

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)



А.А.Панфилов

2015 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

«УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ»

(наименование дисциплины)

Направление подготовки 38.04.01 Экономика
Программа подготовки Экономика фирмы и отраслевых рынков
Уровень высшего образования Магистратура
Форма обучения Заочная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточного контроля (экз./зачет)
1	2, 72	-	-	10	62	Зачёт
Итого	2, 72	-	-	10	62	Зачёт

Владимир 2015

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы» является формирование у студентов знаний, умений и навыков для обеспечения эффективного управления внешнеэкономической деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы» относится к блоку дисциплин по выбору вариативной части для студентов-магистрантов, обеспечивающий обязательный минимум знаний для профессиональной деятельности. Настоящая рабочая программа курса основывается на требованиях, определённых Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования, и предполагает последующее развитие и систематизацию знаний, полученных в ходе изучения следующих дисциплин: «Экономика отраслевых рынков», «Микроэкономика», «Макроэкономика».

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

общекультурных компетенций (ПК):

- ОК-2** – готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения.

профессиональных компетенций (ПК):

- ПК-1** – способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие результаты образования:

- Знать: понятие, цели, задачи, функции рынка и место внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия в его системе управления (ПК-1); законодательные основы ВЭД (ПК-1); типы сделок и основные внешнеторговые операции (ПК-1); основные виды таможенного регулирования; принципы и формы международных расчётов (ОК-2); организационные формы торговли на международном рынке (ОК-2); международные правила толкования торговых терминов (ОК-2); виды организации и формы биржевой торговли (ОК-2); конъюнктуру биржевого рынка (ОК-2); методы, факторы и специфику ценообразования на различных типах международных рынков (ПК-1); стратегию и методы прогнозирования международных рынков (ПК-1);
- Уметь: дать характеристику основных внешнеторговых операций (ПК-1); оценивать хозяйственную деятельность внешнеторговой фирмы (ПК-1); определить её инвестиционный риск и инвестиционные возможности (ОК-2); организовывать маркетинговые исследования на международном рынке (ПК-1); разрабатывать мероприятия комплекса международного маркетинга (ПК-1); планировать ВЭД (ПК-1); управлять персоналом в международном бизнесе (ОК-2).
- Владеть: представлениями о закономерностях, особенностях и проблемах деятельности на международном рынке в современных условиях (ПК-1); механизме государственного регулирования ВЭД в России (ПК-1); товарораспорядительных и расчётно-платёжных документах ВЭД (ПК-1).

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 часов.

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)							Объем учебной работы с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра), форма промежуточной аттестации (по семестрам)	
			Неделя семестра	Лекции	Консультации	Семинары	Практические занятия	Лабораторные работы	Контрольные работы, СРС			КП / КР
1	Внешнеэкономические операции и условия их осуществления						2		12		1 час., 50%	
2	Расчет и обоснование цен во внешнеторговых сделках						2		12		1 час., 50%	
3	Внешнеэкономический контракт						2		12		1 час., 50%	
4	Формы международной конкурентной торговли						2		12		1 час., 50%	
5	Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами						2		14		1 час., 50%	
Всего							10		62		5 час., 50%	Зачёт

Матрица соотношения тем/разделов учебной дисциплины/модуля и формируемых в них профессиональных компетенций представлена в таблице.

Темы, разделы дисциплины	Количество часов	Компетенции		Σ общее число компетенций
		ОК-2	ПК-1	
Внешнеэкономические операции и условия их осуществления	14	+	+	2
Расчет и обоснование цен во внешнеторговых сделках	14	+	+	2
Внешнеэкономический контракт	14	+	+	2
Формы международной конкурентной торговли	14	+	+	2
Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	16	+	+	2
Итого	72			
Вес компетенции (А)	×	1	1	×

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ ЛАБОРАТОРНЫХ РАБОТ

Лабораторная работа № 1 «Внешнеэкономические операции и условия их осуществления».

Лабораторная работа № 2 «Расчет и обоснование цен во внешнеторговых сделках».

Лабораторная работа № 3 «Внешнеэкономический контракт».

Лабораторная работа № 4 «Формы международной конкурентной торговли».

Лабораторная работа № 5 «Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами».

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Освоение дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы» предполагает использование следующих интерактивных форм проведения занятий:

- разбор конкретных ситуаций (темы 1, 2, 4);
- деловые и ролевые игры (темы 3);
- психологические тренинги (темы 2, 3, 4).

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивной форме в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта составляет не менее 30% аудиторных занятий, занятия лекционного типа не превышают 50% от общей величины аудиторных занятий.

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы» направлена на закрепление основных элементов теоретического и практического курса. В ходе её реализации по предварительно выданным студентам заданиям предусмотрены следующие формы контроля:

1. Решение ситуационных задач в рамках лабораторных работ.
2. Индивидуальные и коллективные консультации по контрольной работе.
3. Зачёт.

Текущий контроль также сопровождаются рефлексия участия в интерактивных играх, упражнениях, тренингах, а также проведение тестирования.

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ СПИСОК ВОПРОСОВ К ЗАЧЕТУ

1. Подготовка внешнеторговой сделки.
2. Понятие "международная торговая сделка".
3. Специфика реэкспортных и реимпортных сделок.
4. Виды товарообменных сделок в международной торговле.
5. Ценовой анализ при подготовке сделки.
6. Виды цен на товары и услуги при подготовке внешнеторговой сделки.
7. Приведение цен при осуществлении расчетов экспортных и импортных цен.
8. Конкурентный лист.
9. Способы фиксации цен при заключении внешнеторговых договоров.
10. Виды контрактов купли-продажи в международной практике.
11. Обязательные и индивидуальные условия контракта.
12. Особенность типовых внешнеторговых контрактов.
13. Виды аукционов и техника проведения торгов на них.
14. Последовательность организации и проведения международных торгов.
15. Виды товарных бирж и особенности торговли на них.
16. Виды сделок, совершаемых на товарных биржах.
17. Роль и функции брокерских фирм в биржевой торговле товарами.
18. Оферта в международной торговле.
19. Различие между твердой и свободной офертами.
20. Особенности подготовки запросов покупателя иностранному партнеру.
21. Различия между запросом и заказом, выдаваемых покупателем.
22. Общепринятые формы отказа на присылаемую оферту.
23. Способы проведения внешнеторговых переговоров.
24. Виды личных переговоров в зависимости от их содержания.
25. Стратегия ведения переговоров.
26. Тактика ведения переговоров.

САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

ТЕМЫ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и внешнеэкономических связей
2. Развитие, реформирование и современное состояние ВЭД в России
3. Субъекты ВЭД в России
4. Виды ВЭД и их характеристика
5. Внешнеторговые операции: классификация, организация, техника
6. Организационные формы торговли на международном рынке
7. Международная приграничная торговля
8. Агенты-посредники в международной торговле
9. Международная аукционная торговля
10. Инжиниринговые операции во внешнеэкономической деятельности
11. Международная торговля лицензиями и ноу-хау
12. Лизинговые операции во внешнеторговой деятельности
13. Операции с давальческим сырьём
14. Производственная кооперация и стратегические альянсы во ВЭД
15. Международные торговые выставки и ярмарки
16. Организация и техника операций на международных товарных биржах
17. Международная торговля туристическими услугами
18. Международная торговля сырьевыми товарами
19. Международная торговля продовольственными товарами
20. Международная торговля машинотехнической продукцией
21. Международный страховой бизнес
22. Транспортное обеспечение внешнеторговых операций
23. Организация и управление доставкой товаров различными видами транспорта
24. Методы государственного регулирования ВЭД в международной практике
25. Механизм государственного регулирования ВЭД в России
26. Государственный заказ как инструмент обеспечения внешнеэкономических связей
27. Нетарифные препятствия для экспорта и импорта в системе международной торговли
28. Методы нетарифного ограничения ВЭД в России
29. Таможенные формальности как метод нетарифных ограничений в сфере ВЭД
30. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России
31. Система налогового регулирования ВЭД в России
32. Меры валютного регулирования и контроля в сфере ВЭД в России
33. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов
34. Система экспортного и импортного контроля в сфере ВЭД в России
35. Государственные органы в системе регулирования ВЭД в России
36. Особенности международного маркетинга
37. Кредитование в составе ВЭД
38. Использование ценных бумаг во ВЭД
39. Организация и управление ВЭД предприятия
40. Управление персоналом в международном бизнесе
41. Маркетинговые исследования и анализ конъюнктуры внешних рынков
42. Оценка конкурентоспособности экспортного продукта
43. Логистика во внешнеторговых операциях
44. Учёт личностных характеристик и национальных особенностей деловых партнёров
45. Внешнеторговый договор купли-продажи товара и его основные условия
46. Стратегия и тактика коммерческих переговоров во внешнеторговой деятельности
47. Внешнеторговые расчёты в составе ВЭД
48. Сфера деятельности коммерческих банков в международных расчётах
49. Аккредитив в практике ВЭД в России
50. Международная правовая основа ВЭД
51. ГАТТ / ВТО в регулировании международной торговли
52. Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс – 2010»

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

а) основная литература:

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / И.Н. Иванов; Под ред. И.Н. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 297 с. - ISBN 978-5-16-003330-3
2. Воробьева Н.В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью [Электронный ресурс]: курс лекций/ Воробьева Н.В., Грачева Д.О., Цымбаленко Ю.В. - Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, 2014. - 212 с. – ISSN 2227-8397
3. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебник / О.И. Дегтярева, А.П. Матусевич, А.В. Шевелева; Под ред. О.И. Дегтяревой. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 352 с. - ISBN 978-5-9776-0325-6

б) дополнительная литература:

1. Ксенофонтова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ксенофонтова Е.М. - СПб.: Интермедия, 2015. - 196 с. – ISBN 978-5-4383-0100-4
2. Петросян А.Д. Совершенствование управления внешнеторговой деятельностью в отраслях промышленности России. Теория и практика [Электронный ресурс]: монография/ Петросян А.Д.- М.: Палеотип, 2012. - 184 с. – ISBN 978-5-94727-625-1
3. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности (российское гражданское и международное частное право): Уч. пос./ Л.М. Позднякова. - 2-е изд., перераб. - М.: Норма, 2014. - 192 с. - ISBN 978-5-91768-535-9
4. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: Учебное пособие/Сберегаев Н. А. - бизд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 268 с. -ISBN 978-5-9558-0408-8
5. Теоретико-вероятностные и статистические методы и модели анализа внешнеэкономической деятельности предприятий [Электронный ресурс]/ И.Н. Абанина [и др.]. - М.: Московская государственная академия делового администрирования, 2014. - 215 с. – ISBN 978-5-94102-096-6

в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы: пакет MSOffice (MSWord, MSExcel, MSAccess), AdobeReader.

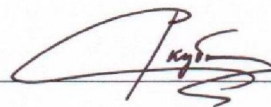
1. <http://search.epnet.com>
2. <http://prenhal.com>
3. <http://diss.rsl.ru>
4. <http://www.public.ru/>
5. <http://slovari.yandex.ru>
6. <http://dic.academic.ru>
7. <http://library.guu.ru>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1. Учебная аудитория для лабораторных занятий.
2. Иллюстративный и текстовый раздаточный материал.
3. Презентатор (стационарный и переносной) с мультимедиа технологиями.
4. Флипчарт.

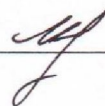
Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению 38.04.01 «Экономика» и программе подготовки «Экономика фирмы и отраслевых рынков»

Рабочую программу составил к.э.н., доцент Скуба Р.В.



Рецензент

(представитель работодателя) Начальник сектора по работе со строительно-монтажными организациями ООО «Электропоставка», к.э.н., Львов М.А.



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Экономика и стратегическое управление»

Протокол № 32 от 28.04.2015 года.

Заведующий кафедрой Скуба Р.В.



Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии направления «Экономика»

протокол № 5 от 29.04.2015 года.

Председатель комиссии Захаров П.Н.



**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Рабочая программа одобрена на 2015-2016 учебный год

Протокол заседания кафедры № 39 от 30.06.2015 года

Заведующий кафедрой _____


Рабочая программа одобрена на 2016-2017 учебный год

Протокол заседания кафедры № 37 от 27.06.2016 года

Заведующий кафедрой _____


Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Рабочая программа одобрена на _____ учебный год

Протокол заседания кафедры № _____ от _____ года

Заведующий кафедрой _____

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и
Николая Григорьевича Столетовых»
(ВлГУ)

Институт экономики и менеджмента

Кафедра экономики и стратегического управления

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий
кафедрой



подпись

Р.В. Скуба
инициалы, фамилия

« 28 » апреля 2015 г.

Основание:
решение кафедры
от « 28 » апреля 2015 г.,
Протокол заседания кафедры № 32

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы
наименование дисциплины

38.04.01 «Экономика»
код и наименование направления подготовки

Экономика фирмы и отраслевых рынков
наименование программы подготовки

Магистр
квалификация (степень) выпускника

Владимир 2015

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Направление подготовки: 38.04.01 «Экономика»

Программа подготовки: Экономика фирмы и отраслевых рынков.

Дисциплина: Управление внешнеэкономической деятельностью фирмы

Форма промежуточной аттестации: Зачёт.

Количество вопросов к зачёту: 24

Количество тестовых заданий: 20

Количество тем самостоятельной работы студента: 23

2. ПЕРЕЧЕНЬ ФОРМИРУЕМЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

2.1. Компетенции обучающегося в результате освоения дисциплины (модуля)

Изучение дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

общекультурных компетенций (ПК):

- ОК-2** – готовность действовать в нестандартных ситуациях, нести социальную и этическую ответственность за принятые решения.

профессиональных компетенций (ПК):

- ПК-1** – способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями, выявлять перспективные направления, составлять программу исследований.

2.2. Структура показателей оценивания компетенций по осваиваемой дисциплине

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования обучающийся должен демонстрировать результаты обучения по следующим показателям оценивания компетенций:

- Знать: понятие, цели, задачи, функции рынка и место внешнеэкономической деятельности (ВЭД) предприятия в его системе управления (ПК-1); законодательные основы ВЭД (ПК-1); типы сделок и основные внешнеторговые операции (ПК-1); основные виды таможенного регулирования; принципы и формы международных расчётов (ОК-2); организационные формы торговли на международном рынке (ОК-2); международные правила толкования торговых терминов (ОК-2); виды организации и формы биржевой торговли (ОК-2); конъюнктуру биржевого рынка (ОК-2); методы, факторы и специфику ценообразования на различные типах международных рынков (ПК-1); стратегию и методы прогнозирования международных рынков (ПК-1);
- Уметь: дать характеристику основных внешнеторговых операций (ПК-1); оценивать хозяйственную деятельность внешнеторговой фирмы (ПК-1); определить её инвестиционный риск и инвестиционные возможности (ОК-2); организовывать маркетинговые исследования на международном рынке (ПК-1); разрабатывать мероприятия комплекса международного маркетинга (ПК-1); планировать ВЭД (ПК-1); управлять персоналом в международном бизнесе (ОК-2).
- Владеть: представлениями о закономерностях, особенностях и проблемах деятельности на международном рынке в современных условиях (ПК-1); механизме государственного регулирования ВЭД в России (ПК-1); товарораспорядительных и расчётно-платёжных документах ВЭД (ПК-1).

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИЙ

3.1. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации дисциплины

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине проводится в соответствии с Положением о рейтинговой системе комплексной оценки знаний студентов во Владимирском государственном университете имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, Методическими указаниями об учебно-методической работе в университете, утверждёнными на заседании НМС ВлГУ 20.06.2013г.

Карта оценочных средств промежуточной аттестации дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины	Контролируемые компетенции	Оценочное средство (номер вопроса)
1	Внешнеэкономические операции и условия их осуществления	ОК-2, ПК-1	1-4
2	Расчет и обоснование цен во внешнеторговых сделках	ОК-2, ПК-1	5-9
3	Внешнеэкономический контракт	ОК-2, ПК-1	10-12
4	Формы международной конкурентной торговли	ОК-2, ПК-1	13-17
5	Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	ОК-2, ПК-1	18-26

Список вопросов к зачету

1. Подготовка внешнеторговой сделки.
2. Понятие "международная торговая сделка".
3. Специфика реэкспортных и реимпортных сделок.
4. Виды товарообменных сделок в международной торговле.
5. Ценовой анализ при подготовке сделки.
6. Виды цен на товары и услуги при подготовке внешнеторговой сделки.
7. Приведение цен при осуществлении расчетов экспортных и импортных цен.
8. Конкурентный лист.
9. Способы фиксации цен при заключении внешнеторговых договоров.
10. Виды контрактов купли-продажи в международной практике.
11. Обязательные и индивидуальные условия контракта.
12. Особенность типовых внешнеторговых контрактов.
13. Виды аукционов и техника проведения торгов на них.
14. Последовательность организации и проведения международных торгов.
15. Виды товарных бирж и особенности торговли на них.
16. Виды сделок, совершаемых на товарных биржах.
17. Роль и функции брокерских фирм в биржевой торговле товарами.
18. Оферта в международной торговле.
19. Различие между твердой и свободной офертами.
20. Особенности подготовки запросов покупателя иностранному партнеру.
21. Различия между запросом и заказом, выдаваемых покупателем.
22. Общепринятые формы отказа на присылаемую оферту.
23. Способы проведения внешнеторговых переговоров.
24. Виды личных переговоров в зависимости от их содержания.
25. Стратегия ведения переговоров.
26. Тактика ведения переговоров.

**Критерии оценки компетенций по осваиваемой дисциплине
при проведении промежуточной аттестации**

Баллы*	Оценка	Требования к знаниям
91-100	<i>«отлично» / «зачтено»</i>	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение. Учебные достижения в семестровый период и результаты текущего контроля демонстрируют высокую степень овладения программным материалом.
74-90	<i>«хорошо» / «зачтено»</i>	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Учебные достижения в семестровый период и результаты текущего контроля демонстрируют хорошую степень овладения программным материалом.
61-73	<i>«удовлетворительно» / «зачтено»</i>	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он знает только основной материал, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ. Учебные достижения в семестровый период и результаты текущего контроля демонстрируют достаточную степень овладения программным материалом.
0-60	<i>«неудовлетворительно» / «не зачтено»</i>	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. Учебные достижения в семестровый период и результаты текущего контроля демонстрируют не высокую степень овладения программным материалом.

* - суммарный балл промежуточной аттестации согласно рейтинговой системе комплексной оценки знаний студентов во ВлГУ

3.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля знаний по дисциплине

Формой текущего контроля по осваиваемой дисциплине является тестирование по темам. При проведении тестирования могут использоваться вопросы из следующей базы, представленной в таблице:

Фонд тестовых заданий по осваиваемой дисциплине

№	Вопрос теста	Раздел дисциплины	Контролируемые компетенции
1.	Признаками международной коммерческой сделки являются: а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца; б) совершение платежа в иностранной валюте; в) совершение сделки между сторонами разной национальности; г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.	Внешнеэкономические операции и условия их осуществления	ОК-2, ПК-1
2.	Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена: а) устно, б) письменно, в) как письменно, так и устно.	Внешнеэкономические операции и условия их осуществления	ОК-2, ПК-1
3.	Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается: а) контракт, б) переписка контрагентов, в) предложение экспортера и ответ покупателя, г) предложение экспортера и акцепт покупателя, д) запрос покупателя и оферта продавца.	Внешнеэкономические операции и условия их осуществления	ОК-2, ПК-1
4.	Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется: а) экспорт, б) импорт, в) реэкспорт, г) реимпорт.	Внешнеэкономические операции и условия их осуществления	ОК-2, ПК-1
5.	Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи: а) твердая цена, б) цена с последующей фиксацией, в) переменная цена, г) подвижная цена, д) скользящая цена, е) кумулятивная цена.	Расчет и обоснование цен во внешнеэкономических сделках	ОК-2, ПК-1
6.	Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются: а) внутренние цены производителя; б) биржевые котировки; в) публикации в деловой прессе; г) прейскуранты и ценники; д) цены ведущих мировых экспортеров; е) справочные цены мировых товарных рынков; ж) расчетные цены таможенных органов.	Расчет и обоснование цен во внешнеэкономических сделках	ОК-2, ПК-1
7.	Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется: а) на следующий день после заключения контракта, б) после извещения покупателя о готовности принять	Внешнеэкономический контракт	ОК-2, ПК-1

№	Вопрос теста	Раздел дисциплины	Контролируемые компетенции
	товар, в) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.		
8.	Оговорка по качеству, используемая во внешнеторговых контрактах: а) соответствие стандарту; б) соответствие мировым стандартам; в) такой, какой есть.	Внешнеэкономический контракт	ОК-2, ПК-1
9.	Базисные условия поставки в контракте определяют: а) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем, б) степень риска сделки; в) ответственность сторон за исполнение контракта.	Внешнеэкономический контракт	ОК-2, ПК-1
10.	Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются: а) в местном суде ответчика; б) в любом арбитраже; в) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.	Внешнеэкономический контракт	ОК-2, ПК-1
11.	Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными: а) любые стихийные бедствия; б) любые правительственные меры регулирования международной торговли; в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть	Внешнеэкономический контракт	ОК-2, ПК-1
12.	В международной практике метод прямых продаж применяется: а) при осуществлении производственной кооперации между двумя или несколькими предприятиями для совместного выпуска готовой продукции; б) в случае, когда товар пользуется массовым спросом; в) для реализации сравнительно ограниченного перечня товаров, в основном животного и растительного происхождения.	Формы международной конкурентной торговли	ОК-2, ПК-1
13.	Посредник, осуществляющий торговые операции от своего имени за чужой счет: а) дилер; б) брокер; в) комиссионер.	Формы международной конкурентной торговли	ОК-2, ПК-1
14.	Понятие аукциона: а) это поочередная продажа на основе конкурса покупателей реального товара со строго индивидуальными свойствами; б) это наиболее развитая форма регулярно функционирующего оп-тового рынка товаров, продаваемых по стандартам и образцам; в) это метод заключения договора купли-продажи или подряда, при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с заранее определенными характеристиками.	Формы международной конкурентной торговли	ОК-2, ПК-1
15.	Вид международных торгов: а) прямые; б) косвенные; в) гласные.	Формы международной конкурентной торговли	ОК-2, ПК-1
16.	Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:	Подготовка коммерческих	ОК-2, ПК-1

№	Вопрос теста	Раздел дисциплины	Контролируемые компетенции
	а) акцепт, б) твердая оферта, в) свободная оферта.	предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	
17.	В случае несогласия покупателя с отдельными условиями оферты, он может прислать встречное предложение, которое называется: а) контрoferта, б) контракт, в) договор.	Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	ОК-2, ПК-1
18.	Обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать предложение, называется: а) запрос б) заказ в) свободная оферта.	Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	ОК-2, ПК-1
19.	Переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок: а) в биржевой торговле, б) на аукционах, в) в обычной торговле.	Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	ОК-2, ПК-1
20.	Представительскими называются переговоры: а) на которых не ставится цель заключения конкретной сделки, б) целью и предметом беседы на которых является обсуждение цены предстоящей сделки, в) на которых решаются вопросы об объемах и транспортных условиях поставок товаров.	Подготовка коммерческих предложений, запросов и проведение переговоров с зарубежными партнерами	ОК-2, ПК-1

Критерии оценки тестовых заданий

Параметр	Оценка по 10 / 15 / 30 - балльной шкале*
Студент ответил на все вопросы, допустил не более 5% ошибок	10 / 15 / 30
Студент ответил на все вопросы, допустил не более 20% ошибок	8 / 12 / 24
Студент ответил на все вопросы, допустил не более 40% ошибок	6 / 9 / 18
Студент ответил на все вопросы, допустил более 40% ошибок	4 / 8 / 16

* - в зависимости от формы промежуточной аттестации и порядкового номера рейтингового контроля согласно рейтинговой системе комплексной оценки знаний студентов во ВлГУ

3.3. Оценочные средства для проведения контроля выполнения по осваиваемой дисциплине самостоятельной работы студента

Содержание (структура) заданий самостоятельной работы студента

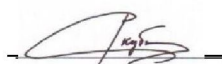
№ п/п	Тема (раздел) самостоятельной работы студента	Контролируемые компетенции
1.	Понятие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и внешнеэкономических связей	ОК-2, ПК-1
2.	Развитие, реформирование и современное состояние ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
3.	Субъекты ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
4.	Виды ВЭД и их характеристика	ОК-2, ПК-1
5.	Внешнеторговые операции: классификация, организация, техника	ОК-2, ПК-1
6.	Организационные формы торговли на международном рынке	ОК-2, ПК-1
7.	Международная приграничная торговля	ОК-2, ПК-1
8.	Агенты-посредники в международной торговле	ОК-2, ПК-1
9.	Международная аукционная торговля	ОК-2, ПК-1
10.	Инжиниринговые операции во внешнеэкономической деятельности	ОК-2, ПК-1
11.	Международная торговля лицензиями и ноу-хау	ОК-2, ПК-1
12.	Лизинговые операции во внешнеторговой деятельности	ОК-2, ПК-1
13.	Операции с давальческим сырьём	ОК-2, ПК-1
14.	Производственная кооперация и стратегические альянсы во ВЭД	ОК-2, ПК-1
15.	Международные торговые выставки и ярмарки	ОК-2, ПК-1
16.	Организация и техника операций на международных товарных биржах	ОК-2, ПК-1
17.	Международная торговля туристическими услугами	ОК-2, ПК-1
18.	Международная торговля сырьевыми товарами	ОК-2, ПК-1
19.	Международная торговля продовольственными товарами	ОК-2, ПК-1
20.	Международная торговля машинотехнической продукцией	ОК-2, ПК-1
21.	Международный страховой бизнес	ОК-2, ПК-1
22.	Транспортное обеспечение внешнеторговых операций	ОК-2, ПК-1
23.	Организация и управление доставкой товаров различными видами транспорта	ОК-2, ПК-1
24.	Методы государственного регулирования ВЭД в международной практике	ОК-2, ПК-1
25.	Механизм государственного регулирования ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
26.	Государственный заказ как инструмент обеспечения внешнеэкономических связей	ОК-2, ПК-1
27.	Нетарифные препятствия для экспорта и импорта в системе международной торговли	ОК-2, ПК-1
28.	Методы нетарифного ограничения ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
29.	Таможенные формальности как метод нетарифных ограничений в сфере ВЭД	ОК-2, ПК-1
30.	Таможенно-тарифное регулирование ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
31.	Система налогового регулирования ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
32.	Меры валютного регулирования и контроля в сфере ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
33.	Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов	ОК-2, ПК-1
34.	Система экспортного и импортного контроля в сфере ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
35.	Государственные органы в системе регулирования ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
36.	Особенности международного маркетинга	ОК-2, ПК-1
37.	Кредитование в составе ВЭД	ОК-2, ПК-1
38.	Использование ценных бумаг во ВЭД	ОК-2, ПК-1
39.	Организация и управление ВЭД предприятия	ОК-2, ПК-1
40.	Управление персоналом в международном бизнесе	ОК-2, ПК-1
41.	Маркетинговые исследования и анализ конъюнктуры внешних рынков	ОК-2, ПК-1

№ п/п	Тема (раздел) самостоятельной работы студента	Контролируемые компетенции
42.	Оценка конкурентоспособности экспортного продукта	ОК-2, ПК-1
43.	Логистика во внешнеэкономических операциях	ОК-2, ПК-1
44.	Учёт личностных характеристик и национальных особенностей деловых партнёров	ОК-2, ПК-1
45.	Внешнеэкономический договор купли-продажи товара и его основные условия	ОК-2, ПК-1
46.	Стратегия и тактика коммерческих переговоров во внешнеэкономической деятельности	ОК-2, ПК-1
47.	Внешнеэкономические расчёты в составе ВЭД	ОК-2, ПК-1
48.	Сфера деятельности коммерческих банков в международных расчётах	ОК-2, ПК-1
49.	Аккредитив в практике ВЭД в России	ОК-2, ПК-1
50.	Международная правовая основа ВЭД	ОК-2, ПК-1
51.	ГАТТ / ВТО в регулировании международной торговли	ОК-2, ПК-1
52.	Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс – 2010»	ОК-2, ПК-1

Оценочный лист (показатели) выполнения и защиты самостоятельной работы студента по осваиваемой дисциплине

Наименование показателя	Оценка
I. Качество выполнения самостоятельной работы студента	
1. Соответствие содержания работы заданию	
2. Грамотность изложения и качество оформления работы	
3. Самостоятельность выполнения работы, глубина проработки материала, использование рекомендованной и справочной литературы	
4. Обоснованность и доказательность выводов	
Общая оценка за выполнение	
II. Качество доклада	
1. Соответствие содержания доклада содержанию работы	
2. Выделение основной мысли работы	
3. Качество изложения материала	
Общая оценка за доклад	
III. Ответы на дополнительные вопросы	
Общая оценка за ответы на вопросы	
ИТОГОВАЯ ОЦЕНКА ЗА ЗАЩИТУ	
Общий комментарий	
Рекомендации	

Разработчик



подпись

Р.В. Скуба

инициалы, фамилия

зав. кафедрой ЭСУ, к.э.н.

должность, учёная степень