rather difficult overnight \_\_\_\_\_ up a mountain road, but it's well worth it.
3. I prefer to arrange my holidays myself rather than turn to a \_\_\_\_\_ agency.
4. I hope your flight is on time tomorrow. Safe \_\_\_\_\_! See you at the airport.
5. I'll get some \_\_\_\_\_ brochures today and we can start planning our holiday.
6. Was it a tiring \_\_\_\_\_ from Seoul to Los Angeles?
7. Do you make your \_\_\_\_\_ arrangements yourself?
8. Last week we made a wonderful \_\_\_\_\_ to the mountains.  
It took us four hours \_\_\_\_\_ coach.
9. The tour \_\_\_\_\_ Italy was really exciting. We visited a number of wonderful towns and then returned to Rome.
10. I'm just reading a very amusing book about a pleasure party making a Caribbean \_\_\_\_\_ in somebody's yacht.
11. They're planning a tour \_\_\_\_\_ Europe.
12. You're looking pale. A trip \_\_\_\_\_ the seaside will do you good.
13. The \_\_\_\_\_ to St Petersburg along that bumpy road was nightmarish.

### Задание 3.

Напишите английские эквиваленты лексическим выражениям по теме *Travelling*

1. Путешествовать по миру \_\_\_\_\_
2. Увидеть достопримечательности \_\_\_\_\_
3. Значительно вырасти \_\_\_\_\_
4. Путешествовать бизнес классом \_\_\_\_\_
5. Путешествовать бюджетными авиалиниями \_\_\_\_\_
6. Сэкономить деньги \_\_\_\_\_
7. Путешествовать к месту назначения \_\_\_\_\_
8. Выучить обычаи и традиции \_\_\_\_\_
9. Исследовать мир \_\_\_\_\_
10. Тур «все включено» \_\_\_\_\_
11. Индивидуальная поездка \_\_\_\_\_
12. Бронирование отеля \_\_\_\_\_

### Типовые задания для оценки умений

#### Задание 1.

Подготовьте диалог межличностного взаимодействия по следующей ситуации:

Вам необходимо забронировать билеты в Нью-Йорк и обратно и номер в отеле на двоих. Вы звоните турагенту, обсуждаете с ним бюджет поездки и просите его рассказать о достопримечательностях города. Турагент уточняет детали брони, предлагает несколько вариантов перелета (с пересадкой и без), уточняет наличие виз, предлагает разные локации

отелей, рассказывает о достопримечательностях, расположенных рядом с отелями. Используйте лексику по теме *Travelling*.

### **Задание 2.**

Подготовьте фото двух крупных зарубежных городов и устно сравните и обсудите их, работая в парах. Используйте лексику по теме *Travelling*:

skyscraper, building, gondola, in the middle, in the background, in the foreground, clubber, palace, night life, cosmopolitan, boat, historical places, really, and what about you, I see..., but I....

Start your dialogue as in the example.

- Hello
- Hello. I have not seen you for ages.
- You know, I have been to Venice (New York)
- Really! Is it a nice city?

Sample dialogue.

- Hello!
- Hello! I have not seen you for ages!
- You know, I have been to New York.
- Really! Is it a nice city?
- Yes. It's a lovely place. But it's always very crowded with tourists in the summer.
- And I have been to Venice. It's an old city. Look at the photo. In the background you can see a lot of beautiful old buildings. Venice is different from New York!
- Yes, New York is a modern city. In the background of the photo you can see a lot of skyscrapers. The night life is fantastic there. There are a lot of night clubs in New York. And what is in Venice to do?
- Oh, there are lots of things to do! You may visit different historical places, museums. Moreover, I took a ride in a gondola. In the foreground of my photo you can see these brilliant boats.
- Great! I sailed the boat too. Did you enjoy your trip?
- Sure! And what about you?
- I'm glad that I visited such modern and developed city as New York.

### **Задание 3**

Подготовьте диалог межличностного взаимодействия по следующей ситуации:

Вы планируете путешествие, но не можете решить куда. Задайте турагенту следующие вопросы:

- where this city is
- what the weather is like in
- what there is to do
- what about places to visit
- if there are any clubs or anything like that
- if there any historical places to visit

Sample dialogue

- Good morning.
- Good morning. Can I help you?
- I am thinking about the holiday. But I can not decide where to go.
- I'm glad you came to me. The place to go is \_\_\_\_\_. You will love it
- there. \_\_\_\_\_ is the place everyone's talking about.

- Yes, but I have no idea where it is.
- Have a look at the map... Now look at the photograph. Isn't it the most wonderful holiday centre you have ever seen?
- Mmm... Well, and what's the weather in \_\_\_\_\_
- It's very sunny for most of the year and it's always very hot.
- Good! And what is there to do?
- Oh, there are lots of things to do. You can go swimming or surfing...
- That's really nice! I'm fond of surfing and I like swimming too. But I want to know is there any historical places? I'd like to visit old castles, palaces and so on.
- There are lots of museums and excursions....
- OK, I'll book the ticket, please.

### Типовые задания для оценки навыков

#### Задание 1.

##### Кейс Crimes

Расставьте эти преступления по степени серьезности и объясните свой выбор, будьте готовы поспорить с одноклассниками:

- Armed robbery
- Arson
- Blackmail
- Speeding
- Forgery
- Murder
- Shoplifting
- Picking pockets

#### Задание 2.

Напишите эссе на тему **Work and Occupation**, отразив ответы на следующие вопросы:

Why do people work? What are the modern trends on the Russian labour market? Is it easy to find a job being a teenager? What are job opportunities for teens? Do you have any working experience? Describe your first working experience. Is your dream to become an economist or a manager? What is your ideal job? Present your ideas of your future career.

#### Задание 3

Прокомментируйте на английском языке следующее утверждение:

*"The best way to travel is to risk it all on an adventure holiday".* Используйте один из планов ниже.

Comment on the statement  
Looking at the issue from different angles

#### 1.Introduction.

- I think that we can look at the issue from two different angles...

#### II. Body

...On the one hand, adventure holidays are enjoyable as first, .....Second, ..... Next, ..... Finally

On the other hand, doing hazardous things for pleasure is immature as..... first of all, ..... Next, .....Besides,... What is more ... .

### III. Conclusion.

So many men, so many minds and, I guess, there can be more than one view on the matter, but I personally tend to lean towards the opinion that...

#### Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

**1 Travelling.** Why do people travel? Do you like travelling? What places have you visited? Describe the most interesting place you have visited (size, climate, places of interest, its people (appearance, character, traits), activities.

**2. Work and occupation.** Why do people work? What are the modern trends on the Russian labour market? Is it easy to find a job being a teenager? What are job opportunities for teens? Do you have any working experience? Describe your first working experience. Is your dream to become an economist or a manager? What is your ideal job? Present your ideas of your future career.

**3. Extreme sport.** What is extreme sport? What in your opinion makes people take risks? Are contemporary men and women more willing to risk their lives than people of the previous centuries? How far can risk-taking go? What kinds of extreme sport do you know? Do you do any extreme sport? Which one would you like to try? Why? Describe an occasion when you experienced a rush of adrenaline.

**4. Money matters.** Everything isn't measured by money. What is the value of money? What are your spending habits? Can budgeting help to go from rags to riches? Are you in the habit of saving for the future?

#### Перечень вопросов для подготовки к экзамену

**5. Technology.** Who can predict the future? Who do you trust? Present your vision of the future. Pay attention to the following points: our world and society (hackers, safety, holographic companions and identification), technology (cars, houses, robots). Which of the future predictions are you eager to face? Which of them do you find frightening? From your point of view will the future be bright or bleak? Prove your point of view.

**6. Business etiquette.** What is business etiquette? How should you introduce yourself at a business meeting? Why is body language important for a successful business communication? How should one reply the e-mail questions? What is important to learn about a dress code in different countries? What are the most important rules of dining etiquette? How often do you need to touch your smart phone at the business meeting? Which gestures are considered rude abroad? What is a global business language? How often do you use English in your career? What are the four areas covered by business etiquette?

**7. Career path.** What is your life ambition? What skills, qualities and qualifications do you need to your ideal job? What are the benefits of doing the same job all your life? What is apprenticeship? How can apprenticeship help you in your future job? What jobs of the future are the most likely to appear? What is more important: job satisfaction or salary? What are the responsibilities of a manager? What are the responsibilities of an economist? What are the modern trends on the labor market?

**Дисциплина «Аудит внешнеэкономической деятельности»**

| <b>Код и наименование (при наличии) компетенции</b>                                                                             | <b>Код и наименование индикаторов достижения компетенции</b>                                                                                                                               | <b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-3.</b><br>Способен принимать участие в организации и сопровождении внешнеторговой деятельности и оценивать ее результаты. | <b>ИПК 3.1</b><br>Анализирует и оценивает ключевые показатели внешнеторговой деятельности<br><b>ИПК 3.2</b><br>Принимает участие в сопровождении и обеспечении внешнеторговой деятельности | <b>Знать:</b> основы аудита внешнеэкономической деятельности.<br><b>Уметь:</b> подтверждать достоверность ключевых показателей внешнеторговой деятельности.<br><b>Владеть:</b> навыком проведения аудита основных направлений экспортно-импортных операций. |

**Типовые задания для оценки знаний**

1. Валютная выручка от экспорта товаров зачисляется на ...
  - а) транзитный валютный счет;
  - б) текущий валютный счет;
  - в) специальный счет.
  
2. В состав коммерческих расходов входят...
  - а) расходы на рекламу;
  - б) заработная плата административно-управленческого персонала;
  - в) расходы на тару и упаковку товаров.
  
3. Целью аудита внешнеэкономической деятельности является...
  - а) установление законности совершения экспортно-импортных сделок с иностранными контрагентами;
  - б) установление правильности оформления договоров по сделкам;
  - в) установление правильности совершения экспортно-импортных операций и достоверности отражения о них информации в учете организации.

**Типовые задания для оценки умений**

**Задание 1.** Для погашения валютного банковского кредита некоммерческая организация подает в банк заявку на покупку 1000 долл. США (USD).

Контракт заключен на поставку импортных материалов, которые необходимы для производственной деятельности предприятия. Курс доллара США по отношению к рублю, установленный ЦБ РФ на дату зачисления купленной валюты на валютный счет предприятия, 92 руб./долл. Курс коммерческого банка на эту же дату составил 93 руб./долл.

За покупку валюты банк удержал с предприятия комиссионное вознаграждение в размере 1,2% от суммы сделки.

Курс доллара США на дату погашения кредита установлен ЦБ РФ в размере 92,6 руб./долл.

Составьте бухгалтерские записи, описанные в задании. Дайте характеристику каждой бухгалтерской записи.

**Задание 2.** Фонд подал в банк заявку на добровольную продажу 20 000 евро. Банк продал валюту по курсу 100,6 руб. за евро. Официальный курс Центрального банка РФ на дату списания валюты равен 100,78 за евро, а на дату зачисления выручки от ее продажи 100,8 руб. за евро.

Согласно договору, заключенному с банком, комиссионное вознаграждение списывается с расчетного счета в размере 500 руб.

Составьте бухгалтерские записи, описанные в задании. Дайте характеристику каждой бухгалтерской записи.

### **Типовые задания для оценки навыков**

**Задача 1.** Выручка ЗАО «Сервис» по итогам 2020 г. составила 58690 тыс. руб., себестоимость реализованной экспортной продукции 51678 тыс. руб.

Рассчитайте финансовый результат от экспорта и рентабельность от продажи экспорта. Отрадите в бухгалтерском учете организации указанные операции.

**Задача 2.** ООО «Передовые технологии» по итогам 2018 г. реализовало товара «А» в количестве 2 тыс. т на сумму 400 тыс. руб., по итогам 2019 г. 3 тыс. т на 585 тыс. руб.; товара «Б» в 2018 г. – 2 тыс. т на 200 тыс. руб., в 2019 г. – 1,5 тыс. т на сумму 153 тыс. руб.

Рассчитайте индекс стоимости, индекс цен и индекс физического объема.

**Задание 3.** ООО «Деревенька» является экспортером гусиных перьев. При поставке продукции по заключенным контрактам с иностранными компаниями ООО «Деревенька» поручает осуществлять таможенное оформление таможенному брокеру – компании «Сервис-Продакшн», по договору с которым все таможенные платежи начисляет и уплачивает само ООО «Деревенька». 20 сентября 20XX года ООО «Деревенька» перечислило в бюджет таможенные пошлины по одной партии продукции, отправленной на экспорт. В этот же день с брокером «Сервис-Продакшн» был подписан акт приема передачи услуг. Размер таможенной пошлины составила 2600 рублей, стоимость услуг таможенного брокера – 15600 рублей, в том числе НДС – 18%. 25 сентября 20XX года ООО «Деревенька» произвело оплату услуг «Сервис-Продакшн». Оплата производится в рублях РФ. ООО «Деревенька» имеет договор с аудиторской фирмой по ведению бухгалтерского и налогового учета всех операций, относящихся к деятельности предприятия.

1. Оформите отчет аудитора по оказанным услугам с представленной информацией по учету вышеописанной сделки.

2. Рассчитайте общие расходы на продажу.

### **Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Правовые основы аудита внешнеэкономической деятельности.
2. Особенности внешнеторговой деятельности, которые следует учитывать при аудите.
3. Цель, задачи, критерии аудита экспортно-импортных сделок и его информационная база.
4. Пообъектный и циклический подходы проведения аудита внешнеторговой деятельности.
5. Основные источники аудиторских доказательств.
6. Последовательность аудита внешнеторгового договора по экспортно-импортным сделкам.
7. Аудит перехода права собственности на ввозимые материальные ценности.

8. Особенности экспортных операций и задачи их аудита.
9. Аудит соблюдения организациями-экспортерами правил ведения бухгалтерского учета.
10. Особенности аудита экспортной выручки и ее налогообложения.
11. Аудит обоснованности оплаты расходов в иностранной валюте.
12. Аудит затрат, связанных с заграничными командировками.
13. Аудит выполнения экспортером своих обязательств по налогу на добавленную стоимость.
14. Основные направления аудита операций по импорту.
15. Аудит отражения в бухгалтерском и налоговом учете стоимости импортных товаров.
16. Аудит отражения в учете операций по приобретению импортного оборудования.
17. Аудит достоверности расчета налога на добавленную стоимость при импорте оборудования и его отражения в бухгалтерском учете.
18. Аудит правильности определения суммы таможенных платежей, включаемых в стоимость импортируемых товарно-материальных ценностей и оборудования.
19. Аудит отражения операций по покупке и продаже валютных средств для проведения расчетов с зарубежными поставщиками.
20. Особенности аудиторской проверки операций по импорту работ и услуг.
21. Использование в аудите экспортно-импортных операций результатов внутреннего контроля.
22. Показатели, характеризующие выполнение внешнеэкономических обязательств организации по поставкам экспортных товаров.
23. Анализ своевременности исполнения экспортных обязательств.
24. Анализ оборачиваемости средств, направленных на экспортные операции.
25. Методика оценки эффективности импортных сделок на основе показателей рентабельности.
26. Анализ эффективности использования заемных средств для финансирования внешнеэкономической деятельности.
27. Аудит импортных операций.
28. Аудит экспортных операций.
29. Аудит операций по покупке и продаже иностранной валюты на специальном транзитном валютном счете.
30. Аудит валютных операций в кассе организации.
31. Аудит операций, связанных с движением капитала.
32. Аудит влияния контрактных обязательств на методологию бухгалтерского учета экспортных операций.
33. Аудит расходов, связанных со сбытом экспортной продукции.
34. Аудит реализации экспортной продукции (работ, услуг).
35. Аудит налогообложения экспортных операций и учет связанных с ним расходов.
36. Аудит содержания и классификации импортных операций.
37. Аудит контрактных обязательств по учету импортных операций.
- Документальная проверка оформления приобретения импортных товаров (работ, услуг).
38. Аудит расходов, связанных с приобретением импортных объектов.
39. Аудит налогообложения импортных операций и учет связанных с ним расчетов.
40. Аудит сущности и классификации реэкспортных операций.
41. Аудит реализации реэкспортной продукции (работ, услуг).
42. Аудит налогообложения реэкспортных операций и учет связанных с ним расходов.
43. Аудит содержания и классификации реимпортных операций.
44. Аудит расходов, связанных с приобретением реимпортных объектов.

45. Аудит реимпорта товаров (работ, услуг).
46. Аудит налогообложения реимпортных операций и учет связанных с ним расчетов.
47. Аудит имущества, приобретаемого по договору мены.
48. Аудит налогообложения операций по договору мены и учет связанных с ним расчетов.
49. Аудит экспортных операций у посредника, участвующего в расчетах.
50. Аудит экспортных операций у посредника, не участвующего в расчетах.

### Дисциплина «Безопасность жизнедеятельности»

#### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Код и наименование (при наличии) компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Код и наименование индикаторов достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Безопасность жизнедеятельности</b><br><b>УК-8</b><br>Способен создавать и поддерживать в повседневной жизни и в профессиональной деятельности безопасные условия жизнедеятельности для сохранения природной среды, обеспечения устойчивого развития общества, в том числе при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций и военных конфликтов | ИУК 8.1<br>Имеет представление о безопасных условиях жизнедеятельности для сохранения природной среды и обеспечения устойчивого развития общества.<br>ИУК 8.2<br>Анализирует риск в разных сферах деятельности человека для обеспечения его безопасности.<br>ИУК 8.3<br>Обеспечивает создание и поддержание безопасных условий жизнедеятельности. | <b>Знать:</b> основы безопасности жизнедеятельности, виды и характер воздействия вредных и опасных факторов на человека и природную среду; наличие вредных и опасных факторов в профессиональной деятельности.<br><b>Уметь:</b> идентифицировать основные опасности среды обитания человека, оценивать риск их реализации, выбирать методы защиты от опасностей применительно к сфере профессиональной деятельности и способы обеспечения комфортных условий жизнедеятельности, в том числе профессиональной.<br><b>Владеть:</b> способами и технологиями защиты в чрезвычайных ситуациях; навыками рационализации профессиональной управленческой деятельности с целью обеспечения безопасности и защиты окружающей среды. |

#### Типовые задания для оценки знаний

1. Безопасность означает:

а) состояние источника опасности, при котором потенциальная опасность не может быть реализована;

б) состояние объекта защиты, при котором воздействие на него всех потоков энергии, вещества и информации незначительно;

в) состояние объекта защиты, при котором воздействие на него всех потоков вещества, энергии и информации не превышает максимально допустимых значений;

г) состояние человека, при котором воздействие на него всех потоков энергии, вещества и информации незначительно.

2. Опасность означает:

а) исключение нежелательных последствий;

б) неотъемлемая отличительная черта деятельности человека;

в) негативное свойство среды обитания, приводящее человека к потере здоровья или гибели;

г) любые явления, вызывающие негативные эмоции.

3. К техническим методам обеспечения информационной безопасности относятся:

а) конструктивные меры защиты от хищений, саботажа, диверсий, взрывов;

б) разработка программ обеспечения информационной безопасности;

в) защита от несанкционированного доступа к системе с помощью паролей;

г) создание системы страхования информационных рисков физических и юридических лиц.

### **Типовое задание для оценки умений**

#### **Задание 1**

Ваш отель расположен на берегу, поступило предупреждение об идущей с моря волне цунами. Проанализируйте риски личной безопасности и безопасности окружающих в данной ситуации.

### **Типовое задание для оценки навыков**

#### **Задание 1.**

Проведите анализ данных по сбросам загрязняющих веществ в реки (по выбору) с использованием MS Excel с сайта Росстат. Оформите таблицу. Рассчитайте степень загрязнения окружающей среды, на основании чего составьте письменное обращение в Природоохранную Прокуратуру.

### **Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой**

1. Понятия «опасность», «безопасность».

2. Виды опасностей: природные, антропогенные, техногенные, глобальные. Экологическая, промышленная, производственная безопасности, пожарная, радиационная, транспортная, экономическая, продовольственная и информационная безопасности как компоненты национальной безопасности.

3. Вред, ущерб, риск – виды и характеристики.

4. Чрезвычайные ситуации – понятие, основные виды.

5. Значение безопасности в современном мире.

6. Постиндустриальное общество как общество риска. Концепция общества риска.

7. Современное состояние техносферы и техносферной безопасности.

8. Виды, источники основных опасностей техносферы и ее отдельных компонентов.
9. Анализ аспектов безопасности в жизненном цикле продукции и услуги.
10. Современные проблемы техносферной безопасности. Опасные зоны региона и их характеристика.
11. Классификация негативных факторов природного, антропогенного и техногенного происхождения.
12. Методы защиты от вредных веществ, физических полей, информационных потоков, опасностей биологического и психологического происхождения.
13. Общая характеристика и классификация защитных средств.
14. Электромагнитная экология и способы защиты от электромагнитных полей.
15. Взаимосвязь условий жизнедеятельности со здоровьем и производительностью труда. Комфортные (оптимальные) условия жизнедеятельности.
16. Психофизиологические и эргономические условия организации и безопасности труда.
17. Принципы, методы и средства организации комфортных условий жизнедеятельности.
18. Влияние световой среды на работоспособность и безопасность труда.
19. Системы кондиционирования – типы и системы кондиционирования, аспекты применения и безопасности.
20. Основные психологические причины ошибок и создания опасных ситуаций.
21. Виды трудовой деятельности: физический и умственный труд, формы физического и умственного труда, творческий труд.
22. Классификация условий труда по тяжести и напряженности трудового процесса.
23. Классификация условий труда по факторам производственной среды.
24. Эргономика как наука о правильной организации человеческой деятельности, соответствии труда физиологическим и психическим возможностям человека, обеспечение эффективной работы, не создающей угрозы для здоровья человека.
25. Система «человек - машина - среда».
26. Антропометрическая, сенсомоторная, энергетическая, биомеханическая и психофизиологическая совместимость человека и машины.
27. Организация рабочего места.
28. Формы реакции человека на острые стрессовые воздействия ЧС. Стадии психоэмоциональной реакции людей в экстремальных ситуациях.
29. Чрезвычайные ситуации мирного и военного времени и их поражающие факторы.
30. Принципы и способы повышения устойчивости функционирования объектов в чрезвычайных ситуациях.
31. Мероприятия медицинской помощи.
32. Понятие экономического ущерба, его составляющие и методические подходы к оценке.
33. Материальная ответственность за нарушение требований экологической, промышленной и производственной безопасности.
34. Страхование рисков: экологическое страхование, страхование ответственности владельцев опасных производственных объектов, страхование профессиональных рисков, социальное страхование.
35. Основные понятия, функции, задачи и принципы страхования рисков.
36. Органы государственного управления безопасностью: органы управления, надзора и контроля за безопасностью, их основные функции, права и обязанности, структура.
37. Корпоративный менеджмент в области экологической безопасности, условий труда и здоровья работников: основные задачи, принципы и системы менеджмента (экологический менеджмент, менеджмент безопасности труда и здоровья работников).

38. Современные информационные технологии, используемые в обеспечении охраны труда и соблюдении техники безопасности на рабочем месте.

39. Роль информационных технологии в оповещении населения о чрезвычайных ситуациях, организации защиты граждан и обеспечении безопасности жизнедеятельности.

40. Информационные технологии как фактор минимизации рисков угрозы жизнеобеспечению общества и граждан в современном обществе.

#### Дисциплина «Бизнес-статистика»

#### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

| Код и наименование компетенции(ий) выпускника                                                                                                                                    | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                     | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-1</b><br>Способен анализировать состояние мирохозяйственных связей, выявлять тенденции и закономерности в развитии международной торговли                                  | ИПК 1.1<br>Использует в профессиональной деятельности знания закономерностей развития мировой экономики, международных экономических отношений.<br>ИПК 1.2<br>Анализирует основные тренды в глобальной экономической среде, влияющие на развитие международной торговли. | <b>Знать:</b> основы статистического анализа.<br><b>Уметь:</b> анализировать тенденции и закономерности развития международных экономических отношений.<br><b>Владеть:</b> навыками анализа развития международной торговли.                         |
| <b>ПК-2</b><br>Способен проводить маркетинговые исследования и анализировать конъюнктуру мировых товарных рынков и конкурентоспособность продукции организации на внешних рынках | ИПК 2.1<br>Ориентируется в конъюнктуре мировых товарных рынков.<br>ИПК 2.2.<br>Осуществляет маркетинговые исследования и анализ маркетинговой информации.                                                                                                                | <b>Знать:</b> конъюнктуру мировых товарных рынков.<br><b>Уметь:</b> анализировать конъюнктуру мировых товарных рынков и конкурентоспособность продукции организации на внешних рынках.<br><b>Владеть:</b> навыком исследования и анализа информации. |

#### Типовые задания для оценки знаний

1. Из предложенных типов моделей выберите тот, который относится к линейным моделям:

- а) линейная регрессия;
- б) логистическая регрессия;
- в) простой линейный классификатор.

2. При оценке вероятности того, что конкретный клиент лоялен вашей компании, стоит использовать следующий алгоритм:

- а) логистическая регрессия;
- б) линейная регрессия;
- в) простой линейный классификатор;
- г) все три варианта.

3. Чем больше различия внутри генеральной совокупности, тем величина возможной ошибки выборки \_\_\_\_\_.

### Типовые задания для оценки умений

**Задание 1.** При обследовании 100 изделий, отобранных из партии методом механического (или собственно-случайного) повторного отбора, 10 изделий оказались дефектными. Определить с вероятностью 0,866 пределы, в которых находится доля дефектных изделий в партии.

**Задание 2.** В целях изучения стажа рабочих завода проведена 36%-ная механическая выборка, в результате которой получено следующее распределение рабочих по стажу работы:

Стаж до 5 лет - число рабочих - 12 чел.;

5 -10 лет - 18 чел.;

10 -15 лет - 24 чел.;

15 -20 лет - 32 чел.;

20 -25 лет - 6 чел.;

свыше 25 лет 8 чел.;

Итого 100 человек.

1. На основе этих данных вычислите:

- С вероятностью 0.997 предельную ошибку выборочной средней и возможные границы, в которых ожидается средний стаж рабочих всего завода.

- С вероятностью 0.954 предельную ошибку выборочной доли и границы удельного веса рабочих со стажем работы от 10 лет и выше в общей численности рабочих.

2. Решение задач в MS Excel - построение гистограммы

**Задание 3.** Имеются данные о распределении предприятий по величине убытка:

| Убыток, ден. ед. | Число предприятий |
|------------------|-------------------|
| 0-10             | 46                |
| 10-15            | 20                |
| 15-20            | 29                |
| 25-40            | 20                |
| 40-100           | 5                 |

Охарактеризуйте риск отрицательного финансового результата (убытков) с помощью: математического ожидания, среднего квадратического отклонения, коэффициента вариации, наиболее вероятного значения. Оцените величину убытка, которая не будет превышена с вероятностью 0,9 ( $VaR$ ).

Рассчитайте ожидаемое значение убытков при условии, что они превысят величину  $VaR$ .

## Типовые задания для оценки навыков

**Задание 1.** С целью анализа влияния заработной платы на текучесть рабочей силы в пяти филиалах туристической компании с одинаковым числом работников проведены измерения уровня месячной зарплаты  $x$  (тыс. руб.) и числа уволившихся за год работников  $y$  (чел.):

|     |        |        |        |        |        |
|-----|--------|--------|--------|--------|--------|
| $x$ | 20 000 | 25 000 | 30 000 | 40 000 | 60 000 |
| $y$ | 60     | 35     | 20     | 20     | 15     |

Найдите коэффициент корреляции и постройте уравнение регрессии.

**Задание 2.** По девяти предприятиям фирмы, производящим однородную продукцию, построено уравнение регрессии издержек производства  $y$  (млн. руб.) от объема выпущенной продукции  $x$  (тыс. ед.):  $y = 1,5577 + 0,9423x$ . Коэффициент детерминации 0,9309.

Поясните полученный результат и рассчитайте коэффициент пропорциональности изменения объема выпущенной продукции с ростом затрат на 1 млн руб.

**Задание 3.** Выбор наиболее эффективного инвестиционного проекта с позиции ожидаемой рентабельности инвестиций и минимизации предпринимательских рисков.

| Возможная конъюнктура рынка | «1-й» проект      |                      | «2-й» проект      |                      |
|-----------------------------|-------------------|----------------------|-------------------|----------------------|
|                             | Прибыль, млн.руб. | Значение вероятности | Прибыль, млн.руб. | Значение вероятности |
| Благоприятная               | 300               | 0,3                  | 350               | 0,2                  |
| Посредственная              | 150               | 0,4                  | 180               | 0,4                  |
| Неблагоприятная             | 50                | 0,3                  | 40                | 0,4                  |
| В целом                     | -                 | 1,00                 | -                 | 1,00                 |

Осуществите выбор проекта, оценив степень риска с помощью: средневзвешенного значения прибыли, дисперсии, среднеквадратического отклонения, коэффициента вариации.

### Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. Предмет, задачи и система показателей бизнес-статистики предприятий и организаций.
2. Основные этапы статистического анализа.
3. Влияние статистики на гибкость принятия решений.
4. Оценка статистических величин.
5. Учетная система бизнес-статистики.
6. Государственная статистика.
7. Статистический учет.
8. Применение статистики в бизнесе.
9. Исследование неопределенности, определение случайной ситуации.
10. Выборочное пространство, относительная частота и закон больших чисел.
11. Правило равной вероятности, субъективная оценка вероятности, анализ методом Байеса и частотный анализ.
12. Правило вычисления условной вероятности при наличии дополнительной информации, решение вероятностных задач, правила построения дерева вероятностей.
13. Дискретные случайные величины, биномиальное распределение, нормальное распределение.

14. Распределение Пуассона и экспоненциальное распределение.
15. Исследование взаимосвязей с помощью диаграмм рассеяния, формула для вычисления коэффициента корреляции.
16. Регрессия, стандартные ошибки для наклона и сдвига, доверительные интервалы для коэффициентов регрессии.
17. Методы проверки значимости взаимосвязи.
18. Линейная модель регрессии.
19. Задача изучения зависимостей.
20. Этапы статистического изучения связи.
21. Предприятие в системе статистического наблюдения.
22. Единицы наблюдения в статистике предприятий.
23. Статистический регистр.
24. Организация массовых данных.
25. Алгоритмы выявления выбросов.
26. Выборка. Проверка гипотез.
27. Анализ рядов динамики.
28. Бизнес-демография.
29. Система показателей и источники информации и о деятельности предприятий.
30. Обследования деловой активности предприятий (бизнес-обследования).
31. Организация массовых данных.
32. Выбросы и их типы. Применение алгоритмов выявления выбросов.
33. Статистика основных фондов.
34. Статистика оборотных средств.
35. Статистическое изучение уровня оплаты труда.
36. Организация статистического наблюдения за ценами производителей.
37. Статистическая оценка экономической динамики.
38. Финансовые риски и статистические методы их оценки.
39. Факторы и методы оценки предпринимательского риска.
40. Методы прогнозирования рыночной конъюнктуры.

## Дисциплина «Бухгалтерский финансовый учет»

### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Код и наименование компетенции(ий) выпускника                                                                                                   | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ОПК-4</b><br>Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности | ИОПК 4.1<br>Осуществляет идентификацию проблемы, описывает ее и формулирует направления решения, используя профессиональную терминологию экономической науки и опираясь на результаты анализа ситуации<br>ИОПК 4.2<br>Осуществляет выбор инструментальных средств для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализирует результаты расчетов и предлагает обоснованные организационно-управленческие решения | <b>Знать:</b> профессиональную терминологию экономической науки, учетную политику предприятия, принципы ее формирования и раскрытия, основное содержание бухгалтерского (финансового) учета.<br><b>Уметь:</b> анализировать движение финансовых потоков, результаты расчетов, осуществлять бухгалтерскую отчетность.<br><b>Владеть:</b> навыками обобщения результатов анализа финансов и разработки на их основе обоснованных организационно-управленческих решений |
| <b>ОПК-5</b><br>Способен использовать современные информационные технологии и программные средства при решении профессиональных задач.          | ИОПК 5.1<br>Имеет представление о современных информационных технологиях и программных средствах, необходимых для решения профессиональных задач.<br>ИОПК 5.2<br>Осуществлять выбор и применение современных информационных технологий и программных средств при решении задач профессиональной деятельности.                                                                                                                               | <b>Знать:</b> порядок формирования и отражения бухгалтерского учета результатов хозяйственной деятельности.<br><b>Уметь:</b> использовать технические средства реализации предоставления результатов полученных расчетов.<br><b>Владеть:</b> навыками составления финансовой бухгалтерской отчетности, используя современные информационные технологии и программные средства.                                                                                       |

### Типовые задания для оценки знаний

**Задание 1.** Из приведенных счетов выберите активный счет:  
Сч 60; 2. Сч 76; 3. Сч 66; 4. Сч 90; 5.Сч 43.

**Задание 2.** Определите тип хозяйственной операции и ее влияние на валюту баланса:

«С расчетного счета перечислено 5000 рублей поставщикам за материалы»

1. Активная пермутация;
2. Пассивная пермутация;
3. Модификация с уменьшением валюты баланса;
4. Модификация с увеличением валюты баланса.

**Задание 3.** Определите сумму кредиторской задолженности на конец месяца, если: Сдо по Сч 60 на начало месяца 10000 рублей, оборот по Дт 60 3000 рублей, оборот по Кт 7000 рублей.

1. 6000 рублей;
2. 14000 рублей;
3. 7000 рублей;
4. 20000 рублей.

### **Типовые задания для оценки умений**

**Задание 1.** Какой из перечисленных способов не используется при начислении амортизации нематериальных активов: 1. Линейный; 2. Пропорционально объему выпущенной продукции; 3. Уменьшаемого остатка; 4. По сумме чисел лет срока полезного использования.

**Задание 2.** Если право собственности на продукцию переходит к покупателю в момент отгрузки, то в учете поставщика используется: 1. Сч. 51; 2. Сч. 60; 3. Сч. 62; 4. Сч. 45.

**Задание 3.** Рассчитайте себестоимость единицы продукции для следующих исходных данных: совокупные затраты – 96 000 д.е., в том числе 12,5% этой суммы – расходы на управление и сбыт. Произведено 2400 изделий, продано 600 единиц. Какова будет стоимость остатка нереализованной продукции?

### **Типовые задания для оценки навыков**

**Задание 1.** ООО «Навигатор» приобрело автомобиль KIA Rio стоимостью 860 000 руб., в том числе НДС 20 %. Для перевозки автомобиля ООО «Навигатор» воспользовалось услугами ООО «Доставка». Стоимость доставки 14 800 руб., в том числе НДС. Автомобиль введен в эксплуатацию в следующем месяце актом приема-передачи основного средства. Счет поставщика и ООО «Доставка» оплачены. Составить бухгалтерские проводки и рассчитать первоначальную стоимость основного средства

**Задание 2.** Предприятие приобрело транспортное средство в АО «Старт» стоимостью 1 180 000 руб., в том числе НДС 20 %. Доставку осуществляла транспортная организация. Стоимость услуг по доставке составила 29 500 руб., включая НДС 20 %. Монтаж осуществлялся подрядным способом. Стоимость услуг по договору подряда составила 23 600 руб., включая НДС. Определить первоначальную стоимость основного средства. Счета АО «Старт» и транспортной организации оплачены. Транспортное средство введено в эксплуатацию.

**Задание 3.** На общем собрании участников ООО принято решение об увеличении уставного капитала на 600 000 руб. за счет дополнительных вкладов участников. Участниками общества являются юридическое и физическое лица.

В качестве вклада в уставный капитал первый участник (юридическое лицо) передает объект основного средства, второй участник (физическое лицо) вносит денежные

средства. За внесение изменений в учредительные документы ООО уплатило государственную пошлину.

Уплата ее осуществлена с расчетного счета общества. Доля каждого участника составляет 50% от величины уставного капитала. Номинальная стоимость доли каждого участника увеличивается на сумму его дополнительного вклада (300 000 руб.).

Денежная оценка объекта ОС, согласованная участниками и подтвержденная независимым оценщиком, составляет 300 000 руб. Остаточная стоимость ОС по данным бухгалтерского и налогового учета передающей стороны равна 100 000 руб. Сумма НДС, восстановленного участником при передаче ОС, составила 20 000 руб. Данная сумма не признается вкладом в уставный капитал ООО. Физическое лицо вносит денежные средства в кассу организации в размере 300 000 руб.

### **Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Организация бухгалтерского учета в коммерческих организациях.
2. Учетная политика организации.
3. Учет кассовых операций.
4. Учет операций по расчетному счету.
5. Учет операций по валютному счёту.
6. Учет расчетов с подотчетными лицами.
7. Учет расчетов с разными дебиторами и кредиторами.
8. Виды, формы и системы заработной платы.
9. Начисление заработной платы за отклонение от нормальных условий работы.
10. Начисление дополнительной заработной платы (начисление отпускных и компенсации за неиспользованный отпуск, пособия по временной трудоспособности).
11. Удержания и вычеты из заработной платы.
12. Документальное оформление начисления и выплаты заработной платы. Социальное страхование работников.
13. Документальное оформление поступления и выбытия материалов.
14. Классификация и оценка материалов. Характеристика счета 10 «Материалы».
15. Бухгалтерский учет приобретения материалов. Определение фактической себестоимости приобретенных материалов.
16. Методы расчета фактической себестоимости израсходованных материалов.
17. Оперативно-бухгалтерский (сальдовый) метод.
18. Классификация и оценка основных средств.
19. Методы начисления амортизации основных средств.
20. Бухгалтерский учет поступления основных средств в организацию.
21. Бухгалтерский учет выбытия основных средств в организацию.
22. Учет ремонта основных средств.
23. Учет аренды основных средств
24. Учет нематериальных активов.
25. Методы начисления амортизации нематериальных активов.
26. Классификация затрат на производство.
27. Характеристика счетов для учета затрат на производство.
28. Методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости.
29. Учет и распределение расходов на содержание и ремонт оборудования.
30. Учет и распределение общепроизводственных расходов.
31. Учет и распределение общехозяйственных расходов.
32. Сводный учет затрат на производство.
33. Учет выпуска готовой продукции.
34. Учет отгрузки и продажи готовой продукции.

35. Учет финансового результата реализации продукции.
36. Учет прибыли и ее распределение.
37. Учет капиталов организации.
38. Учет кредитов и займов.
39. Бухгалтерский баланс, его структура, содержание и значение.
40. Бухгалтерская отчетность, ее состав, сроки представления в контролирующие органы.

### Дисциплина «Бюджетное устройство Российской Федерации»

#### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| Код и наименование (при наличии) компетенции                                                                                                                            | Код и наименование индикаторов достижения компетенции                                                                                                                                                                                          | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Экономическая культура, в том числе финансовая грамотность УК-10</b><br>Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | ИУК 10.1<br>Ориентируется в основных направлениях в экономике.<br>ИУК 10.2<br>Обосновывает экономические решения в различных областях жизнедеятельности.                                                                                       | <b>Знать:</b> теоретико-правовые основы бюджетного устройства РФ.<br><b>Уметь:</b> ориентироваться в бюджетном устройстве РФ.<br><b>Владеть:</b> навыками обоснования экономических решений на основе полученных знаний о бюджетном устройстве РФ.                            |
| <b>ОПК-1</b><br>Способен применять знания (на промежуточном уровне) экономической теории при решении прикладных задач.                                                  | ИОПК 1.1<br>Формулирует профессиональные прикладные задачи, используя понятийный аппарат экономической теории.<br>ИОПК 1.2<br>Применяет аналитический инструментарий для решения прикладных задач с применением базовых экономических моделей. | <b>Знать:</b> основы организации бюджетного процесса.<br><b>Уметь:</b> анализировать составные элементы бюджета: доходы, расходы, его сбалансированность.<br><b>Владеть:</b> навыками исследования доходной и расходной частей бюджетов разных уровней, дефицита и профицита. |

#### Типовые задания для оценки знаний

1. Бюджетные ассигнования на исполнение действующих расходных обязательств характеризуются как:

а) ассигнования, состав и (или) объем которых обусловлен законами, правовыми актами, договорами и соглашениями, не предлагаемыми (не планируемыми) к изменению, к признанию утратившими силу либо к изменению с увеличением объема бюджетных ассигнований, предусмотренного на исполнение соответствующих обязательств в текущем финансовом году, включая договоры и соглашения, заключенные получателями бюджетных средств во исполнение указанных законов и нормативных правовых актов;

- б) документ, содержащий прогноз основных характеристик бюджетов;
- в) налоговые и неналоговые доходы, дотации, субсидии.

2. Капитальные расходы бюджетов:

- а) проведение и учет операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета;
- б) часть расходов бюджетов, обеспечивающая инновационную и инвестиционную деятельность;
- в) объем прав в денежном выражении на принятие казенным учреждением бюджетных обязательств и их исполнение в текущем финансовом году.

3. Бюджетная смета характеризуется как:

- а) документ, устанавливающий в соответствии с классификацией расходов бюджетов лимиты бюджетных обязательств казенного учреждения;
- б) документ, который составляется и ведется главным распорядителем бюджетных средств в соответствии с БК РФ;
- в) документ, который содержит данные о нефинансовых и финансовых активах, обязательствах РФ, субъектов РФ и муниципальных образований на первый и последний день отчетного периода по счетам плана счетов бюджетного учета.

### Типовые задания для оценки умений

**Задание 1.** Заполнить таблицу «Сведения о средствах, поступающих во временное распоряжение учреждения (подразделения)» на основании Приказа Минфина России от 31.08.2018 № 186н (ред. от 02.04.2021) «О Требованиях к составлению и утверждению плана финансово-хозяйственной деятельности государственного (муниципального) учреждения» (Зарегистрировано в Минюсте России 12.10.2018 № 52417) по материалам, размещенным на официальном сайте государственного (муниципального) учреждения сферы здравоохранения ([https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_308988/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_308988/))

Таблица 1. Сведения о средствах, поступающих во временное распоряжение учреждения (подразделения) на очередной финансовый год

| Наименование показателя        | Код строки | Сумма, (руб. с точностью до двух знаков после запятой – 0,00) |
|--------------------------------|------------|---------------------------------------------------------------|
| 1                              | 2          | 3                                                             |
| Остаток средств на начало года | 010        |                                                               |
| Остаток средств на конец года  | 020        |                                                               |
| Поступление                    | 030        |                                                               |
|                                |            |                                                               |
| Выбытие                        | 040        |                                                               |

**Задание 2.** Анализ факторов внутренней финансовой среды призван характеризовать не только объем финансового потенциала предприятия, но и эффективность его использования. Исследование факторов внутренней финансовой среды в процессе разработки финансовой стратегии и бюджетирования предприятия традиционно базируется на SWOT-анализе, направленном на выявление сильных и слабых сторон финансовой деятельности предприятия. В последние годы развитие этого подхода получило отражение в SNW-анализе, используемом исключительно при анализе факторов внутренней среды предприятия. Аббревиатура SNW отражает характер позиции предприятия по исследуемому фактору:

S — сильная позиция [strenght position];

N — нейтральная позиция [neutral position];

W — слабая позиция [weakness position].

Систему исследуемых факторов внутренней финансовой среды каждое предприятие формирует самостоятельно с учетом специфики своей финансовой деятельности. Факторы, которые характеризуют отдельные аспекты финансовой деятельности предприятия, рассматриваются обычно в комплексе и отражают его финансовую политику по тому или иному из этих аспектов.

Таблица 2. Анализ SNW-позиции предприятия следует проводить по схеме

| Позиция предприятия     | Рентабельность активов (собственного капитала)             | Класс рейтинга по уровню рисков |
|-------------------------|------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| S (сильная позиция)     | Положительная (рост в динамике)                            | 1, 2 класс                      |
| N (нейтральная позиция) | Положительная или отрицательная (снижение/рост в динамике) | 2, 3 класс                      |
| W (слабая позиция)      | Положительная или отрицательная (снижение/рост в динамике) | 4, 5, 6 класс                   |

Сделайте выводы, какие факторы определили финансовое состояние и соответствующую стратегическую позицию на начало анализируемого периода и обеспечили стабилизацию финансового состояния на конец периода и найти отражение при разработке финансового бюджета компании.

### Типовые задания для оценки навыков

**Задание 1.** Рассчитайте удельные веса расходов федерального бюджета на образование и заполните таблицу. Сделайте выводы о значимости отдельных статей расходов.

Таблица 1. Расходы федерального бюджета на образование в 2021 г., тыс. руб.

| Образование                                           | Сумма, тыс. руб. | Доля, % |
|-------------------------------------------------------|------------------|---------|
| 1                                                     | 2                | 3       |
| Дошкольное образование                                | 15289489,7       |         |
| Общее образование                                     | 38112471,9       |         |
| Среднее профессиональное образование                  | 8960293,8        |         |
| Профессиональная подготовка, переподготовка           | 7650035,2        |         |
| Высшее и послевузовское профессиональное образование  | 511974429,5      |         |
| Молодежная политика и оздоровление детей              | 1147747,1        |         |
| Прикладные научные исследования в области образования | 14621595,1       |         |
| Другие вопросы в области образования                  | 8655854,2        |         |
| Итого                                                 |                  | 100%    |

**Задание 2.** Определите размер профицита или дефицита бюджета субъекта РФ в текущем году при следующих условиях:

- расходы бюджета субъекта РФ в текущем году составят 0,76 млрд. руб.;
- доходы бюджета субъекта РФ в прогнозируемом периоде увеличатся по сравнению с текущим годом на 20% и составят 840 млн. руб.

## Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. Бюджетное устройство, бюджетная система.
2. Понятие бюджета, его функции.
3. Межбюджетные отношения.
4. Социально-экономическое значение государственных внебюджетных фондов.
5. Пенсионный фонд Российской Федерации, порядок формирования и использования его средств.
6. Консолидированный бюджет.
7. Федеральный бюджет.
8. Региональные бюджеты.
9. Местные бюджеты.
10. Бюджетная классификация.
11. Фонд социального страхования Российской Федерации, порядок формирования и использования его средств.
12. Роль фондов Обязательного медицинского страхования: финансирования здравоохранения.
13. Составление проектов бюджетов (федерального и территориальных).
14. Рассмотрение и утверждение проекта федерального бюджета.
15. Исполнение бюджета.
16. Контроль за исполнением федерального бюджета.
17. Анализ федерального бюджета.
18. Налоговые доходы бюджета.
19. Сущность, функции, классификации налогов.
20. Неналоговые доходы бюджета.
21. Платежи в бюджет за природные ресурсы.
22. Бюджетный дефицит.
23. Бюджетный профицит.
24. Расходы бюджета, их планирование и финансирование.
25. Доходы от платной деятельности: ограничения и возможности.
26. Источники погашения государственного долга; их состав, структура и динамика.
27. Государственное регулирование инвестиционной деятельности.
28. Финансовое обеспечение расширенного воспроизводства.
29. Финансовое обеспечение агропромышленного комплекса.
30. Финансирование жилищно-коммунального хозяйства.
31. Прозрачность деятельности государственных и муниципальных учреждений: важность, обеспечение.
32. Расходы на образование.
33. Расходы на здравоохранение.
34. Расходы на соцобеспечение и социальную защиту населения.
35. Расходы на управление, правопорядок и обеспечение безопасности.
36. Структура и общая характеристика налоговых/неналоговых доходов бюджетов.
37. Финансирование государственных программ.
38. Управление государственным внутренним долгом.
39. Финансовая помощь субъектам РФ и муниципальным образованиям.
40. Экономическая структура внебюджетных фондов. Пенсионный фонд РФ.
41. Экономическая структура внебюджетных фондов. Фонд социального страхования РФ. Фонд обязательного медицинского страхования.
42. Финансовый и налоговый контроль.

**Дисциплина «Валютное регулирование и валютный контроль»**

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

| <b>Код и наименование (при наличии) компетенции</b>                                                                         | <b>Код и наименование индикаторов достижения компетенции</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-5</b><br>Способен осуществлять мониторинг финансовых рынков и подбор финансовых услуг и продуктов в интересах бизнеса | ИПК 5.1<br>Осуществляет мониторинг конъюнктуры рынка банковских услуг, рынка ценных бумаг, иностранной валюты, товарно-сырьевых рынков.<br>ИПК 5.2<br>Анализирует валютно-кредитные и финансовые отношения на национальном уровне / определения и международном уровнях и финансовые услуги и продукты в интересах бизнеса.<br>ИПК 5.2<br>Подбирает в интересах клиента поставщиков финансовых услуг. | <b>Знать:</b> механизм валютного регулирования РФ, основы валютного контроля.<br><b>Уметь:</b> систематизировать и обобщать информацию для решения управленческих задач, анализировать валютно-кредитные и финансовые отношения.<br><b>Владеть:</b> навыками применения знаний в сфере управления для выявления валютных рисков с целью их минимизации. |

**Типовые задания для оценки знаний**

1. Различают следующие виды валютных рынков:
  - а) биржевой и брокерский;
  - б) регулируемый и нерегулируемый;
  - в) межбанковский и биржевой.
  
2. Органами валютного контроля в РФ являются:
  - а) Правительство РФ;
  - б) Министерство по налогам и сборам;
  - в) Центральный банк РФ;
  - г) Федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела.
  
3. Вид валюты, к которому относится российский рубль:
  - а) свободно конвертируемая;
  - б) неконвертируемая;
  - в) твердая валюта;
  - г) частично конвертируемая.

## Типовые задания для оценки умений

**Задание 1.** Пользуясь ресурсами сайтов Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России: ([https://мвд.рф/mvd/structure1/Glavnie\\_upravlenija/Glavnoe\\_upravlenie\\_jeconomicheskoi\\_bez\\_op//](https://мвд.рф/mvd/structure1/Glavnie_upravlenija/Glavnoe_upravlenie_jeconomicheskoi_bez_op//)), Генеральной прокуратуры Российской Федерации ( <http://genproc.gov.ru/> ) и Центрального Банка России ( <http://www.cbr.ru/> ), проанализируйте и составьте краткий обзор ситуации в области борьбы с правонарушениями в сфере операций с иностранной валютой за последние 3 года. Какие основные тенденции вы можете выделить?

**Задание 2.** Зайдите на официальный сайт Банка России. Найдите текст Основных направлений денежно-кредитной политики, относящийся к текущему периоду. Найдите в документе **раздел**, касающийся состояния платежного баланса России. Какие выводы можно сделать на основе анализа этой информации?

**Задание 3.** В соответствии с контрактом, заключённым ООО «Корпорация Т» (Россия) с узбекской фирмой СП «Aktan Company», из Российской Федерации экспортирован металл по грузовым таможенным декларациям на общую сумму 76865 долларов США.

Контрагентом из Узбекистана произведена встречная поставка товаров на сумму 62454,45 долларов США, что подтверждается имеющимися в материалах дела декларациями на товары. Вместе с тем, на сумму 14410,55 долларов США в Российскую Федерацию поставка товара не осуществлена, а также не произведено зачисление валютной выручки.

Проанализируйте полученную информацию и сделайте вывод:

1. Имело ли место нарушение валютного законодательства?
2. Имело ли место нарушение валютного законодательства, если в период исполнения контракта Постановлением кабинета Министров Республики Узбекистан, соевый шрот, который должен был поступить по бартерному контракту, был внесён в перечень товаров, реализуемых на экспорт только за СКВ.

## Типовые задания для оценки навыков

**Задание 1.** Итальянская компания поставляет мрамор в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро (EUR), оплата мрамора предполагается через 3 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 1,5 млн. EUR. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 EUR = 1 швейцарский франк (CHF). Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску? Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях:

- если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,2 евро за швейцарский франк);
- если евро окрепнет до уровня 0,8 евро за швейцарский франк.

**Задание 2.** Российская фирма-импортер закупает товары в Италии. Поставка товара состоится через 3 мес. (90 дней) с оплатой в евро. Фирма рассматривает следующие варианты валютных расчетов:

- 1) купить евро за рубли на 3 мес.;
- 2) занять рубли на 3 мес.; купить на них евро по курсу СПОТ, разместить евро на депозит на европейском рынке.

Курсы валют составляют:

дол. США/евро р./дол. США

спот 1,2750-1,2770 76,7-76,9

3 мес. 11,3-1 0,30-0,35

Ставки на денежном рынке на 3 мес. рубли на 7-5 %; евро (еврорынок) 2-3 % годовых. Определить менее затратный вариант расчетов, оценив степень риска.

**Задание 3.** Российская фирма-импортер должна оплатить за купленные товары через 1 мес. (30 дней) в долларах США. Средства от реализации товаров в рублях поступают в течении месяца. Для страхования валютного риска фирма рассматривает следующие варианты хеджирования:

1) купить доллары по форвардной сделке на 1 мес.;

2) занять на 1 мес. рубли на местном рынке, купив доллары по курсу СПОТ, разместить доллары на депозит на 1 мес.

Курс доллара к рублю:

спот 76,60 – 76,80;

1 мес. 76,50 – 76,60.

Ставки на рынке на 1 мес. равны 7-5 % по рублям и 1-2 % годовых по долларам. Определить менее затратный вариант приобретения долларов, оценив степень риска.

### **Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Понятие и свойства валюты. Соотношение категорий «валюта» и «деньги».
2. Особая терминология валютных отношений.
3. Виды и коды валют. Их смысл и значение.
4. Конвертируемость валюты как ее основное свойство: понятие, типы и виды.
5. Понятие, состав и особенности валютных отношений.
6. Понятие и основные элементы валютной системы.
7. Национальные валютные системы.
8. Региональные валютные системы.
9. Мировая валютная система.
10. Этапы развития мировой валютной системы.
11. Понятие и сущность валютных операций.
12. Правовое регулирование валютных операций в Российской Федерации.
13. Классификация валютных операций.
14. Репатриация резидентами иностранной валюты и валюты Российской Федерации.
15. Паспорт сделки.
16. Понятие, сущность и функции валютного рынка.
17. Виды валютных рынков.
18. Участники валютного рынка.
19. Валютные биржи: правовое положение и экономическое значение.
20. Организация валютного дилинга.
21. Оформление сделок и расчеты по валютным операциям.
22. Понятие валютного курса и валютных котировок.
23. Теории валютного курса.
24. Системы валютных курсов.
25. Динамика валютных курсов.
26. Факторы, влияющие на валютный курс.
27. Инфляция и валютный курс.
28. Сущность и эффекты валютного демпинга.
29. Валютная интервенция.
30. Платежный баланс и валютные отношения.

31. Валютные риски.
32. Понятие и признаки производных финансовых инструментов (деривативов).
33. Роль деривативов в регулировании валютных отношений.
34. Виды производных финансовых инструментов.
35. Форвардный контракт в валютных отношениях.
36. Форвардный контракт в валютных отношениях.
37. Валютные опционы.
38. Валютные свопы.
39. Хеджирование валютных рисков.
40. Понятие и принципы валютного регулирования. Экономическая и правовая природа валютного регулирования.
41. Проблема легального определения валютного регулирования.
42. Механизм и методы валютного регулирования.
43. Органы валютного регулирования.
44. Государственное валютное регулирование.
45. Валютные ограничения. Валютная блокада.
46. Правовое регулирование системы валютного контроля в Российской Федерации.
47. Понятие валютного контроля.
48. Цели, задачи, принципы осуществления валютного контроля в РФ.
49. История развития валютного контроля.
50. Объекты валютного контроля и субъекты валютных отношений.
51. Механизм, формы и методы валютного контроля в РФ.
52. Органы и агенты валютного контроля, их функции и полномочия, разграничение компетенции.
53. Правовая природа и виды ответственности за нарушение валютного законодательства.
54. Функции и полномочия ЦБ РФ как органа валютного контроля.
55. Функции и полномочия Правительства РФ как органа валютного контроля.
56. Функции и полномочия ФТС России как органа валютного контроля.
57. Функции и полномочия ФНС России как органа валютного контроля.
58. Роль коммерческих банков как агентов валютного контроля.
59. Взаимодействие коммерческих банков с органами валютного контроля.
60. Организационная структура и технологическая схема осуществления валютного контроля в РФ.
61. Основные направления валютного контроля, осуществляемого органами РФ в торговом и неторговом обороте.
62. Информация и основные документы, используемые органами и агентами валютного контроля.
63. Порядок перемещения валюты Российской Федерации и валютных ценностей через таможенную границу ЕАЭС.

**Дисциплина «Введение в профессиональную деятельность»**

**Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

| Код и наименование компетенции(ий) выпускника                                                                                                   | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                                                                                                                     | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-1</b><br>Способен анализировать состояние мирохозяйственных связей, выявлять тенденции и закономерности в развитии международной торговли | ИПК 1.1<br>Использует в профессиональной деятельности знания закономерностей развития мировой экономики, международных экономических отношений.<br>ИПК 1.2<br>Анализирует основные тренды в глобальной экономической среде, влияющие на развитие международной торговли. | <b>Знать:</b> сферу профессиональной деятельности; теоретические, и методологические основы внешнеэкономической деятельности.<br><b>Уметь:</b> анализировать основные показатели внешнеэкономической деятельности.<br><b>Владеть:</b> методами анализа экономической эффективности внешнеторговых сделок, навыками анализа условий внешнеторгового контракта. |

### Типовые задания для оценки знаний

- Деятельностью по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью называется:
  - внешнеторговая деятельность;
  - внешнеэкономическая деятельность;
  - внешнеторговый контракт;
  - импорт.
- Система экономических отношений, возникающих при движении всех видов ресурсов между государствами называется:
  - внешнеэкономическая деятельность;
  - внешнеэкономические связи;
  - внешнеторговая деятельность;
  - внешнеэкономическая политика.
- Ввозом товара на таможенную территорию РФ без обязательств об их обратном вывозе является:
  - экспорт;
  - временный ввоз;
  - импорт;
  - реимпорт.
- К валютным условиям сделки внешнеторгового контракта не относится:
  - валюта цены;
  - валюта платежа;
  - валютная оговорка;
  - способ платежа.
- К финансовым рискам исключительно внешнеторгового контракта относится:
  - валютный риск;
  - риск неплатежа;
  - кредитный риск;
  - инфляционный риск.

## Типовые задания для оценки умений

### Задание 1.

На основе данных таможенной статистики (<https://customs.gov.ru>) проанализируйте динамику и структуру российского импорта за последние три года. Назовите основных торговых партнеров России.

### Задание 2.

На основе данных таможенной статистики (<https://customs.gov.ru>) проанализируйте динамику и структуру российского экспорта за последние три года. Назовите основных торговых партнеров России.

### Задание 3.

На основе данных таможенной статистики (<https://customs.gov.ru>) дайте оценку географической структуре внешней торговли товарами и услугами Российской Федерации.

## Типовое задание для оценки навыков

### Задание 1.

Предприятие-производитель планирует к поставке на экспорт бинокли по цене 20 \$ за штуку. Себестоимость производства единицы продукции составляет 500 руб./шт. Затраты внешнеторгового посредника составляют 2 \$ с единицы проданной продукции. Определить эффективность экспорта 1000 штук биноклей для предприятия и посредника, если оптовая цена на внутреннем рынке составляет 1200 руб./шт.

### Задание 2.

Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

## Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой

1. Экономика как направление подготовки бакалавров.
2. Профессиональные компетенции подготовки экономистов в сфере внешнеэкономической деятельности.
3. Роль и сущность экономики. Человек и экономика.
4. Потребности человека. Классификация потребностей.
5. Труд как основа жизнедеятельности человека.
6. Модели человека в экономической теории.
7. Ресурсы. Ограниченность ресурсов в экономике.
8. Факторы производства. Проблема экономического выбора.
9. Альтернативные издержки в экономике.
10. Эффективность использования ресурсов.
11. Понятие предпринимательской деятельности, правовые основы ее осуществления.
12. Формы ведения бизнеса.
13. Организационно-правовые формы организаций.
14. Виды предприятий (классификация).

15. Особенности организации бизнеса по схеме франчайзинга.
16. Регистрация предприятия.
17. Реорганизация и ликвидация предприятия.
18. Государственное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов.
19. Типология предпринимательства по видам экономической деятельности.
20. Понятие внешнеэкономической деятельности. Внешнеторговая деятельность и другие формы международного экономического сотрудничества.
21. Внешнеторговые сделки: виды (классификация), участники.
22. Внешнеторговые сделки: документационное обеспечение, нормативное регулирование.
23. Государственное регулирование ВЭД: цели, задачи, направления регулирования.
24. Государственное регулирование ВЭД: методы и инструменты регулирования.
25. Основные показатели развития ВЭД на макроуровне: структура и динамика экспорта, и импорта, внешнеторговый оборот.
26. Основные показатели развития ВЭД на макроуровне: платежный баланс, квота внешней торговли (в % к ВВП), динамика курса национальной валюты.
27. Понятие внешнеторговой сделки и внешнеторгового контракта, их взаимосвязь. Виды (классификация) внешнеторговых контрактов.
28. Условия внешнеторговых контрактов.
29. Цена как условие внешнеторгового контракта. Особенности ценообразования во внешней торговле.
30. Базисные условия поставки: термины Инкотермс.
31. Финансовые риски внешнеторговых контрактов и способы их минимизации (избежания).

#### Дисциплина «Внешнеэкономическая деятельность»

#### Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы

| Код и наименование компетенции(ий) выпускника                                                                                 | Код и наименование индикатора достижения компетенции                                                                                                                                       | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ПК-3</b><br>Способен принимать участие в организации и сопровождении внешнеторговой деятельности и оценивать ее результаты | <b>ИПК 3.1</b><br>Анализирует и оценивает ключевые показатели внешнеторговой деятельности<br><b>ИПК 3.2</b><br>Принимает участие в сопровождении и обеспечении внешнеторговой деятельности | <b>Знать:</b> ключевые показатели, критерии оценки социально-экономической эффективности внешнеэкономической деятельности, рисков и возможных социально-экономических последствий.<br><b>Уметь:</b> анализировать и оценивать ключевые показатели внешнеторговой деятельности, а также варианты управленческих решений при организации внешнеэкономической деятельности. |

|  |  |                                                                                                                            |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <b>Владеть:</b> основами применения различных форм и методов организации и сопровождения внешнеэкономической деятельности. |
|--|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Типовые задания для оценки знаний

1. Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

- а) внешнеэкономический контракт;
- б) Закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
- в) Гражданский Кодекс РФ;
- г) Конституция РФ.

2. Выход предприятия на зарубежные рынки позволяет добиться:

- а) максимизации прибыли;
- б) роста конкурентоспособности;
- в) устойчивости;
- г) повышения рентабельности.

3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

- а) организации-посредники;
- б) региональные органы самоуправления;
- в) риэлторские фирмы;
- г) производители-экспортеры.

### Типовые задания для оценки умений

**Занятие 1.** 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.

**Задание 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?

### Типовые задания для оценки навыков

**Задание 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.

**Задание 2.** 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?

### **Перечень вопросов для подготовки к зачету с оценкой**

1. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ.
2. Требования к работникам данной отрасли.
3. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.
4. ВЭД и ее роль в мировой экономике.
5. Нормативная специфика внешнеэкономической деятельности в РФ.
6. Основопологающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ.
7. Присоединение РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД.
8. 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.
9. Виды внешнеторговых операций.
10. Классификация международных коммерческих операций.
11. Операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).
12. Операции по направлениям торговли (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные).
13. Экономическая сущность и основные признаки.
14. Условия возникновения реэкспортных и реимпортных операций.
15. Венская конвенция 1980г. и сфера её регулирования.

### **Перечень вопросов для подготовки к экзамену**

1. Консигнационные операции. Стороны договора. Права и обязанности. Вознаграждение консигнатора. Отличие консигнационных операций от комиссионных.
2. Способы заключения внешнеторговой сделки. Заключение сделки по схеме «оферта-акцепт». Виды оферт.
3. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Выгодность аккредитивной формы расчетов для экспортера и импортера.
4. Товарообменные сделки. Причины, приводящие к их возникновению. Перечислить виды товарообменных операций.
5. Бартерные сделки. Особенности бартерного контракта. Техника осуществления бартерных операций.
6. Толлинг. Причины, приводящие к его возникновению. Плюсы и минусы толлинга.
7. Компенсационные операции, их особенности. Виды компенсационных операций.
8. Цена и общая сумма контракта. Способы фиксации цен в контрактах. Мировые цены. Источники мировых цен. Скидки с цены
9. Операции перепродажи. Торговые дома. Дистрибьюторы. Понятие дистрибьютора как посредника. Его права и обязанности. Вознаграждение дистрибьюторов.
10. Комиссионные операции. Стороны договора. Содержание договора комиссии. Делькредере. Вознаграждение комиссионера.
11. Брокерские операции. Понятие брокера как посредника. Брокерское вознаграждение.

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

### **Примерный перечень тем курсовых работ**

1. Внешнеэкономическая деятельность и ее роль в развитии национальной экономики.
2. Формы выхода предприятий на мировой рынок.
3. Методы и инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
4. Таможенно-тарифная система и ее роль в регулировании внешнеэкономической деятельности.
5. Нетарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности.
6. Современное состояние внешнеэкономических связей России: проблемы, противоречия, трудности, перспективы.
7. Международный бизнес: виды, мотивация, среда.
8. Стратегии международного бизнеса.
9. Роль ТНК в развитии международного бизнеса.
10. Организация управления внешнеэкономической деятельности в России.
11. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.
12. Внешнеэкономические операции и их виды.
13. Аренда во внешнеэкономических связях. Международный лизинг и его виды.
14. Лицензионные соглашения как основная форма передачи технологий.
15. Современные тенденции развития торговли технологиями. Международный инжиниринг.

16. Операции в сфере международного инвестиционного сотрудничества.
17. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности.
18. Кредитные и страховые операции во внешнеэкономической деятельности.
19. Виды и функции торговых посредников во внешнеэкономической деятельности.
20. Биржевая и аукционная торговля на международном рынке. Международные торги (тендеры).
21. Внешнеторговые документы и их виды.
22. Внешнеторговый договор (контракт) купли-продажи и его основные признаки.
23. Базисные условия поставок («ИНКОТЕРМС-90») и их содержание.
24. Мировые цены и их признаки. Факторы, влияющие на уровень мировых цен.
25. Виды цен во внешней торговле. Способы установления и фиксации цены в контракте.
26. Валютные риски и способы их страхования.
27. Валютные условия внешнеторговых контрактов.
28. Финансовые условия внешнеторговых контрактов.
29. Организация международных расчетов во внешнеэкономической деятельности.
30. Встраивание зарубежных операций в организационную структуру компании.
31. Планирование, управление и контроль внешнеэкономической деятельности на предприятии.
32. Финансовое обеспечение внешнеэкономических операций.
33. Управление персоналом во внешнеэкономической деятельности.
34. Предприятия с иностранными инвестициями, порядок создания, виды и основные направления деятельности.
35. Особые (свободные) экономические зоны (СЭЗ) и их виды. Роль и значение СЭЗ в международных экономических связях.
36. Нормативно-правовая база государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.
37. Современные тенденции слияний и поглощений в международном бизнесе.
38. Совершенствование структуры органов государственного управления внешнеэкономическими связями.
39. Зарубежный опыт государственного стимулирования внешнеэкономической деятельности.
40. Особенности и национальные цели внешнеэкономической деятельности в новых экономических и политических условиях в мире (на примере отдельной страны).