

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

**УТВЕРЖДАЮ**

Заведующий кафедрой  
Экономики и управления организациями



Трещевский Ю.И.

20.04.2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.0.20 Основы внешнеэкономической деятельности

**1. Шифр и наименование направления подготовки/специальности:**

38.05.02 Таможенное дело

**2. Профиль подготовки/специализация:** Таможенный менеджмент и таможенный контроль

**3. Квалификация (степень) выпускника:** Специалист

**4. Форма обучения:** Очная

**5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины:** кафедра Экономики и управления организациями

**6. Составители программы:** к.э.н., доцент Цебекова Екатерина Петровна

**7. Рекомендована:** Научно-методическим советом экономического факультета, протокол № 4 от 15.04.2022 г.

**8. Учебный год:** 2022/2023

**Семестр(ы):** 1

## 9. Цели и задачи учебной дисциплины:

**Цель** изучения дисциплины – донести до обучающихся наиболее важные и принципиально необходимые основы внешнеэкономической деятельности в России и сложившуюся мировую практику внешнеэкономических связей (международного бизнеса). Данная программа представляет собой методическую разработку по специальному курсу, изучение которого позволяет получить обучающимся базовые знания в сфере внешнеэкономической деятельности, соответствующие требованиям квалификационной характеристики по специальности 38.05.02 Таможенное дело (уровень специалитета).

### **Задачи** изучаемой дисциплины:

- ознакомить обучающихся с новейшими теориями и подходами в области международных экономических связей и внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятий и организаций;
- сформировать представление о внешнеэкономической деятельности, ее месте и роли в развитии экономики государства;
- выработать представление о внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономических связях и международном бизнесе в странах с развитой рыночной экономикой, ЕАЭС и России.
- закрепить у обучающихся способность к максимально оперативной и адекватной реакции на непрерывные изменения в сфере международной экономики и внешнеэкономической деятельности в России.

## 10. Место учебной дисциплины в структуре ООП:

Учебная дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» - относится к блоку базовых дисциплин Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 38.05.02 Таможенное дело (уровень специалитета).

Основными видами учебных занятий по данному курсу являются лекции, практические занятия и самостоятельная работа студентов.

Лекции являются основополагающим источником знаний по изучаемому курсу. На них рассматриваются узловые разделы курса на основе специальных источников во внешнеэкономической деятельности.

Практические занятия проводятся с целью овладения практических навыков по пройденному лекционному материалу для развития аналитического мышления и умения делать выводы.

## 11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:

Код	Название компетенции	Код(ы)	Индикатор(ы)	Планируемые результаты обучения
ОПК -1	Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения	ОПК 1.1	Формулирует задачи и предлагает варианты управленческих решений на основе результатов анализа российской и мировой экономик	Знать: - виды, формы и функции внешнеэкономической деятельности; - состояние и направления развития внешнеэкономических связей России; - происхождение и становление современной мировой торговой системы; Уметь: - использовать мотивацию и организацию выхода российских предприятий на внешний рынок; - применять классификацию

	практических и (или) исследовательских задач в профессиональной деятельности			международных контрагентов; Владеть: - механизмами, формами и методами внешней торговли; - навыками практической деятельности в сфере внешнеэкономических отношений, анализировать и прогнозировать состояние и развитие внешнеэкономической деятельности российских предприятий, применять на практике основные механизмы ведения этой деятельности на международном рынке.
		ОПК 1.3	Оценивает потенциал и определяет тенденции развития российской и мировой экономик, а также субъектов ВЭД	Знать: - стратегии выбора целевого рынка и проникновения на внешние рынки; - роль государства в развитии экономических отношений; - общие положения международной торговой политики; - торговая политика: понятие, методы, инструменты и принципы; Уметь: - делать правильные выводы и заключения из полученных теоретических знаний; - применять теоретические знания в практической деятельности. Владеть: - навыками самостоятельно анализировать и правильно пользоваться источниками информации, ориентироваться в формах и направлениях развития внешнеэкономических связей; - навыками определения тенденций развития конкретных внешнеэкономических процессов стран и регионов мира.

**12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час. – 5 з.ед. / 180 ч.**

**Форма промежуточной аттестации – экзамен**

**13. Трудоемкость по видам учебной работы**

Вид учебной работы		Трудоемкость	
		Всего	По семестрам
			1 семестр
Аудиторные занятия		68	68
в том числе:	лекции	34	34
	практические	34	34
	лабораторные		
Самостоятельная работа		76	76
в том числе: курсовая работа (проект)			
Форма промежуточной аттестации (экзамен – __ час.)		36	36
Итого:		180	180

### 13.1. Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК*
<b>1. Лекции</b>			
1.1	Классификация и сущность внешнеэкономических категорий.	Понятие ВЭС и ВЭД. Факторы развития ВЭД. Основные виды, формы и функции ВЭД. Этапы развития ВЭД в России. Краткая история развития международного торгового режима. Формирование и становление мировой торговой системы.	-
1.2	Государственное регулирование ВЭД в России.	Цели и принципы регулирования внешнеэкономической деятельностью. Органы государственного регулирования ВЭД. Организация негосударственного регулирования ВЭД	-
1.3	Контрагенты на мировом рынке.	Понятие «фирма» на внешнем рынке. Классификация зарубежных фирм и показатели их деятельности. Правовое положение и ответственность фирм. Общие положения процесса выбора иностранного партнера.	-
1.4	Современное международное экономическое сотрудничество государств и их субъектов.	Внешнеэкономические связи. Внешнеэкономическая деятельность. Виды внешнеэкономических связей. Формы внешнеэкономической деятельности. Функции внешнеэкономической деятельности. История внешнеэкономических связей России. Обоснование необходимости выхода России на внешний рынок. Основные направления внешнеэкономической политики России. Классификация международных контрагентов.	-
1.5	Мотивация внешнеторговой деятельности предприятия.	Общие положения работы предприятия на внешнем рынке. Выбор целей внешнеэкономической деятельности предприятия. Основные причины (мотивы) выхода предприятия на внешние рынки. Цена как выразитель экономических интересов предприятия при выходе на внешние рынки. Основные трудности и опасности работы предприятия на внешних рынках.	-
1.6	Механизм внешнеэкономической деятельности предприятия.	Внешнеторговая сделка, понятие и содержание внешнеторговой сделки. Формы и методы внешней торговли. Состязательные виды международной торговли. Контракт купли – продажи.	-
1.7	Организация внешнеторговой деятельности предприятия.	Стратегические решения во внешнеэкономической деятельности предприятия. Выбор целевого рынка для ВЭД предприятия. Стратегии проникновения на внешние рынки. Управление ВЭД предприятия. Планирование внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия. Контроль и эффективность ВЭД предприятия. Факторы, влияющие на выбор форм и методов работы предприятия на внешнем рынке. Каналы взаимодействия российских предприятий с зарубежными иностранными партнерами. Привлечение иностранных инвестиций.	-
<b>2. Практические занятия</b>			
2.1	Классификация и	Понятие ВЭС и ВЭД. Факторы развития ВЭД. Основные	-

	сущность внешнеэкономических категорий.	виды, формы и функции ВЭД. Этапы развития ВЭД в России. Краткая история развития международного торгового режима. Формирование и становление мировой торговой системы.	
2.2	Международные экономические организации и их роль в регулировании экономических отношений.	Структура, цели и задачи международных экономических организаций. Организации системы ООН. Специализированные учреждения ООН. Международные финансово-кредитные организации и их значение для развития мировой торговли.	-
2.3	Основные направления международной торговой политики.	Торговая политика: понятие, методы, инструменты и принципы. Общие положения международной торговой политики. Внешнеэкономическая политика российского государства и ее составляющие.	-
2.4	Контрагенты на мировом рынке.	Классификация зарубежных фирм и показатели их деятельности. Правовое положение и ответственность фирм. Общие положения процесса выбора иностранного партнера.	-
2.5	Современное международное экономическое сотрудничество государств и их субъектов.	Виды внешнеэкономических связей. Формы внешнеэкономической деятельности. Функции внешнеэкономической деятельности.	-
2.6	Механизм внешнеэкономической деятельности предприятия.	Формы и методы внешней торговли. Состязательные виды международной торговли. Контракты купли - продажи.	-
2.7	Организация внешнеторговой деятельности предприятия.	Планирование внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия. Контроль и эффективность ВЭД предприятия.	-

### 13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Виды занятий (часов)			
		Лекции	Практические	Самостоятельная работа	Всего
1	Классификация и сущность внешнеэкономических категорий.	4	4	10	18
2	Государственное регулирование ВЭД в России.	4	4	12	20
3	Основные направления международной торговой политики.	4	4	10	18
4	Контрагенты на мировом рынке.	6	6	12	24
5	Мотивация внешнеторговой деятельности предприятия.	4	4	10	18
6	Механизм внешнеэкономической деятельности предприятия.	6	6	10	22
7	Организация внешнеторговой деятельности предприятия.	6	6	12	24
	Итого:	34	34	76	144

### 14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе преподавания дисциплины используются такие виды учебной работы, как лекции, практические занятия, контрольные работы, а также различные виды самостоятельной работы обучающихся.

Методические указания для обучающихся при работе над конспектом лекций во время проведения лекции.

Лекция – систематическое, последовательное, чаще монологическое изложение преподавателем учебного материала, как правило, теоретического характера.

В процессе лекции обучающимся рекомендуется вести конспект, что позволит впоследствии вспомнить изученный учебный материал, дополнить содержание при самостоятельной работе с литературой, подготовиться к зачету.

Следует также обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность отдельных теоретических положений.

Любая лекция должна иметь логическое завершение, роль которого выполняет заключение. Выводы формулируются кратко и лаконично, их целесообразно записывать. В конце лекции обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по теме лекции.

Методические указания для обучающихся при работе на практическом занятии

Практические занятия реализуются в соответствии с рабочим учебным планом при последовательном изучении тем дисциплины.

В ходе подготовки к практическим занятиям обучающемуся рекомендуется изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом следует учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Рекомендуется также дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной рабочей программой. Следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на занятие.

В связи с тем, что активность обучающегося на практических занятиях является предметом контроля его продвижения в освоении курса, то подготовка к таким занятиям требует ответственного отношения.

Выполнение обучающимися набора практических заданий предметной области направлено на формирование навыков их решения.

Прежде чем приступать к выполнению практических заданий и решению задач, обучающемуся необходимо ознакомиться с соответствующими разделами программы дисциплины по учебной литературе, рекомендованной программой курса; получить от преподавателя информацию о порядке проведения занятия, критериях оценки результатов работы; получить от преподавателя конкретное задание и информацию о сроках выполнения, о требованиях к оформлению и форме представления результатов.

При выполнении задания необходимо привести развёрнутые пояснения хода решения и проанализировать полученные результаты. При необходимости обучающиеся имеют возможность задать вопросы преподавателю по трудностям, возникшим при решении задач.

## **15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины**

### **а) основная литература:**

№	Источник
---	----------

п/п	
1.	Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Л.Е. Стровский // 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана. – 2016. – 503 с.
2.	Сотников С.М. Глава 14. Регулирование внешнеэкономической деятельности / С.М. Сотников // Государственное регулирование экономики: учебное пособие. – Москва, 2016. – С. 122-132.

#### б) дополнительная литература:

3	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, 2018. — 376 с. // Образовательная платформа «ЮРАЙТ» - Электронно-библиотечная система. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <a href="https://urait.ru/bcode/421288">https://urait.ru/bcode/421288</a>
4	Липатов, В.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебно-практическое пособие / В.А. Липатов. - М. : Евразийский открытый институт, 2011. - 231 с. - ISBN 978-5-374-00525-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90935">http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90935</a> (30.01.2015).
5	Гильяно А.А. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия: учебное пособие / А.А. Гильяно, Н.В. Мозолева. — Санкт-Петербург: Интермедия, 2018. — 192 с. // Лань - Электронно-библиотечная система. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <a href="https://e.lanbook.com/book/103182">https://e.lanbook.com/book/103182</a>
6	Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учебник и практикум для вузов / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под редакцией Е.Ф. Прокушева. — 10-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 450 с. // Образовательная платформа «ЮРАЙТ» - Электронно-библиотечная система. – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <a href="https://urait.ru/bcode/449856">https://urait.ru/bcode/449856</a>

#### в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)\*:

№ п/п	Ресурс
7.	Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека ONLINE» - URL: <a href="http://www.biblioclub.ru">http://www.biblioclub.ru</a>
8	Электронный каталог ЗНБ ВГУ – URL: <a href="http://www.lib.vsu.ru">http://www.lib.vsu.ru</a>
9	ЭБС «Лань» <a href="https://e.lanbook.com/">https://e.lanbook.com/</a>
10	Справочная правовая система «Гарант»: <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a>
11	Бизнес журнал: <a href="http://www.business-magazine.ru/">http://www.business-magazine.ru/</a> ;
12	Справочная правовая система «Консультант Плюс» – URL: <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>
13	Портал «Электронный университет ВГУ» - Moodle: URL: <a href="https://edu.vsu.ru">https://edu.vsu.ru</a> .

\* Вначале указываются ЭБС, с которыми имеются договора у ВГУ, затем открытые электронно-образовательные ресурсы

#### 16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
14.	Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и Ко, 2012. - 500 с. - ISBN 978-5-394-01609-7 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <a href="http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=115775">http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=115775</a> (30.01.2015).
15.	Мировая экономика и международный бизнес: учебник.-2-е изд., перераб. и доп./ кол. авт; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. Наук, проф. Р.К. Щенина. – М.: КНОРУС, 2005.-656с.

#### 17. Образовательные технологии, используемые при реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ, электронное обучение (ЭО), смешанное обучение):

При реализации дисциплины проводятся обзорные лекции, проблемные и дискуссионные семинарские занятия, выполняется индивидуальное аналитическое задание. Проверка индивидуального аналитического задания может осуществляться с использованием дистанционных образовательных технологий (ДОТ)

## 18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Учебная аудитория: специализированная мебель, Ноутбук Lenovo IdeaPad G7800, Проектор Optoma W331,3300ansi lm

## 19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестаций

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
1.	Классификация и сущность внешнеэкономических категорий. Государственное регулирование ВЭД. Современное международное экономическое сотрудничество государств и их субъектов. Основные направления международной торговой политики.	ОПК-1	1.1	Контрольная работа
2.	Контрагенты на мировом рынке. Мотивация внешнеторговой деятельности предприятия. Организация внешнеторговой деятельности предприятия.	ОПК-1	1.3	Практические задания Контрольная работа
Промежуточная аттестация форма контроля – экзамен				Перечень вопросов Практическое задание

## 20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

### 20.1. Текущий контроль успеваемости

Контроль успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

#### 20.1.1 Перечень практических заданий (примеры задач)

1. Российский производитель подсолнечного масла принял решение расширить свое производство за счет освоения зарубежных рынков. Рынки, каких стран Вы бы порекомендовали осваивать? Почему именно эти рынки? Какой метод выхода на них считаете наиболее подходящим?
2. Обострение конкуренции на национальном рынке заставило компанию среднего размера, специализирующуюся на производстве приправ для салатов, задуматься о выходе на внешний рынок. Какие факторы Вы должны оценить в этой ситуации?
3. Проанализируйте историю создания и ведения бизнеса любой известной транснациональной корпорации. Определите ключевые факторы ее успеха. Выявите позитивные и негативные эффекты деятельности данной корпорации на рынках принимающих стран.
4. Проведите сравнительную характеристику СЭЗ и особых экономических зон России. В чем их сходство и различия? Что из практики функционирования зарубежных СЭЗ может быть учтено в российских условиях?



5. Разработайте направления коммуникационной политики при продвижении на российском рынке новых марок иностранных товаров:

- шоколадные конфеты (Украина);
- мягкие игрушки (Китай);
- косметика (Италия);
- бытовая техника (Германия).

Придумайте название и слоган, способствующие позитивному восприятию нового продукта российскими покупателями.

Критерии оценки:

оценка «отлично» выставляется студенту, если он правильно выполнил практическое задание, сделал логически обоснованные корректные развернутые выводы по полученным результатам, оформил решение надлежащим образом;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если практическое задание выполнено верно, имеют место негрубые (расчетные) ошибки, сделаны корректные выводы по полученным результатам, либо решение выполнено верно, но не представлены (или представлены не полностью) выводы по расчетам; решение оформлено надлежащим образом;

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если ход решения задачи верный, но была допущена одна или две ошибки, приведшие к неправильному ответу или не получен ответ и приведено неполное решение задачи, но используемые формулы и ход приведенной части решения верны;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если задача не решена; в работе получен неверный ответ, связанный с грубой ошибкой, отражающей непонимание используемых формул и правил, а также если приведен правильный ответ, но решение отсутствует.

### 20.1.3 Перечень заданий для контрольных работ

1. Обоснование экономически целесообразного варианта приобретения товара. Российскому комбинату, производящему бумагу, для модернизации собственного производства необходимо приобрести 50 насосов. Закупка товара возможна как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Закупка за рубежом может быть осуществлена по бартерной схеме, предполагающей импорт насосов и экспорт газетной бумаги, либо как импортная операция. На основе конъюнктурно-ценовой работы и предварительных переговоров с потенциальными партнерами определены основные данные для обоснования решения по сделке.

### Исходные данные для расчетов и обоснования решения

Показатель	Внутренние закупки	Импорт	Бартер
Контрактная цена единицы приобретаемого товара	33 200 руб. (с НДС)	890 USD	930 USD
Контрактная цена 1 т газетной бумаги	-	-	510 USD
Полная себестоимость 1 т газетной бумаги, руб	11 200	-	-
Таможенная пошлина при импорте, %	-	15	15
Таможенная пошлина при экспорте, %	-	-	5
Сбор за таможенное оформление, %	-	0,15	0,15
Дополнительные расходы по импорту, относимые на издержки сокращения (на весь объем сделки), руб.	-	2200	2200
Дополнительные затраты по экспортной части бартерной сделки (на весь объем сделки), руб.	-	-	6 800
Ставка НДС, %	-	20	20
Дополнительные затраты при покупке на внутреннем рынке(на	1900	-	-

весь объем сделки), руб.			
Курс, руб/ USD		55	55

2. Дистрибьюторская компания (Марсель, Франция) получила запрос от фирмы-импортера (Окленд, Новая Зеландия) на поставку 120 комплектов светотехнического оборудования.

Дистрибьюторская компания подготовила оферту, которая содержит следующие основные позиции.

1. Поставка со склада производителя светотехнического оборудования (Париж, Франция) 200 комплектов по цене 5 500 евро за 1 комплект, включая упаковку, отсрочка платежа – 30 дней.

2. Скидка за количество со стороны дистрибьютора – 5%, скидка «сконто» – 3% при оплате в течение 10 дней.

3. Транспортно-экспедиторские расходы на всю партию от Парижа до Окленда составляют 2600 евро.

4. Таможенные формальности при экспорте.

5. Величина страховой премии.

6. Стоимость банковских услуг.

В соответствии с соглашением дистрибьютора и производителя дистрибьюторская скидка составляет 15%, отсрочка платежа – 14 дней от даты отгрузки.

Рассчитайте цену закупки оборудования импортером в Окленде и прибыль дистрибьюторской компании.

3. Российская фирма-комитент собирается закупать импортный товар через посредника (резидента-комиссионера с участием в расчетах) по договору комиссии.

Комитент осуществляет покупку иностранной валюты за рубли на валютном рынке для оплаты расходов посреднических внешнеэкономических организаций, а также для оплаты комиссионного вознаграждения посреднику и пересылает купленную валюту Комиссионеру. Товар может быть закуплен Комиссионером по контрактам с разными поставщиками (соответственно разные ДТ). Комиссионер выписывает накладную, счет-фактуру в долларах США с учетом расходов и комиссионного вознаграждения.

Критерии оценки:

- Оценка «отлично»: все расчеты выполнены корректно, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания механизма, форм и методов внешней торговли, мотивацию и организацию выхода российских предприятий на внешний рынок, а также систему управления и регулирования ВЭД в ЕАЭС.

- Оценка «хорошо»: расчеты выполнены корректно. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Владение навыками практической деятельности в сфере внешнеэкономических отношений, анализировать и прогнозировать состояние и развитие внешнеэкономической деятельности российских предприятий, применять на практике основные механизмы ведения этой деятельности на международном рынке.

- Оценка «удовлетворительно»: в расчетах имеют место ошибки. Имеются затруднения с выводами.

- Оценка «неудовлетворительно»: грубые ошибки в расчетах. Знания по дисциплине обрывочны, не представляют определенной системы.

## 20.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

### 20.2.1 Перечень вопросов к экзамену:

1. Понятие и содержание ВЭС и ВЭД. Факторы развития ВЭД.
2. Основные виды, формы и функции ВЭД.
3. Этапы развития ВЭД в России.
4. Цели и принципы регулирования ВЭД в России.

5. Органы государственного регулирования ВЭД.
6. Организация негосударственного регулирования ВЭД.
7. Планирование деятельности компании на мировом рынке.
8. Основные этапы стратегического планирования ВЭД предприятия.
9. Государство и его роль в развитии экономических отношений.
10. Оферта, ее виды и содержание.
11. Содержание внешнеторгового контракта купли-продажи и его статей.
12. Классификация зарубежных фирм и показатели их деятельности.
13. Особенности товара и товарной политики предприятия во внешнеэкономической деятельности.
14. Общие положения процесса выбора иностранного партнера.
15. Российский подход к пониманию международного бизнеса
16. Понятие и содержание международного бизнеса.
17. Историю развития ВЭС России.
18. Выход России на международный рынок.
19. Основные положения работы предприятия на внешних рынках.
20. Основные причины (мотивы) выхода предприятия на внешний рынок.
21. Риски во внешнеэкономической деятельности.
22. Классификация внешнеэкономических операций.
23. Содержание международной торговой сделки.
24. Свободные экономические зоны.
25. Классификация и принципы деятельности ТНК.
26. Классификация ВТО по методам торговли.
27. Характеристика прямых методов торговли.
28. Содержание косвенных методов торговли.
29. Виды ВТО через посредников.
30. Сущность торговли готовой продукцией.
31. Характеристика торговли продукцией в разобранном виде.
32. Аренда машин и оборудования.
33. Встречная торговля. Виды встречной торговли.
34. Торговля кооперируемой продукцией.
35. Механизме компенсационных операций.
36. Стратегическое планирование во внешнеэкономической деятельности предприятия.
37. Выбор целевого рынка для ВЭД предприятия. Стратегии выбора целевого рынка.
38. Принципы построения внешнеэкономических служб на предприятии.
39. Планирования ВЭД на предприятии.
40. Факторы, влияющие на выбор форм и методов работы предприятия на внешнем рынке.
41. Каналы взаимодействия российских предприятий с зарубежными партнерами.
42. Типы внешнеторговых посредников.

43. Преимущества и недостатки использования посреднических услуг во внешней торговле.
44. Понятие и сущность «инвестиции» и «инвестиционная деятельность».
45. Прямые иностранных инвестиций.
46. Портфельные и иностранных инвестиций.

### 20.2.2 Перечень практических заданий для экзамена:

1. Дистрибьюторская компания (Марсель, Франция) получила запрос от фирмы-импортера (Окленд, Новая Зеландия) на поставку 120 комплектов светотехнического оборудования.

Дистрибьюторская компания подготовила оферту, которая содержит следующие основные позиции.

1. Поставка со склада производителя светотехнического оборудования (Париж, Франция) 200 комплектов по цене 5 500 евро за 1 комплект, включая упаковку, отсрочка платежа – 30 дней.

2. Скидка за количество со стороны дистрибьютора – 5%, скидка «сконто» – 3% при оплате в течение 10 дней.

3. Транспортно-экспедиторские расходы на всю партию от Парижа до Окленда составляют 2600 евро.

4. Таможенные формальности при экспорте.

5. Величина страховой премии.

6. Стоимость банковских услуг.

В соответствии с соглашением дистрибьютора и производителя дистрибьюторская скидка составляет 15%, отсрочка платежа – 14 дней от даты отгрузки.

Рассчитайте цену закупки оборудования импортером в Окленде и прибыль дистрибьюторской компании.

2. Российская фирма-комитент собирается закупать импортный товар через посредника (резидента-комиссионера с участием в расчетах) по договору комиссии.

Комитент осуществляет покупку иностранной валюты за рубли на валютном рынке для оплаты расходов посреднических внешнеэкономических организаций, а также для оплаты комиссионного вознаграждения посреднику и пересылает купленную валюту Комиссионеру. Товар может быть закуплен Комиссионером по контрактам с разными поставщиками (соответственно разные ДТ). Комиссионер выписывает накладную, счет-фактуру в долларах США с учетом расходов и комиссионного вознаграждения.

Что должен отразить Комиссионер в отчете и какие документы должен предоставить Комиссионер Комитенту по исполнению договора комиссии, по которому Комиссионер (Резидент) от своего имени, но за счет валютных средств Комитента (Резидента) закупает у Нерезидента и поставляет импортный товар?

3. По контракту на продажу судов за рубеж предприятие поручает комиссионеру (нерезиденту) осуществить продажу судна, принадлежащего предприятию. Комиссионное вознаграждение удерживается из валютной выручки, поступившей на счет посредника.

Предприятие-судовладелец получило выручку за вычетом сумм комиссионного вознаграждения, выплаченных иностранному посреднику. При проверке соблюдения налогового и валютного законодательства государственной налоговой инспекцией выявлено не зачисление части валютной выручки в размере сумм посреднических комиссий.

Чем объясняется необходимость привлечения посредника-нерезидента к операциям по продаже судов за рубежом? Нарушен ли порядок зачисления валютной выручки исходя из требований законодательства РФ.

4. Товар – лесоматериалы.

Страна-импортер – Германия.

Ставка вывозной таможенной пошлины – 10%, но не менее 0,4 евро за 1 м<sup>3</sup>.

Таможенные сборы – 0,15%.

Объем поставки – 10000 м<sup>3</sup>.

Контрактная цена – 3,6 евро/м<sup>3</sup>.

Свободная оптовая цена предприятия без НДС – 150 руб./м<sup>3</sup>.

Себестоимость производства товара – 110 руб./м<sup>3</sup>.

Дополнительные расходы по экспорту внутри страны – 5 руб./м<sup>3</sup>.

Валютный курс ЦБ РФ на дату зачисления валютной выручки на транзитный счет предприятия – 62,00 руб./евро.

Валютный курс ЦБ РФ на дату продажи валютной выручки – 63,00 руб./евро.

В связи с незначительным влиянием на показатель эффективности, сумма комиссии банка по валютным операциям может быть исключена из расчета.

Определите эффект и эффективность экспортной операции.

5. Импортер-оптовик осуществляет закупку цветных телевизоров для последующей реализации на территории РФ.

Таможенная стоимость товара – 2,9 млн. руб.

Ставка таможенной пошлины – 20%.

Таможенные сборы – 0,15%.

Объем поставки – 400 шт.

Опдово-отпускная цена без НДС – 10900 руб.

Затраты на транспортировку товара по территории РФ – 121,0 тыс. руб.

Затраты по страхованию груза при перевозке по территории РФ – 7,0 тыс. руб.

Ставка НДС – 20%.

Определите: а) минимальную (расчетную) опдово-отпускную цену с НДС; б) величину налогооблагаемой прибыли импортера-оптовика; в) эффективность импортной операции.

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценок
<p>Обучающийся демонстрирует глубокое знание о внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономических связях и международном бизнесе в странах с развитой рыночной экономикой, ЕАЭС и России; умение сформировать представление о внешнеэкономической деятельности, ее месте и роли в развитии экономики государства; знает и применяет стратегии выхода предприятия на внешний рынок; умеет решать задачи, анализировать ситуации, делать практические выводы и предлагать рекомендации по решению выявленных проблем.</p> <p>Текущие аттестации пройдены на оценки «отлично».</p>	Отлично
<p>Обучающийся излагает теоретические вопросы КИМ систематизировано и последовательно, демонстрирует умение анализировать материал и проблемы, связанные с внешнеэкономической деятельностью предприятия, определяет задачи тактического и стратегического планирования, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер; при использовании инструментов планирования деятельности организации допускает неточности и незначительные ошибки; знает и применяет разделы, необходимые для проведения внешнеторгового контракта, и нормативные документы, но допускает неточности.</p> <p>Прохождение текущих аттестаций на оценки «хорошо» и «отлично».</p>	Хорошо
<p>Содержание теоретического материала раскрыто неполно или непоследовательно, но усвоены основные категории, связанные с внешнеэкономической деятельностью предприятия. Имеются существенные затруднения или допущены ошибки в постановке задач тактического и стратегического планирования, использовании материала по внешнеэкономической деятельности (знает отдельные разделы и нормативные документы, но допускает значительные неточности в их применении); выводы не аргументированы и недоказательны.</p> <p>Прохождение текущих аттестаций на положительные оценки, в т.ч. «удовлетворительно».</p>	Удовлетворительно
<p>Обнаружено незнание или непонимание большей или наиболее важной части учебного материала. Обучающийся не способен применять знания для решения практических задач, анализа проблем, связанных с выходом предприятия на внешний рынок, не умеет определять задачи тактического и стратегического планирования предприятия.</p> <p>Непрохождение текущих аттестаций / получение оценок «неудовлетворительно».</p>	Неудовлетворительно

