

Документ подписан простой электронной подписью.
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 31.07.2025 16:07:09

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

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

Институт

Институт национальной и мировой экономики

Кафедра

Экономической теории

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Наименование дисциплины

Б1.В.03 Консультационный проект

Основная профессиональная образовательная программа

38.03.01 Экономика программа Мировая экономика и международные отношения

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2025

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

Институт Институт национальной и мировой экономики
Кафедра Экономической теории

АННОТАЦИЯ

Наименование дисциплины Б1.В.03 Консультационный проект

Основная профессиональная образовательная программа 38.03.01 Экономика программа Мировая экономика и международные отношения

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

Институт Институт национальной и мировой экономики
Кафедра Экономической теории

УТВЕРЖДЕНО

Ученым советом Университета
(протокол № 10 от 22 мая 2025 г.)

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

Наименование дисциплины	Б1.В.03 Консультационный проект
Основная профессиональная образовательная программа	38.03.01 Экономика программа Мировая экономика и международные отношения

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

Содержание (ФОС)

Стр.

- 6.1 Контрольные мероприятия по дисциплине
- 6.2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 6.3 Паспорт оценочных материалов
- 6.4 Оценочные материалы для текущего контроля
- 6.5 Оценочные материалы для промежуточной аттестации
- 6.6 Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

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

1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Консультационный проект входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1.Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Деловой протокол, этика и межкультурные коммуникации, Деловой иностранный язык, Международное право и внешнеторговый контракт, Практикум по мировому фондовому рынку, Экономика транснациональных корпораций, Международные экономические организации, Международная экономическая интеграция, Размещение мирового хозяйства, Мировая транспортная инфраструктура и логистика

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

Изучение дисциплины Консультационный проект в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен готовить документацию для заключения внешнеэкономической сделки, осуществлять ее организационное сопровождение, мониторинг и контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
ПК-2	методы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности, формирования перечня потенциальных партнеров, подготовки проекта внешнеторгового контракта	разработать проект внешнеторгового контракта, организационные мероприятия проведения рекламной компании	способами проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; способами формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; способами формирования проекта внешнеторгового контракта

ПК-1 - Способен к поиску и продвижению продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
ПК-1	методы и показатели анализа целевых рынков	проводить анализ целевых рынков продукции (работ, услуг)	навыками формулирования выводов и разработки

	продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	услуг) организации на внешнем рынке	рекомендаций по продвижению продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке
--	---	-------------------------------------	---

ПК-3 - Способен анализировать мировую транспортно-логистическую систему, планировать транспортно-логистическое обеспечение внешнеэкономических сделок

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-3	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом, условия внешнеторгового контракта	оценивать эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению, а также составлять отчеты и готовить предложения по реализации соглашения с транспортно-логистической компанией	методами планирования условий транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, составления отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта

ПК-4 - Способен на основе отечественных и зарубежных источников информации анализировать и выявлять макроэкономические тенденции и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, в том числе по вопросам финансирования внешнеэкономических сделок

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
ПК-4	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	отечественные и зарубежные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций	эффективно использовать отечественные и зарубежные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций	навыками принятия управленческих решений, в том числе по вопросам финансирования внешнеэкономических сделок

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	Сем 6	Сем 7	Сем 8
Контактная работа, в том числе:	36.15/1	36.15/1	36.15/1	36.15/1
Занятия лекционного типа	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Занятия семинарского типа	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0	0.15/0	0.15/0	0.15/0
Самостоятельная работа:	53.85/1. 5	53.85/1. 5	53.85/1. 5	53.85/1. 5
Промежуточная аттестация	18/0.5	18/0.5	18/0.5	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:				
Зачет	Зач	Зач	Зач	Зач
Общая трудоемкость (объем части				

образовательной программы): Часы	108	108	108	108
Зачетные единицы	3	3	3	3

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Консультационный проект 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.	Разработка внешнеторгового проекта	36	36	0.3		120	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3, ПК-1.1, ПК- 1.2, ПК-1.3, ПК- 3.1, ПК-3.2, ПК- 3.3, ПК-4.1, ПК- 4.2, ПК-4.3
2.	Организация реализации внешнеторгового проекта	36	36	0.3		95.4	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК -2.3, ПК-1.1, ПК- 1.2, ПК-1.3, ПК- 3.1, ПК-3.2, ПК- 3.3, ПК-4.1, ПК- 4.2, ПК-4.3
	Контроль	72					
	Итого	72	72	0.6		215.4	

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.	Разработка внешнеторгового проекта	лекция	Внешнеторговый проект и его особенности. Внешнеторговый контракт
		лекция	Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки
		лекция	Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли.
		лекция	Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках.
		лекция	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования.

		лекция	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя.
		лекция	Оценка эффективности внешнеторгового проекта
		лекция	Методы разработки рекламной информации для внешних рынков
		лекция	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта.
2.	Организация реализации внешнеторгового проекта	лекция	Оценка кадрового ресурса, производственных мощностей предприятия при выходе на международный рынок
		лекция	Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов, финансовых ресурсов при выходе на международный рынок
		лекция	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика).
		лекция	Оплата: платежи и риски
		лекция	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий.
		лекция	Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках.
		лекция	Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций
		лекция	Документооборот внешнеторговых сделок
		лекция	Условия внешнеторгового контракта

*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.	Разработка внешнеторгового проекта	практическое занятие	Внешнеторговый проект и его особенности. Внешнеторговый контракт.
		практическое занятие	Основные технические характеристики, преимущества и особенности продукции организации, поставляемой на внешние рынки
		практическое занятие	Международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли
		практическое занятие	Методы работы с источниками маркетинговой информации о внешних рынках
		практическое занятие	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования.
		практическое занятие	Подготовка продукта к

			требованиям рынка и покупателя.
		практическое занятие	Оценка эффективности внешнеторгового проекта
		практическое занятие	Методы разработки рекламной информации для внешних рынков
		практическое занятие	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта.
2.	Организация реализации внешнеторгового проекта	практическое занятие	Оценка кадрового ресурса, производственных мощностей предприятия при выходе на международный рынок
		практическое занятие	Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов, финансовых ресурсов при выходе на международный рынок
		практическое занятие	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)
		практическое занятие	Оплата: платежи и риски
		практическое занятие	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий
		практическое занятие	Инструменты продвижения товаров и услуг на внешних рынках.
		практическое занятие	Основные виды и методы международных маркетинговых коммуникаций
		практическое занятие	Документооборот внешнеторговых сделок
		практическое занятие	Условия внешнеторгового контракта

** 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) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Разработка внешнеторгового проекта	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Организация реализации внешнеторгового проекта	- подготовка доклада - 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. Лебедева, Л. В. Организационное консультирование : учебник для вузов / Л. В. Лебедева. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 154 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16583-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563036>

2. Хотяшева, О. М. Инновационный менеджмент : учебник и практикум для вузов / О. М. Хотяшева, М. А. Слесарев. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 326 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-00347-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535910>

Дополнительная литература

1. Забродин, В. Ю. Управленческий консалтинг. Социологический подход : учебник для вузов / В. Ю. Забродин. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 130 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10127-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562972>

5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10

2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

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. Государственная система правовой информации «Официальный интернет-портал правовой информации» (<http://pravo.gov.ru/>)

3. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ - <https://www.minfin.ru/ru/>)

4. 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

5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Консультационный проект:

6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	+
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет».

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

Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-2 - Способен готовить документацию для заключения внешнеэкономической сделки, осуществлять ее организационное сопровождение, мониторинг и контроль исполнения обязательств по внешнеэкономическим контрактам

Планируемые результаты обучения по	Планируемые результаты обучения по дисциплине
------------------------------------	---

программе			
	ПК-2.1: Знать:	ПК-2.2: Уметь:	ПК-2.3: Владеть (иметь навыки):
	методы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности, формирования перечня потенциальных партнеров, подготовки проекта внешнеторгового контракта	разработать проект внешнеторгового контракта, организационные мероприятия проведения рекламной компании	способами проведения предварительного анализа целесообразности участия в выставочно ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; способами формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; способами формирования проекта внешнеторгового контракта
Пороговый	Фрагментарно основы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности	Разработать проект внешнеторгового контракта	Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Основы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности, формирования перечня потенциальных партнеров	Разработать проект внешнеторгового контракта, организационные мероприятия проведения рекламной компании	Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта формирование проекта внешнеторгового контракта.
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Основы разработки внешнеторгового контракта, методы организации и оценки рекламно-выставочной деятельности, формирования перечня потенциальных партнеров, подготовки проекта	Разработать проект внешнеторгового контракта, организационные мероприятия проведения рекламной компании, оценить ее результативность в зависимости от каналов	Проведение предварительного анализа целесообразности участия в выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях за рубежом в целях привлечения потенциальных партнеров; формирование списка

	внешнеторгового контракта	распространения	потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирование списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; формирование проекта внешнеторгового контракта
--	---------------------------	-----------------	--

ПК-1 - Способен к поиску и продвижению продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и показатели анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	проводить анализ целевых рынков продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	навыками формулирования выводов и разработки рекомендаций по продвижению продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке
Пороговый	Фрагментарно знать методы анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта	Проводить поверхностный анализ целевого рынка продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта	Поверхностное формулирование выводов по результатам анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Фрагментарно знать методы анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта	Выполнять анализ одного целевого рынка продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта	Формулирование выводов и разработка рекомендаций (2-3 наименования) по продвижению продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Знать комплекс необходимых методов и показателей анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта	Уверенно выполнять анализ более одного целевого рынка продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта	Формулирование научно-обоснованных выводов и разработка рекомендаций (более 4-х) по продвижению продукции (работ, услуг) в рамках задач проекта

ПК-3 - Способен анализировать мировую транспортно-логистическую систему, планировать транспортно-логистическое обеспечение внешнеэкономических сделок

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-3.1: Знать:	ПК-3.2: Уметь:	ПК-3.3: Владеть (иметь навыки):
	условия транспортно-логистического контракта,	оценивать эффективность транспортно-	методами планирования условий транспортно-

	заключенного с контрагентом, условия внешнеторгового контракта	логистических схем для определения возможных проблем и действий по их устранению, а также составлять отчеты и готовить предложения по реализации соглашения с транспортно-логистической компанией	логистического обеспечения внешнеторгового контракта, составления отчетной документации по транспортно-логистическому обеспечению внешнеторгового контракта
Пороговый	Отдельные условия транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом.	Составлять варианты транспортно-логистических схем.	Планировать рамочные условия транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта.
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Комплекс условий транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом, международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли	Оценивать эффективность транспортно-логистических схем для определения возможных проблем	Планировать рамочные условия транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, определять список специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта. Разрабатывать раздел проекта обоснования транспортно-логистического обеспечения.
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Комплекс условий транспортно-логистического контракта, заключенного с контрагентом, международные правила толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли, правила мультимодальной и международной перевозки товаров на различных видах транспорта	Оценивать эффективность транспортно-логистических схем, определить возможные проблемы и действия по их устранению	Планировать рамочные условия транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта, определять список специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта. Готовить раздел проекта обоснования транспортно-логистического обеспечения. Оценивать эффективность транспортно-логистического обеспечения проекта.

ПК-4 - Способен на основе отечественных и зарубежных источников информации анализировать и выявлять макроэкономические тенденции и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, в том числе по вопросам финансирования внешнеэкономических сделок

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	отечественные и зарубежные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций	эффективно использовать отечественные и зарубежные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций	навыками принятия управленческих решений, в том числе по вопросам финансирования внешнеэкономических сделок
Пороговый	Поверхностно знает отдельные отечественные и зарубежные источники информации для анализа макроэкономических тенденций в рамках целей и задач проекта	Использовать отечественные и зарубежные источники информации для анализа макроэкономических тенденций в рамках достижения целей и задач проекта	Разрабатывать отдельные предложения управленческих решений консультационного проекта
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Знает основные отечественные и зарубежные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций в рамках целей и задач проекта	Эффективно использовать отечественные и зарубежные источники информации для анализа макроэкономических тенденций в рамках достижения целей и задач проекта	Принимать управленческие решения, в том числе по вопросам финансирования проекта
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Знает отечественные и зарубежные представительные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций в рамках целей и задач проекта	Эффективно использовать отечественные и зарубежные источники информации для анализа и выявления макроэкономических тенденций в рамках достижения целей и задач проекта	Обосновывать управленческие решения, в том числе по вопросам финансирования проекта

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.	Разработка внешнеторгового проекта	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК- 2.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Практические задания Тестирование	Зачет

2.	Организация реализации внешнеторгового проекта	ПК-2.1, ПК-2.2, ПК- 2.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-3.1, ПК- 3.2, ПК-3.3, ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Практические задания Тестирование	Зачет
----	--	--	--------------------------------------	-------

6.4.Оценочные материалы для текущего контроля

Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Разработка внешнеторгового проекта	1. Решить кейс: Интернационализация деятельности компании ИКЕА 2. Разработка концепции внешнеторгового проекта: структура, содержание основных разделов 3. Составить список отечественных и зарубежных источников для разработки внешнеторгового проекта 4. Расчет внешнеторговой цены на основе конкурентных материалов 5. Расчет внешнеторговой цены методом скользящей цены 6. Расчет внешнеторговой цены методом удельной стоимости 7. Расчет внешнеторговой цены на основе показателей жизненного цикла товара 8. Решите кейс: Выход на рынок компании SPLAT 9. Решите кейс: Голливуд за границей 10. Определение страны (стран), наиболее благоприятной для экспорта предприятия 11. Проведите маркетинговое исследование для внешнеторгового проекта 12. Поиск иностранного покупателя: способы, категории покупателей, проверка покупателя, расчет затрат 13. Составление документов на вывоз товара из РФ с территории Таможенного союза (ЕАЭС) Составление документов при ввозе в страну экспорта
Организация реализации внешнеторгового проекта	1. Решить кейс: Спорные моменты с иностранным контрагентом 2. Разработка процедуры проведения переговоров с покупателем и заключения внешнеторгового контракта 3. Оценка кадрового ресурса при выходе на внешние рынки 4. Оценка производственных мощностей 5. Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов 6. Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве 7. Разработка раздела проекта «Адаптации товара к стандартам иностранного рынка по направлениям» 8. Составить рамочный контракт, включающий перечень существенных условий внешнеторгового контракта 9. Решить кейс: Конвенция о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений от 10 июня 1958 г. и практика ее применения в отношении внешнеторговых контрактов. Работа с рисками. 10. Решить кейс: Оценка рисков и последствий невыполнения внешнеэкономического контракта 11. Разработка раздела проекта «Логистика» 12. Разработка план предварительной оценки рисков в отношении потенциального рынка (потенциальных рынков). 13. Разработка раздела «Привлечение мер государственной поддержки экспортно ориентированных предприятий» 14. Оценка потенциального эффекта от реализации

	внешнеторгового проекта Разработка раздела проекта «Управление и контроль»
--	---

Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Разработка внешнеторгового проекта	1. Внешнеэкономическая деятельность в системе управления проектами 2. Жизненный цикл экспортного проекта 3. Особенности управления экспортным проектом 4. Проведение исследования и выбор рынка 5. Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков 6. Источники коммерческой информации по странам и рынкам 7. Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта 8. Поиск зарубежного покупателя 9. Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя 10. Работа по определению разрешительной документации 11. Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках 12. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта 13. Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта 14. Виды объектов интеллектуальной собственности 15. Способы международной правовой охраны 16. Международные переговоры: этапы подготовки 17. Подписание международного контракта: подготовка и заключение Перечень существенных условий внешнеторгового контракта
Организация реализации внешнеторгового проекта	1. Влияние экспортного проекта на параметры производства 2. Алгоритм оценки готовности предприятия к экспорту 3. Оценка кадрового ресурса при выходе на внешние рынки 4. Оценка производственных мощностей 5. Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов 6. Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве 7. Процедура подготовки товара к экспорту 8. Система таможенных процедур 9. Законодательные требования к экспортным товарам 10. Логистика торгово-экспортных операций 11. Оплата контракта. Валютные платежи. 12. Экспортные риски 13. Ключевые организации государственной поддержки экспортно ориентированных предприятий 14. Этапы экспортного проекта и господдержка на каждом из этапов 15. Государственная финансовая поддержка субъектов МСП 16. Государственная поддержка при прохождении таможенных процедур 17. Государственная поддержка в логистике и при оплате контракта 18. Методы управления экспортным проектом Мониторинг и контроль исполнения экспортного проекта

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами)

Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций размещены в ЭИОС СГЭУ, <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1793>

1. При ведении международного бизнеса правовые системы оказывают влияние на следующие параметры (выберите несколько верных ответов)

- а) стоимость рабочей силы
- б) затраты на охрану труда
- в) выбор мест размещения экономических операций
- г) верного ответа нет

2. Международная компания должна соблюдать законы

- а) только своей страны
- б) всех стран, в которых осуществляет бизнес
- в) одной из стран, в которых осуществляет бизнес

3. Способы взаимодействия международного бизнеса с национальной и местной средой

- а) экономическое
- б) политическое
- в) культурное
- г) влияние на качество жизни
- д) косвенное

4. Деятельность международных компаний может оказывать влияние на повышение доходов местного населения

- а) да
- б) нет

5. Рассматривают споры с участием иностранных предпринимателей в Российской Федерации

- а) арбитражные суды
- б) административные суды
- в) уголовные суды

6. В числе какой из приведенных ниже международных экономических организаций Российская Федерация не состоит? (выберите несколько верных ответов)

- а) евразийский экономический союз
- б) организация черноморского экономического сотрудничества
- в) азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество
- г) организация экономического сотрудничества и развития

7. В настоящее время в сфере международной торговой политике наблюдается проявление следующих тенденций (выберите несколько верных ответов):

- а) абсолютное и относительное снижение размеров ставок ввозных таможенных пошлин во всех странах мира
- б) уменьшение роли таможенных пошлин как традиционных мер защиты внутреннего рынка и усиление роли нетарифных ограничений
- в) предоставление развивающимся странам, особенно наименее развитым, односторонних преференций со стороны развитых стран
- г) аграрный протекционизм
- д) расширение арсенала средств защиты внутреннего рынка за счет более широкого толкования принятых ранее правил и процедур или отказа от их применения
- е) введение ограничительных и протекционистских национальных правил торговли

8. Назовите регуляторы национальной внешнеторговой политики (выберите несколько верных ответов)

- а) экономические
- б) организационно-распорядительные
- в) экологические
- г) программные

9. Определенная последовательность фаз, продолжающаяся от начала до окончания проекта

а) этапы

- б) совокупность действий
- в) жизненный цикл проекта
- г) диаграмма Ганта

10. Последовательность работ/операций, которая определяет самую раннюю возможную дату завершения проекта или фазы проекта:

- а) оптимальная последовательность
- б) критический путь
- в) самый короткий путь
- г) оптимизация выполнений работ

11. Применение процедур по управлению конфигурацией проекта включает в себя (выберите несколько верных ответов):

- а) контроль
- б) согласование
- в) ведение документации, технических характеристик и атрибутов
- г) планирование

12. Предупреждающие действия представляют собой:

- а) применение процедур для контроля, согласования и ведения документации, технических характеристик и атрибутов
- б) действия по внесению изменений в текущую работу с целью исключения или сокращения потенциальных отклонений от существующего плана работ
- в) сравнение, своевременное отслеживание, мониторинг показателей выполнения проекта и внесение изменений
- г) сравнение фактических показателей выполнения с плановыми показателями, анализ отклонений и осуществление, при необходимости, соответствующих действий

13. Подготовка экономического обоснования, анализ реализуемости проекта осуществляются в период:

- а) время реализации проекта
- б) после окончания проекта
- в) не принципиально
- г) до начала проекта

14. К экономическим регуляторам ВЭД относятся (выберите несколько верных ответов):

- а) компенсация затрат на организацию выставки за рубежом
- б) компенсация затрат на организацию выставки внутри страны
- в) тарифы
- г) пошлины

15. К экономическим регуляторам ВЭД НЕ относится:

- а) компенсация затрат на организацию выставки за рубежом
- б) компенсация затрат на организацию выставки внутри страны
- в) квота на экспорт товара

16. К экономическим регуляторам ВЭД относится:

- а) налог на добычу полезных ископаемых для ПАО «Норникель»
- б) запрет на ввоз неупакованных приправ из Грузии
- в) лицензия на экспорт беспилотников

17. Списки (перечни) товаров, подлежащих экспортному контролю, утверждает:

- а) Губернатор области
- б) Президент России

- в) Министр иностранных дел
- г) таможня

18. Нормативные документы, регулирующие экспортный контроль (выберите несколько верных ответов):

- а) Гражданский кодекс Российской Федерации
- б) Экспортный кодекс Российской Федерации
- в) Федеральный закон от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле»
- г) Указ Президента РФ от 20.08.2007 № 1083 «Об утверждении Списка микроорганизмов, токсинов, оборудования и технологий, подлежащих экспортному контролю»

19. В соответствии с действующим законодательством объектами экспортного контроля могут выступать (выберите несколько верных ответов):

- а) товары
- б) информация
- в) услуги
- г) технологии

20. Методы экспортного контроля (выберите несколько верных ответов):

- а) идентификация контролируемых товаров (включая услуги, работы, информацию) и технологий
- б) контроль экспортных параметров изделия
- в) получение разрешения (лицензия или иная форма государственного регулирования)
- г) таможенный контроль при совершении таможенных операций

6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета

Раздел дисциплины	Вопросы
Разработка внешнеторгового проекта	1. Внешнеэкономическая деятельность в системе управления проектами 2. Жизненный цикл экспортного проекта 3. Особенности управления экспортным проектом 4. Проведение исследования и выбор рынка 5. Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков 6. Источники коммерческой информации по странам и рынкам 7. Определение страны, наиболее благоприятной для экспорта 8. Поиск зарубежного покупателя 9. Подготовка товара к требованиям рынка/покупателя 10. Работа по определению разрешительной документации 11. Защита интеллектуальной собственности и ноу-хау на внешних рынках 12. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта 13. Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта 14. Виды объектов интеллектуальной собственности 15. Способы международной правовой охраны 16. Международные переговоры: этапы подготовки 17. Подписание международного контракта: подготовка и заключение Перечень существенных условий внешнеторгового контракта
Организация реализации внешнеторгового проекта	19. Влияние экспортного проекта на параметры производства 20. Алгоритм оценки готовности предприятия к экспорту 21. Оценка кадрового ресурса при выходе на внешние рынки 22. Оценка производственных мощностей

	23. Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов 24. Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве 25. Процедура подготовки товара к экспорту 26. Система таможенных процедур 27. Законодательные требования к экспортным товарам 28. Логистика торгово-экспортных операций 29. Оплата контракта. Валютные платежи. 30. Экспортные риски 31. Ключевые организации государственной поддержки экспортно ориентированных предприятий 32. Этапы экспортного проекта и господдержка на каждом из этапов 33. Государственная финансовая поддержка субъектов МСП 34. Государственная поддержка при прохождении таможенных процедур 35. Государственная поддержка в логистике и при оплате контракта 36. Методы управления экспортным проектом Мониторинг и контроль исполнения экспортного проекта
--	--

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

Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-2, ПК-1, ПК-3, ПК-4
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне