

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Ашмарина Светлана Игоревна

Должность: Ректор ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 01.02.2021 08:28:42

Уникальный программный ключ:

59650034d6e3a6baac49b7bd0f8e79fe0239d0116b5a

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Самарский государственный экономический университет»

**Институт** экономики предприятий

**Кафедра** Экономики, организации и стратегии развития предприятия

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 29 апреля 2020 г.)

### РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

**Наименование дисциплины** Б1.В.06 Внешнеэкономическая деятельность предприятий

**Основная профессиональная образовательная программа** Направление 38.03.01 Экономика программа "Экономика и управление на предприятии (организации)"

Методический отдел УМУ  
« 18 » \_\_\_\_\_ 20 18 г.  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Научная библиотека СГЭУ  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ г.  
\_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ /

Рассмотрено к утверждению  
на заседании кафедры Экономики, организации и  
стратегии развития предприятия  
(протокол № 8 от 06.03.2020)  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_ /А.В.Стрельцов/

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2020

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Внешнеэкономическая деятельность предприятий входит в вариативную часть блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Иностранный язык, Деловой иностранный язык, Институциональная экономика, Политология, Культурология, Адаптация лиц с ОВЗ, Экономика природопользования

Последующие дисциплины по связям компетенций: Экономика труда, Управление инновационными процессами на предприятии, Анализ и прогнозирование экономической устойчивости предприятия, Управление проектами на предприятии, Управление инвестиционными проектами на предприятии

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Внешнеэкономическая деятельность предприятий в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-7 - способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
ПК-7	ПК7з1: основные правила построения аналитического отчета и информационного обзора, методы сбора данных	ПК7у1: организовать сбор информации для информационного обзора и/или аналитического отчета, используя отечественные и зарубежные источники информации	ПК7в1: алгоритмом сбора данных и анализа данных, необходимых для подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета

	ПК7з2: методы анализа данных, собранных с применением отечественных и зарубежных источников для составления информационного обзора и/или аналитического отчета	ПК7у2: подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	ПК7в2: навыками подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета
--	--	---	---

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	56.4/1.57
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	43.6/1.21
Промежуточная аттестация	8/0.22
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3

#### заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	10.4/0.29
Занятия лекционного типа	4/0.11
Занятия семинарского типа	4/0.11
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.4/0.01
Групповая контактная работа (ГКР)	2/0.06
Самостоятельная работа, в том числе:	90.6/2.52
Промежуточная аттестация	7/0.19
Вид промежуточной аттестации: Экзамен	Экз
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Внешнеэкономическая деятельность предприятий представлен в таблице.

##### Разделы, темы дисциплины и виды занятий Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	12	24			30	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	6	12			13,6	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2
	Контроль	8					
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>0.4</b>	<b>2</b>	<b>43.6</b>	

##### заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	3	3			70,6	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	1	1			20	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2
	Контроль	7					
	<b>Итого</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>0.4</b>	<b>2</b>	<b>90.6</b>	

##### 4.2 Содержание разделов и тем

###### 4.2.1 Контактная работа

### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	лекция	Внешнеэкономическая деятельность как поле интеграции внешней торговли с производством
		лекция	Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика
		лекция	Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования
		лекция	Внешнеторговая деятельность в рамках организации работы внешнеторговой фирмы экспортера-производителя
2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	лекция	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия
		лекция	Организация и техника проведения международных торгов

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	практическое занятие	Внешнеэкономическая деятельность как поле интеграции внешней торговли с производством
		практическое занятие	Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика
		практическое занятие	Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования
		практическое занятие	Внешнеторговая деятельность в рамках организации работы внешнеторговой фирмы экспортера-производителя

2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	практическое занятие	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия
		практическое занятие	Организация и техника проведения международных торгов

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

### Иная контактная работа

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) работы дисциплины	Вид самостоятельной работы
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	- подготовка доклада - презентация - подготовка электронной презентации
		- тестирование

2. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия - подготовка электронной презентации  
- тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

## 5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

### 5.1 Литература:

#### Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 10-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 450 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-9615-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/431851>

#### Дополнительная литература

1. Абрамов Д. В. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России [Электронный ресурс] : учебное пособие / Д. В. Абрамов, Д. Е. Никитин, А. К. Титов. -

Самара : Изд-во Самар. гос. эконом. ун-та, 2017. - 172 с. - ISBN 978-5-94622-691-2.  
<http://lib1.sseu.ru/MegaPro/Web>

2. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 1. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 376 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02065-6. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/434611>
3. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч. Часть 2. : учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 369 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-02067-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/434612>

## **5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения**

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word, Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

## **5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)
2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)
3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики - <http://www.gks.ru/>)

## **5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся**

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

## **5.5. Специальные помещения**

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
---	---

Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

Для проведения занятий лекционного типа используются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия в виде презентационных материалов, обеспечивающих тематические иллюстрации.

## **6. Фонд оценочных средств по дисциплине Внешнеэкономическая деятельность предприятий:**

### **6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине**

<b>Вид контроля</b>	<b>Форма контроля</b>	<b>Отметить нужное знаком « + »</b>
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	-
Промежуточный контроль	Экзамен	+

**Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной**

программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГБОУ ВО СГЭУ №10 от 29.04.2020г.

**6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе Профессиональные компетенции (ПК):**  
 ПК-7 - способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	Знать	Уметь	Владеть (иметь навыки)
Пороговый	ПК7з1: основные правила построения аналитического отчета и информационного обзора, методы сбора данных	ПК7у1: организовать сбор информации для информационного обзора и/или аналитического отчета, используя отечественные и зарубежные источники информации	ПК7в1: алгоритмом сбора данных и анализа данных, необходимых для подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета
Повышенный	ПК7з2: методы анализа данных, собранных с применением отечественных и зарубежных источников для составления информационного обзора и/или аналитического отчета	ПК7у2: подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	ПК7в2: навыками подготовки информационного обзора и/или аналитического отчета

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2	Оценка доклада Устный опрос Тестирование	Экзамен

2.	Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2	Оценка доклада Устный опрос Тестирование	Экзамен
----	---	--	--	---------

#### 6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

##### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	1. Проблемы российских экспортеров. Связанные с обстоятельствами работы на рынках зарубежных партнеров.

2. Проблемы в практике международной торговли по регламентированию внешнеторговых операций.
3. Проблемы, связанные с отсутствием стабильного механизма регулирования ВЭД в России: для отечественного предпринимательства и иностранных партнеров.
4. Проблемы овладения участниками ВЭД практикой нетарифных ограничений внешнеторговой деятельности в России.
5. Проблемы преодоления нетарифных ограничений при вывозе из России сырьевых товаров.
6. Проблемы, связанные с особым порядком экспорта из России для отдельных групп продукции.
7. Проблемы по лицензированию и квотированию для экспортеров, обеспечивающих поставки в счет межправительственных соглашений России.
8. Проблемы, предусмотренные нетарифным регламентированием для импортируемых в Россию товаров.
9. Проблемы, связанные с преодолением таможенных формальностей при экспорте товаров из России.
10. Проблемы, связанные с прохождением таможенных процедур при ввозе товаров в Россию.
11. Проблемы для участников ВЭД, связанные с осуществлением мер валютного регулирования и контроля за экспортно-импортными операциями.
12. Проблемы для участников ВЭД, связанные с обеспечением налоговых платежей при импорте товаров в Россию.
13. Проблемы для экспортеров и импортеров, связанные с практикой таможенно-тарифного регулирования ВЭД в Россию.
14. Проблемы для экспортеров и импортеров России, связанные с порядком расчета и оплаты таможенных пошлин, сборов и налогов.
15. Проблемы, связанные с уплатой акцизов для импортных товаров.
16. Проблемы выхода на внешний рынок участников ВЭД в России.
17. Проблемы выбора экспортной стратегии экспорто-ориентированных предприятий.
18. Проблемы создания внешнеторговой фирмы в составе предприятий-экспортеров.
19. Проблемы поиска иностранного партнера для экспортной операции.
20. Проблемы поиска и формирования информационной базы о внешних рынках и экспортных ценах.
21. Проблемы развития ВЭД в России.

22. Проблемы в подготовке оценки деловой репутации иностранного партнера.
23. Проблемы выбора формы работы на внешнем рынке.
24. Проблемы определения географических границ экспортного рынка.
25. Проблемы установления делового контакта с иностранным партнером.
26. Проблемы определения продуктовых границ

	<p>внешнего рынка.</p> <p>27. Проблемы осуществления оперативно коммерческой работы по внешнеторговой фирме.</p> <p>28. Проблемы выбора страны-местонахождения будущего партнера по внешнеторговой сделке.</p> <p>29. Проблемы выбора посредника на российском рынке для осуществления внешнеторговой сделки.</p> <p>30. Международный маркетинг и услуги. Характеристика мирового рынка услуг</p>
<p>Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Регулирование международной торговлей услугами</li> <li>2. Развитие международного туризма</li> <li>3. Специфика концепции многонационального рынка</li> <li>4. Планирование международного маркетинга</li> <li>5. Особенности исследований зарубежных рынков</li> <li>6. Критерии и признаки сегментации зарубежного рынка</li> <li>7. Этапы сегментации зарубежного рынка</li> <li>8. Методы проникновения на международный рынок</li> <li>9. Формирование товарной политики в международном маркетинге</li> <li>10. Товарные стратегии в международном маркетинге</li> <li>11. Формирование товарной марки</li> <li>12. Назначение и оптимизация упаковки и сервисного обслуживания</li> <li>13. Механизм формирования внешнеторговых цен</li> <li>14. Обеспечение конкурентоспособности товара на экспортном рынке</li> <li>15. Ценовая политика фирмы в международном маркетинге</li> <li>16. Международные каналы распределения</li> <li>17. Способы организации системы распределения</li> <li>18. Способы обеспечения безопасности экспортных операций</li> <li>19. Международная рекламная деятельность по продвижению товара на рынки сбыта. Виды рекламы.</li> <li>20. Продажа по каталогам</li> <li>21. Выбор стратегии прямого маркетинга</li> <li>22. Прямая почтовая реклама. Подготовка рекламного письма</li> <li>23. Как продать новинку</li> <li>24. Проведение рекламной компании в ИНТЕРНЕТе</li> <li>25. Особенности коммуникативной политики на международных рынках</li> <li>26. Особенности стратегии рекламирования продукции на международном рынке</li> </ol>

	<p>27. Ограничения международной рекламной деятельности</p> <p>28. Выбор средств массовой информации</p> <p>29. Паблик рилейшенз в международном маркетинге.</p> <p>30. Понятие и использование Паблисити</p>
--	---

**Вопросы для устного опроса**

Раздел дисциплины	Вопросы
Организация и регулирование	1. Внешнеэкономическая деятельность: ее сущность и

внешнеэкономической  
деятельности предприятий

принципиальные отличия от внешнеэкономических связей (ВЭС).

2. Элементы ВЭД и основные внешнеэкономические функции в составе хозяйственной деятельности предприятий и организаций.
3. Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика.
4. Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования.
5. Состав участников сферы ВЭД в России.
6. Внешнеторговая фирма: сущность, разновидности создания.
7. Основные принципы организации ВТФ.
8. Оперативно-коммерческая работа ВТФ.
9. Основные этапы проведения реформ по регулированию ВЭД в России: особенности и предпосылки.
10. Методы государственного регулирования в международной практике.
11. Административные и экономические методы регулирования ВЭД: назначение и основные отличия.
12. Механизм тарифного регулирования, его состав.
13. Таможенные тарифы и таможенные пошлины, их функции и классификация.
14. Совокупность элементов валютно-кредитного воздействия на внешнеторговые операции: валютный курс, котировка валют и валютный паритет, валютная интервенция и маневрирование банковскими процентными ставками.
15. Методы стимулирования национальных экспортеров.
16. Нетарифные ограничения для экспорта и импорта на рынках иностранных партнеров.
17. Инструменты административного ограничения импорта.
18. Количественные ограничения импорта, «добровольное ограничение» импорта, антидемпинговые меры, специальные требования, предписания таможенных органов.
19. Общая характеристика механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России. Основные недостатки.

<p>Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия</p>	<p>20. Таможенное регулирование как метод государственно-экономического воздействия на сферу ВЭД, его сущность и составные элементы.</p> <p>21. Таможенные тарифы и таможенные пошлины.</p> <p>22. Таможенная стоимость и методы ее определения. 23. Таможенные режимы в России. Особенности их применения.</p> <p>24. Система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности в России.</p> <p>25. НДС и акцизы на импортные товары. Особенности применения.</p> <p>26. Элементы валютного регулирования и валютного контроля на внутреннем рынке России.</p> <p>27. Система нетарифных ограничений в сфере ВЭД в России.</p> <p>28. Состав элементов ограничения импорта и экспорта.</p>
	<p>29. Основные формы внешнеэкономических связей 30. Факторы развития внешнеэкономической деятельности</p> <p>31. Экспортный контроль в России, основная цель и сфера действия.</p> <p>32. Особый порядок экспорта для отдельных групп товаров и процесс его организации.</p> <p>33. Организация и техника проведения международных торгов</p> <p>34. Единая система экспертной оценки количества, качества и цены вывозимой продукции из России.</p> <p>35. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах 36. Способы обеспечения исполнения обязательств</p>

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций**  
<https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>

**1. Сбытовые посредники в виде импортных фирм:**

- А) за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей;
- Б) покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам;
- В) выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе

**2. Сбытовые посредники – стокисты:**

- А) за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей;
- Б) покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам;
- В) выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе

**3. Сбытовые посредники – дистрибьюторы:**

- А) занимаются, в основном импортом, как правило, имеют монопольное право на закупку и продажу определенных товаров;
- Б) за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей;
- В) выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе

#### **4. Договор о франшизе - это:**

- А) разновидность договора об исключительной продаже товаров, когда продавец обязуется оказать коммерческую, техническую и организационную помощь для содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг;
- Б) договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента;
- В) договор, в котором консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение;
- Г) договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению и за счет другого лица (принципала).

#### **5. Договор консигнации – это:**

- А) разновидность договора об исключительной продаже товаров, когда продавец обязуется оказать коммерческую, техническую и организационную помощь для содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг;
- Б) договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента;
- В) договор, в котором консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение;
- Г) договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению и за счет другого лица (принципала).

#### **6. Договор комиссии – это:**

- А) разновидность договора об исключительной продаже товаров, когда продавец обязуется оказать коммерческую, техническую и организационную помощь для содействия покупателю в продвижении конкретных товаров и услуг;
- Б) договор, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершать сделки от своего имени, но за счет комитента;
- В) договор, в котором консигнант дает поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени (срока консигнации) за вознаграждение;
- Г) договор о совершении одним лицом (агентом) действий по поручению и за счет другого лица (принципала).

#### **7. Торговые компенсационные сделки подразделяются на :**

- А) краткосрочные компенсационные сделки, встречные закупки, авансовые закупки;
- Б) бай-бэк, цессия, ВОТ, раздел продукции;
- В) спот, форвард, реэкспорт, реимпорт;
- Г) проекты с обратной закупкой на компенсационной основе - «бай-бэк», «раздел продукции», «ВОТ»

#### **8. Дизажио – это:**

- А) сделка, в которой одна сторона осуществляет поставку второй стороне товаров, услуг и технологий, используемых последней для создания производственных мощностей;
- Б) операции встречной торговли;

В) разница в стоимости между клиринговой и твердой валютами.

**9. Основные разновидности встречных закупок:**

А) импорт, экспорт, реэкспорт, реимпорт;

Б) бартер, операции с давальческим сырьем, выкуп устаревшей продукции;

В) параллельные, «офсет», треугольные, «свитч» (соглашения с передачей финансовых обязательств);

Г) бай-бэк, цессия, ВОТ, раздел продукции.

**10. Письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое одному возможному покупателю называется:**

А) свободная оферта;

Б) твердая оферта;

В) акцепт; Г)

запрос.

**11. Вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося какой-либо переработке - это:**

А) экспортная операция;

Б) импортная операция;

В) реимпортная операция;

Г) реэкспортная операция.

**12. Экспортный лизинг предполагает, что:**

А) все участники лизинга находятся в разных странах;

Б) лизинговая компания и арендатор находятся в одной стране, а производитель – в другой;

В) лизинговая компания и производитель находятся в одной стране, а арендатор в другой; Г)

все участники лизинга находятся в одной стране.

**13. В базисных условиях поставки Инкотермс группа F рассматривает следующие обязанности продавца:**

А) полную доставку до места назначения (место нахождения покупателя);

Б) передачу товаров покупателю непосредственно в своих помещениях;

В) заключение договора перевозки и погрузка товара на соответствующее транспортное средство; Г) предоставление товара в распоряжение перевозчика, нанятого покупателем.

**14. Задаток – это:**

А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;

Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;

В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;

Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

**15. Под форфейтингом понимается:**

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

#### **16. Аванс предполагает:**

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

#### **17. Виды неустойки:**

- А) Платежная, контрактная, авансовая, тендерная, фирменная, личная, правительственная;
- Б) Нормативная, договорная, зачетная, исключительная, альтернативная; В) реальная, на предъявителя, авансовая, гарантийная; Г) тендерная, зачетная, альтернативная.

#### **18. Узуфрукт – это:**

- А) устанавливаемое по закону или договору право пользования чужим имуществом с присвоением пользователем приносимых доходов, но при условии сохранения существа данной вещи;
- Б) приобретение права пользования недвижимым имуществом, которое включает право возводить на арендуемой земле сооружения;
- В) способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства;
- Г) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства.

#### **19. Эмфитевзис – это:**

- А) устанавливаемое по закону или договору право пользования чужим имуществом с присвоением пользователем приносимых доходов, но при условии сохранения существа данной вещи;
- Б) приобретение права пользования недвижимым имуществом, которое включает право возводить на арендуемой земле сооружения;
- В) способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства;
- Г) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства.

## 20. Виды гарантий:

- А) Платежная, контрактная, авансовая, тендерная, фирменная, личная, правительственная;
- Б) Нормативная, договорная, зачетная, исключительная, альтернативная; В) реальная, на предъявителя, авансовая, гарантийная; Г) тендерная, зачетная, альтернативная.

## 21. Залог – это:

- А) устанавливаемое по закону или договору право пользования чужим имуществом с присвоением пользователем приносимых доходов, но при условии сохранения существа данной вещи;
- Б) приобретение права пользования недвижимым имуществом, которое включает право возводить на арендуемой земле сооружения;
- В) определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения (например, при просрочке исполнения) обязательства;
- Г) способ обеспечения исполнения обязательств, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

## 22. Какой вариант франчайзинга предполагает в ответ на первоначальную уплату франчайзеру взносов за деятельность на исключительной территории рынка получение главным франчайзи в будущем от франчайзера роялти, величина которых зависит от доли в общем объеме реализации тех новых франчайзи, которых он вовлек в эту франчайзинговую схему:

- А) классический франчайзинг;
- Б) региональный франчайзинг;
- В) суб-франчайзинг;
- Г) развивающийся франчайзинг.

## 23. Какой вариант франчайзинга предполагает передачу франчайзером эксклюзивных прав на развитие какого-то географического района группе инвесторов. Инвесторы, в свою очередь либо развивают своих собственных франчайзеров, которыми они владеют на этой территории, либо подбирают франчайзи, при этом положение инвестора как собственника ограничено.

- А) классический франчайзинг;
- Б) региональный франчайзинг;
- В) суб-франчайзинг;
- Г) развивающийся франчайзинг.

## 24. Факторинг - это:

- А) полный или частичный платеж, который передается одной стороной в счет причитающихся с нее платежей другой стороне;
- Б) денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения;
- В) передача от поставщика банку или специализированной компании денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований;
- Г) передача денежных требований поставщика к покупателю банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

- 25. Ввоз из-за границы ранее вывезенного товара, не подвергшегося какой-либо переработке - это:** А) экспортная операция;  
 Б) импортная операция;  
 В) реимпортная операция;  
 Г) реэкспортная операция.
- 26. В базисных условиях поставки Инкотермс группа D рассматривает следующие обязанности продавца:**  
 А) полную доставку до места назначения (место нахождения покупателя);  
 Б) передачу товаров покупателю непосредственно в своих помещениях;  
 В) заключение договора перевозки и погрузка товара на соответствующее транспортное средство; Г) предоставление товара в распоряжение перевозчика, нанятого покупателем.
- 27. В базисных условиях поставки Инкотермс группа С рассматривает следующие обязанности продавца:**  
 А) полную доставку до места назначения (место нахождения покупателя);  
 Б) передачу товаров покупателю непосредственно в своих помещениях;  
 В) заключение договора перевозки и погрузка товара на соответствующее транспортное средство; Г) предоставление товара в распоряжение перевозчика, нанятого покупателем.
- 28. Эмбарго - это:**  
 А) ограничение на ввоз или вывоз товаров или валюты  
 Б) запрет на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты  
 В) разрешение на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты  
 .
- 29. Индент – это:**  
 А) разовое поручение импортера одной страны комиссионеру другой страны на покупку партии товара у производителя страны посредника;  
 Б) оказание содействия в заключении сделки от имени и за счет принципалов;  
 В) предоставление посреднику исключительного права продажи на определенный товар на обозначенной территории;  
 Г) поручение консигнатору на продажу товаров со склада за границей в течение определенного времени за вознаграждение.
- 30. Виды цен, устанавливаемые при заключении сделки купли-продажи:**  
 А) простые, сложные;  
 Б) аккредитив, инкассо, кредит;  
 В) твердые, скользящие, подвижные, с последующей фиксацией; Г) с оплатой пошлины или без оплаты пошлины.

**Практические задачи (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с электронным изданием, если имеется)**

Раздел дисциплины	Задачи

## Тематика контрольных работ

Раздел дисциплины	Темы

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

#### Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме экзамена

Раздел дисциплины	Вопросы
Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности предприятий	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Внешнеэкономическая деятельность: ее сущность и принципиальные отличия от внешнеэкономических связей (ВЭС).</li><li>2. Элементы ВЭД и основные внешнеэкономические функции в составе хозяйственной деятельности предприятий и организаций.</li><li>3. Виды внешнеэкономической деятельности и их характеристика.</li><li>4. Участники внешнеэкономической деятельности как субъекты государственного регулирования.</li><li>5. Состав участников сферы ВЭД в России.</li><li>6. Внешнеторговая фирма: сущность, разновидности создания.</li><li>7. Основные принципы организации ВТФ.</li><li>8. Оперативно-коммерческая работа ВТФ.</li><li>9. Основные этапы проведения реформ по регулированию ВЭД в России: особенности и предпосылки.</li><li>10. Методы государственного регулирования в международной практике.</li><li>11. Административные и экономические методы регулирования ВЭД: назначение и основные отличия.</li><li>12. Механизм тарифного регулирования, его состав.</li><li>13. Таможенные тарифы и таможенные пошлины, их функции и классификация.</li><li>14. Совокупность элементов валютно-кредитного воздействия на внешнеторговые операции: валютный курс, котировка валют и валютный паритет, валютная интервенция и маневрирование банковскими процентными ставками.</li><li>15. Методы стимулирования национальных экспортеров.</li><li>16. Нетарифные ограничения для экспорта и импорта на рынках иностранных партнеров.</li><li>17. Инструменты административного ограничения импорта.</li><li>18. Количественные ограничения импорта, «добровольное ограничение» импорта, антидемпинговые меры, специальные требования, предписания таможенных органов.</li></ol>

	<p>19. Общая характеристика механизма государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России. Основные недостатки.</p>
<p>Стратегия развития внешнеэкономической деятельности предприятия</p>	<p>20. Таможенное регулирование как метод государственно-экономического воздействия на сферу ВЭД, его сущность и составные элементы.</p> <p>21. Таможенные тарифы и таможенные пошлины.</p> <p>22. Таможенная стоимость и методы ее определения. 23. Таможенные режимы в России. Особенности их применения.</p> <p>24. Система налогового регулирования внешнеэкономической деятельности в России.</p> <p>25. НДС и акцизы на импортные товары. Особенности применения.</p>

	<p>26. Элементы валютного регулирования и валютного контроля на внутреннем рынке России.</p> <p>27. Система нетарифных ограничений в сфере ВЭД в России.</p> <p>28. Состав элементов ограничения импорта и экспорта.</p> <p>29. Основные формы внешнеэкономических связей 30. Факторы развития внешнеэкономической деятельности</p> <p>31. Экспортный контроль в России, основная цель и сфера действия.</p> <p>32. Особый порядок экспорта для отдельных групп товаров и процесс его организации.</p> <p>33. Организация и техника проведения международных торгов</p> <p>34. Единая система экспертной оценки количества, качества и цены вывозимой продукции из России.</p> <p>35. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах 36. Способы обеспечения исполнения обязательств</p>
--	---

#### **6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации**

##### **Шкала и критерии оценивания**

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 4-х балльной системы</b>
<b>«отлично»</b>	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7у2, ПК7в1, ПК7в2
<b>«хорошо»</b>	ПК7з1, ПК7з2, ПК7у1, ПК7в1
<b>«удовлетворительно»</b>	ПК7з1, ПК7у1, ПК7в1
<b>«неудовлетворительно»</b>	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне