

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Заболотни Галина Ивановна

Должность: Директор филиала

Дата подписания: 09.11.2023 14:19:58

Уникальный программный ключ:

476db7d4accb36ef8130172be235477473d63457266ce26b7e9e401755b8b08

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

«Самарский государственный технический университет»

Филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения

высшего образования

«Самарский государственный технический университет» в г. Новокуйбышевске



УТВЕРЖДАЮ

Директор филиала

Г.И. Заболотни

2020 г.

м.п.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Внешнеэкономическая деятельность предприятия

(указывается наименование дисциплины по учебному плану)

Направление подготовки
(специальность)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки)

Квалификация (степень) выпускника

бакалавр

Профиль подготовки
(направленность)

Экономика промышленных предприятий

Форма обучения

Очная

(очная, очно-заочная, заочная)

2020

Год начала подготовки

Выпускающая кафедра

«Экономика и менеджмент»

Кафедра-разработчик рабочей программы

«Экономика и менеджмент»

(название)

Семестр	Трудоемкость, час./з.е.	Контактная работа			СРС, час.	Форма промежуточного контроля (зачет, экзамен, КР, КП)
		Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.		
7	144/4	16	16	-	112	Зачет
Итого	144/4	16	16	-	112	Зачет

Новокуйбышевск, 2020

Программа разработана в соответствии с требованиями Федерального закона от 27.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», с учетом требований ФГОС ВО 38.03.01 Экономика, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «12» ноября 2015г. № 1327, по направлению 38.03.01 Экономика профилю Экономика промышленных предприятий и учебного плана филиала «СамГТУ» в г. Новокуйбышевске.

Составитель рабочей программы кафедры *Экономики и менеджмента* (НФ-ЭиМ)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры НФ-ЭиМ
(наименование кафедры-разработчика)

« 15 » 05 2020 г. протокол № 10

Заведующий кафедрой
« 15 » 05 2020 г.


(подпись)

А.А. Малафеев
(Ф.И.О.)

Руководитель ОПОП
« 15 » 05 2020 г.


(подпись)

А.А. Малафеев
(Ф.И.О.)

Начальник УО
« 15 » 05 2020 г.


(подпись)

Н.А. Сухова
(Ф.И.О.)

СОДЕРЖАНИЕ

1. Планируемые результаты обучения
2. Место дисциплины в структуре ООП
3. Объем и содержание дисциплины
4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся
5. Основная и дополнительная учебная литература
6. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
7. Информационные технологии
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины
9. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Приложение 1. Аннотация рабочей программы

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Планируемые результаты освоения основной образовательной программы (ООП) – компетенции обучающихся определяются требованиями стандарта по направлению подготовки (специальности) и формируются в соответствии с матрицей компетенций ООП (Таблица 2)

Планируемые результаты обучения по дисциплине – знания, умения, навыки и (или) опыт деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы, формируются в соответствии с картами компетенций ООП.

Таблица 1

Планируемые результаты обучения по дисциплине

Шифр компетенции	Наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
Профессиональные компетенции		
Вид деятельности :расчетно-экономическая, аналитическая; научно-исследовательская		
ПК-3	Способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	<p>Знать: Состав элементов ВВП национальной и мировой экономики</p> <p>Уметь: Анализировать и интерпретировать показатели ВВП национальной и мировой экономики</p> <p>Владеть: Навыками представления аналитической информации по динамике ВВП в учебной ситуации в соответствии с условиями задачи</p>
ПК-6	Способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	<p>Знать: современные источники размещения статистической информации о субъектах экономической деятельности, о социально-экономических процессах и явлениях на национальном и международном уровнях 3 1(ПК-6)-I современные тенденции в развитии национальной экономики (в том числе рынка ценных бумаг, финансового рынка, малого бизнеса, демографической ситуации) и международных экономических отношений 3 2(ПК-6)-I</p> <p>Уметь: анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики, характеризующие развитие отдельных субъектов экономической деятельности, социально-экономических процессов и явлений на национальном и международном уровнях У1 (ПК-6)–I применять данные отечественной и зарубежной статистики</p>

Шифр компетенции	Наименование компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
		для определения тенденций изменения социально-экономических показателей У 2(ПК-6) –I Владеть: навыками расчета на основе статистических данных показателей развития социально-экономических процессов и явлений, деятельности субъектов российской и мировой экономик В 2 (ПК-6) –I
ПК-7	Способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	ЗНАТЬ: отечественные и зарубежные источники информации по вопросам развития мировой экономики (современное состояние и перспективы развития международных экономических отношений, механизмы и инструменты валютного регулирования, развитие международной финансовой системы) 33 (ПК-7)-I УМЕТЬ: использовать отечественные и зарубежные источники для сбора социально-экономической информации У1 (ПК-7) –I УМЕТЬ: систематизировать и анализировать информацию и составлять информационные обзоры или аналитические отчеты У2 (ПК-7) –I ВЛАДЕТЬ: методами сбора, обработки и анализа экономических данных В1 (ПК-7) –I ВЛАДЕТЬ: методикой подготовки информационных обзоров или аналитических отчетов В2 (ПК-7) –I

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина Внешнеэкономическая деятельность предприятия относится к дисциплинам по выбору *вариативной* части блока 1 учебного плана.

В таблице 2 приведены предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций дисциплины в соответствии с матрицей компетенций ОПОП.

Таблица 2

Предшествующие и последующие дисциплины, направленные на формирование компетенций

№ п/п	Шифр и наименование компетенции	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины (группы)
-------	---------------------------------	---------------------------	---------------------------------

			дисциплин)
Профессиональные компетенции			
1	1 ПК-3 способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	Теория бухгалтерского учета Организация производства на предприятии Бухгалтерская (финансовая) отчетность Планирование на предприятиях электроэнергетики Планирование на предприятиях нефтехимической отрасли Финансы предприятий Корпоративные финансы	Управленческий учет в организации Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)
2	2 ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Маркетинг Статистика Государственное регулирование экономики	Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) Преддипломная практика
3	1 ПК-7 способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	Логистика Экономика природопользования Экономика предприятия	Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) Преддипломная практика

3. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы, 144 академических часа.

Таблица 3

Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр				
		7				
Контактная работа (всего)	32	32				

<i>в том числе: лекции</i>	16	16				
<i>практические занятия(ПЗ)</i>	16	16				
<i>лабораторные работы (ЛР)</i>	-	-				
Самостоятельная работа (всего)	112	112				
Самостоятельное изучение литературы и подготовка к практическим занятиям	90	90				
Подготовка к тестированию	12	12				
Контроль						
ИТОГО:	час. з.е.	144 4	144/ 4			

3.2. Содержание дисциплины

Таблица 4

Лекции			
№ п/п	Номер раздела	Тема лекции	Трудоемкость, часов
1	1	Тема 1.1. Введение в курс ВЭД Цели и задачи дисциплины. Предмет исследования. Обзор литературы. Этапы развития и современные тенденции. Определение внешнеэкономической деятельности. Исторический контекст: основные этапы развития внешнеэкономической деятельности. Формы внешнеэкономического сотрудничества	2
2	1	Тема 1.2. Регулирование внешнеэкономической деятельности Органы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: основные функции. Методы государственного регулирования внешнеэкономического сотрудничества. Органы государственного управления. Правовые акты, устанавливающие нормы международного сотрудничества. Основные параметры контракта. Таможенное регулирование экспортно-импортных операций. Валютное регулирование как неотъемлемая часть государственной политики	2
3	2	Тема 2.1. Классификация контрактов Контракты на сырьевые и продовольственные товары. Контракты на машинно-техническую (научноёмкую) продукцию. Контракты на товары массового спроса. Преамбула контракта. Предмет контракта. Стоимость и условия платежа. Срок поставки. Упаковка. Маркировка. Страхование. Штрафные санкции. Единица измерения цены. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цен. Уровень цен: бонусные скидки, сезонные скидки, дилерские скидки и специальные скидки	2
4	3	Тема 3.1. Учет внешнеторговых сделок Цели и задачи организации учета. Объекты учета. Особенности учета. Аналитический учет в разрезе отдельных контрактов. Особенности налогообложения	1

5	1	3	Тема 3.2. Особенности бухгалтерского учета Объекты бухгалтерского учета: доходы, расходы, финансовые результаты, активы и обязательства, возникающие при осуществлении экспортно-импортных операций. Валюта платежа. Курс валют. Срок платежа. Уведомление о поставке товара. Способ платежа и форма расчетов. Оговорки валютного риска	1
6	1	3	Тема 3.3. Особенности налогового учета Отражение в налоговых декларациях налогооблагаемой базы для расчета налоговых платежей. Учет обязательств по расчетам с бюджетом и внебюджетными фондами	1
7	1	3	Тема 3.4. Особенности учета валютных операций Понятие резидента и нерезидента. Объекты учета. Реализация в учете соблюдения требований валютного законодательства.	1
8	1	4	Тема 3.5. Анализ внешнеэкономической деятельности Степень выполнения контрактных обязательств. Индекс физического объема. Индекс изменения цен. Анализ валового дохода. Анализ товарного ассортимента. Оценка экспортных операций: анализ скорости оборота оборотных средств. Оценка эффективности проведения импортных сделок: финансовые показатели	2
9		4	Тема 3.6. Аудит внешнеторговых операций Основные типы риска проведения внешнеторговых операций. Особенности аудита внешнеторговых операций. Общие подходы к проведению аудита	1
Итого				16

Таблица 5

Практические занятия

№ п/п	Номер раздела	Тема практического занятия	Трудоемкость, часов
1	1	Тема 1.1. Оценка международной среды Основные параметры внешнеэкономической среды. Оценка предпринимательских рисков	2
2		Тема 1.2. Нормативно-правовое регулирование ВЭД предприятия Валютное регулирование и валютный контроль. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Таможенное регулирование.	
3	2	Тема 2.1. Особенности внешнеторговых контрактов Содержание внешнеторгового контракта. Требования международного законодательства и законодательства РФ к внешнеторговым контрактам. Единица измерения цены. Базис цены. Валюта цены. Способ фиксации цены. Уровень цены: система скидок. Особенности исполнения контрактов. Базисные условия поставки.	4
4		Ответственность сторон. Финансовые санкции. Штраф. Пени. Предельный размер убытков. Типы контрактов. EXW. FCA. FAS. FOB. CFR. CIF. CPT. CIP. DAF. DES.	

		DEO, DDU, DDP.	
5	3	Тема 2.2. Учет операций экспорта Особенности организации учета экспортной продукции (товаров, работ, услуг). Объекты учета и налогообложения. Особенности отражения в учете расчетов с иностранным покупателем. Отражение в учете выручки. Учет валютных операций. Понятие курсовой разницы (учет и налогообложение).	2
6	3	Тема 2.3. Учет операций импорта Порядок отражения в бухгалтерском учете импортных операций. Объекты учета и налогообложения. Отражение в учете расчетов с иностранным контрагентом.	2
7	3	Тема 3.1. Налогообложение внешнеэкономических операций Расчет налоговой базы по налогу на прибыль. Определение расходов. Налогообложение добавленной стоимости. Банковский контроль.	2
8	4	Тема 3.2. Анализ операций экспорта и импорта Оценка эффективности внешнеторговой деятельности. Степень выполнения контрактных обязательств. Индекс физического объема. Индекс изменения цен. Оценка ликвидности (расчет коэффициентов ликвидности). Анализ ассортимента.	2
9	4	Тема 3.3. Аудит внешнеэкономической деятельности предприятия Определение риска проведения внешнеторговых операций. Особенности аудита внешнеторговых операций. Разработка программы аудита ВЭД предприятия.	2
Итого:			16

Таблица 6

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены

№ занятия	Номер раздела	Наименование лабораторной работы	Трудоемкость, час
1	-	-	-
2	-	-	-
...	-	-	-
N	-	-	-
Итого:			0

Таблица 7

Самостоятельная работа студента

Раздел дисциплины	Подраздел	Вид самостоятельной работы студента (СРС)	Трудоемкость, час
Раздел 1	1.1	Подготовка к практическим занятиям и самостоятельное изучение литературы Оценка современного состояния мировой экономики. Характеристика внешнеэкономической среды. Виды предпринимательских рисков. Законодательство РФ о валютном регулировании и валютном контроле. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности. Таможенный кодекс таможенного	24

Раздел дисциплины	Под-раздел	Вид самостоятельной работы студента (СРС)	Трудоемкость, час
		союза. Таможенно-тарифное регулирование. Нетарифное регулирование.	
Раздел 2	2 1	Подготовка к практическим занятиям и самостоятельное изучение литературы Виды внешнеторговых контрактов. Составление внешнеторгового контракта. Государственное регулирование и контроль внешнеторговых контрактов. Содержание и цена внешнеторговых контрактов. Способы фиксации цены. Существующая система скидок и надбавок к цене контракта. Ответственность сторон. Финансовые санкции. Типы контрактов. Свод правил – «Инкотермс». Виды, редакций.	26
Раздел 3	3 1	Подготовка к практическим занятиям и самостоятельное изучение литературы Этапы организации учета экспортной продукции (товаров, работ, услуг). Специфика объекта учета. Порядок признания в учете доходов, расходов, выручки. Особенности отражения в учете расчетов с иностранным покупателем. Положение по ведению бухгалтерского учета 3/2006. Учет валютных операций. Определение и отражение в учете курсовых разниц. Порядок отражения в бухгалтерском учете импортных операций. Отражение в учете расчетов с иностранным контрагентом. Налогообложение операций экспорта (расчет налога на прибыль с учетом курсовых разниц), определение налоговой базы по налогу на добавленную стоимость (документальное подтверждение). Банковский контроль (документальное оформление валютных операций).	26
Раздел 4	4.1	Подготовка к практическим занятиям и самостоятельное изучение литературы Оценка эффективности и расчет эффекта от осуществления внешнеторговой деятельности. Анализ ассортимента. Определение риска проведения внешнеторговых операций. Разработка программы аудита ВЭД предприятия, определение риска.	24
Раздел 1-4		Подготовка к тестированию	12
Итого:			112

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Студентам для самостоятельной подготовки к практическим занятиям рекомендовано использовать следующие учебно-методические пособия:

Шишков Е.М. Методические рекомендации для самостоятельной работы студентов.- Филиал ФГБОУ ВО «СамГТУ» в г. Новокуйбышевске, Новокуйбышевск, 2015.

5. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Учебно-методическое обеспечение

№ п/п	Учебник, учебное пособие (приводится библиографическое описание учебника, учебного пособия)		Кол-во экз.
Основная литература			
1	Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия (5-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Шаблова Е.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 503 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/52450		электронный ресурс
	Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Накарякова В.И.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2016.— 306 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/50623		электронный ресурс
Дополнительная литература			
1	Толмачёв А.С. Основы внешнеэкономической деятельности. Региональный аспект [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс/ Толмачёв А.С.— Электрон. текстовые данные.— Калининград: Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2012.— 205 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/23897		электронный ресурс
2	Акимова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: конспект лекций/ Акимова Е.М.— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013.— 82 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/20018 .		электронный ресурс
3	Липатов В.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Липатов В.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2011.— 232 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10641		электронный ресурс
4	Ионова А.Ф. Учет, налогообложение и анализ внешнеэкономической деятельности организации [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ионова А.Ф., Тарасова Н.А., Нодари Амаглобели— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 416 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru/10514		электронный ресурс

6. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

1. Электронно-библиотечная система «IPRbooks». – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/> – Загл. с экрана.
2. Научная электронная библиотека [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http:// www. elibrary.ru](http://www.elibrary.ru). - Загл. с экрана
3. Scopus - база данных рефератов и цитирования [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.scopus.com- Загл. с экрана
4. КонсультантПлюс (правовые документы) [Электронный ресурс]. Режим доступа:

- <http://www.consultant.ru>. - Загл. с экрана
5. Электронная библиотека по вопросам экономики, финансов, менеджмента и маркетинга [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aup.ru> -Загл. с экрана
 6. Химия и материаловедение, компьютерные науки, биологические науки, бизнес и экономика, экология, инженерия, гуманитарные и социологические науки, математика и статистика, медицина, физика и астрономия, архитектура и дизайн. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://link.springer.com> -Загл. с экрана
 7. Экономика. Социология. Менеджмент [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>-Загл. с экрана

7. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Реализация данной дисциплины предусматривает использование презентационной техники и программного обеспечения Microsoft Word, Microsoft Power Point.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Лекционные занятия:
аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук)
2. Практические занятия (семинарского типа):
аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук)

9. ОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

9.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Оценочные средства разработаны для оценки

Профессиональных компетенций

ПК-3, ПК-6, ПК-7.

Перечень компетенций и планируемые результаты обучения (дескрипторы): знания – З, умения – У, владения - В, характеризующие этапы формирования компетенций и обеспечивающие достижение планируемых результатов освоения образовательной программы (ООП), представлены в разделе 1 Рабочей программы дисциплины (Таблица 1) в соответствии с матрицей компетенций ООП (Приложения 1 к ООП).

Основными этапами формирования указанных компетенций в рамках дисциплины выступает последовательное изучение содержательно связанных между собой разделов (тем) учебных занятий.

Таблица 9

Паспорт фонда оценочных средств дисциплины

№ п/п	Код и наименование контролируемой компетенции	Этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
1	ПК-3 способность выполнять необходимые для составления экономических разделов	Тема 3.2. Особенности бухгалтерского учета Тема 3.3. Особенности налогового учета	Тест Практические задания

	планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.		
2	ПК-6 способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей	Тема 3.4. Особенности учета валютных операций Тема 3.5. Анализ внешнеэкономической деятельности	Тест Практические задания
3	ПК-7 способностью, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет	Тема 1.1. Введение в курс ВЭД Тема 1.2. Регулирование внешнеэкономической деятельности Тема 2.1. Классификация контрактов Тема 3.1. Учет внешнеторговых сделок Тема 3.4. Особенности учета валютных операций Тема 3.5. Анализ внешнеэкономической деятельности Тема 3.6. Аудит внешнеторговых операций	Тест Практические задания
4	Промежуточная аттестация	Компетенции, знания, умения, владения, установленные в качестве запланированных результатов обучения по дисциплине в разделе 1 Рабочей программы (таблица 1)	Зачет

9.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результаты обучения по дисциплине *Внеэкономическая деятельность предприятия направления подготовки 38.03.01 Экономика* профиль *Экономика промышленных предприятий* определяются показателями и критериями оценивания сформированности компетенций на этапах их формирования представлены в табл. 10.

Таблица 10

Матрица соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения

Компетенции	Оценочные средства					
	Текущий контроль				Промежуточный контроль (зачет)	
	Оценочное средство 1 (Тесты)	Оценочное средство 2 (практические задания)	Оценочное средство 3	Оценочное средство 4	Вопросы к зачету	
ПК-3	З 1 (ПК-3)-I У 1(ПК-3) –I	З 1(ПК-3)-I У1 (ПК-3)– I В 1 (ПК-3) –I			З 1(ПК-3)-I У1 (ПК-3)– I В 1 (ПК-3) –I	
ПК-6	З 1(ПК-6)-I З 2(ПК-6)-I У1 (ПК-6)– У 2(ПК-6) –I	З 1(ПК-6)-I З 2(ПК-6)-I У1 (ПК-6)– У 2(ПК-6) –I В 2 (ПК-6) –I			З 1(ПК-6)-I З 2(ПК-6)-I У1 (ПК-6)– У 2(ПК-6) –I В 2 (ПК-6) –I	
ПК-7	З 3 (ПК-7)-I У 1(ПК-7) –I У 2(ПК-7) –I	З3 (ПК-7)-I У1 (ПК-7) –I У2 (ПК-7) –I В1 (ПК-7) –I В2 (ПК-7) –I			З3 (ПК-7)-I У1 (ПК-7) –I У2 (ПК-7) –I В1 (ПК-7) –I В2 (ПК-7) –I	

Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций (промежуточного контроля)

На этапе промежуточной аттестации используется система оценки успеваемости обучающихся, которая позволяет преподавателю оценить уровень освоения материала обучающимися. Критерии оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) представлены в карте компетенции ООП.

Форма оценки знаний: оценка - 5 «отлично»; 4 «хорошо»; 3 «удовлетворительно»; 2 «неудовлетворительно». Лабораторные работы, практические занятия, практика оцениваются: «зачет», «незачет». Возможно использование балльно-рейтинговой оценки.

Шкала оценивания:

«Зачет» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций на 51% и более оценивается не ниже «удовлетворительно» при условии отсутствия критерия «неудовлетворительно». Выставляется, когда обучающийся показывает хорошие знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт.

«Отлично» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций 85% более (в соответствии с картами компетенций ООП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно»: студент показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов анализа конкретных ситуаций;

«Хорошо» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций на 61% и более (в соответствии с картами компетенций ООП) оценивается критериями «хорошо» и «отлично», при условии отсутствия оценки «неудовлетворительно», допускается оценка «удовлетворительно»: обучающийся показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты

анализа конкретных ситуаций;

«Удовлетворительно» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций 51 % и более (в соответствии с картами компетенций ООП) оценивается критериями «удовлетворительно», «хорошо» и «отлично»: обучающийся показал знание основных положений фактического материала, умение получить с помощью преподавателя правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой;

«Неудовлетворительно» «Незачет» – выставляется, если сформированность заявленных дескрипторов компетенций менее чем 51 % (в соответствии с картами компетенций ООП): при ответе обучающегося выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины.

Ответы и решения обучающихся оцениваются по следующим общим критериям: распознавание проблем; определение значимой информации; анализ проблем; аргументированность; использование стратегий; творческий подход; выводы; общая грамотность.

Соответствие критериев оценивания сформированности планируемых результатов обучения (дескрипторов) системам оценок представлено в табл.

Таблица 11

Интегральная оценка

Критерии	Традиционная оценка	Балльно-рейтинговая оценка
5	5	86 - 100
4	4	61-85
3	3	51-60
2 и 1	2, Незачет	0-50
5, 4, 3	Зачет	51-100

Обучающиеся обязаны сдавать все задания в сроки, установленные преподавателем. Оценка «Удовлетворительно» по дисциплине, может выставляться и при неполной сформированности компетенций в ходе освоения отдельной учебной дисциплины, если их формирование предполагается продолжить на более поздних этапах обучения, в ходе изучения других учебных дисциплин.

Показатели и критерии оценки достижений студентом запланированных результатов освоения дисциплины в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации

Оценка, уровень	Критерии
«отлично», повышенный уровень	Студент показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи повышенной сложности, свободно использовать справочную литературу, делать обоснованные выводы из результатов анализа конкретных ситуаций
«хорошо», пороговый уровень	Студент показал прочные знания основных положений фактического материала, умение самостоятельно решать конкретные практические задачи, предусмотренные рабочей программой, ориентироваться в рекомендованной справочной литературе, умеет правильно оценить полученные результаты анализа конкретных ситуаций
«удовлетворительно»,	Студент показал знание основных положений фактического материала, умение получить с помощью преподавателя правильное решение

пороговый уровень	конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой, знакомство с рекомендованной справочной литературой
«неудовлетворительно», уровень не сформирован	При ответе студента выявились существенные пробелы в знаниях основных положений фактического материала, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи из числа предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины

9.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

9.3.1 Перечень вопросов для промежуточной аттестации (зачет)

1. Содержание внешнеэкономической деятельности.
2. Основные виды и формы ВЭД.
3. Полномочия государственных органов по осуществлению контроля и регулирования в области ВЭД.
4. Общая характеристика участников ВЭД, непосредственно осуществляющих внешнеторговые операции.
5. Субъекты и объекты ВЭД.
6. Внешнеэкономический комплекс страны, его состав и отличия от других хозяйственных комплексов.
7. Содержание внешнеторговых операций.
8. Особенности внешнеторговых сделок, их классификация.
9. Таможенный союз (в 2016 г.)
10. Прямой и косвенный методы выхода экспортера на внешний рынок.
11. Экономические санкции и эмбарго (2014 -2015 гг).
12. Межстрановое взаимодействие. Международная экономика(2014 – 2015 г)
13. Правовые основы ВЭД.
14. Виды валютных операций и валютный контроль экспортно-импортных операций.
15. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности.
16. Выбор товара как объекта экспортной или импортной сделки.
17. Поиск и выбор иностранных торговых партнеров.
18. Валютный контроль в РФ. Особенности, нормативная и информационная база.
19. Способы заключения внешнеторговых сделок.
20. Особенности контрактов на сырьевые и продовольственные товары.
21. Содержание и форма внешнеторговых контрактов.
22. Определение предмета контракта и количества товара при заключении экспортных и импортных сделок.
23. Базисные условия поставки во внешнеторговых контрактах.
24. Особенности контрактов на машинно-техническую (научно-техническую) продукцию.
25. Особенности контрактов на товары массового спроса.
26. Срок поставки товара и дата поставки. Транспортные условия контракта.
27. Базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС).
28. Способы платежа и формы расчетов по экспортным и импортным контрактам.
29. Система экономических и административных методов регулирования экспорта.
30. Форс-мажор и прочие условия внешнеторговых контрактов.
31. Нормативно-правовое регулирование валютных операций.
32. Особенности государственного регулирования валютных операций.
33. Учет курсовых разниц при приобретении товаров (работ, услуг).
34. Учет курсовых разниц при реализации товаров (работ, услуг).

35. Учет курсовых разниц по вкладам в уставный капитал организации.
36. Учет курсовых разниц по кредитам и займам.
37. Особенности бухгалтерского учета курсовых разниц.
38. Декларация на товары. Содержание, основные разделы, правила и сроки заполнения (предоставления).
39. Таможенный кодекс Таможенного Союза (редакция 2015 г.)
40. Основные таможенные режимы (в соответствии с Тамож. кодексом ТС)
41. Налоговый кодекс РФ – как нормативно-правовая база ВЭД.
42. Реэкспорт и реимпорт. Понятие, особенности данных таможенных режимов, виды (прямой и косвенный).
43. Система экономических и административных методов регулирования импорта.
44. Понятие “курсовая разница”. ПБУ 3/06.
45. Бухгалтерский учет валютных операций.
46. Учет расчетов с продавцом-импортером.
47. Бухгалтерский учет приобретаемых по импорту основных средств.
48. Отражение в бухгалтерском учете информации о приобретаемых импортных материалах (товарах).
49. Элементы покупной стоимости импортного товара (ПБУ 5/01).
50. Организация бухгалтерского учета импортных операций.
51. Особенности и налогообложение импорта из стран Таможенного союза.
52. Особенности и налогообложение экспорта в страны Таможенного союза.
53. Особенности исчисления и уплаты Налога на добавленную стоимость импортерами.
54. Налогообложение организаций – импортеров.
55. Этапы учета операций импорта.
56. Расчет и уплата ввозной таможенной пошлины.
57. Декларирование товаров при таможенном режиме – импорт.
58. Виды таможенных платежей при импорте товара.
59. Учет импортных операций.
60. Особенности экспортных операций с участием посредника (учет и налогообложение).
61. Особенности исчисления акцизов организациями-экспортерами.
62. Особенности исчисления и уплаты Налога на добавленную стоимость при экспорте.
63. Особенности налогообложения организаций – экспортеров.
64. Порядок отражения в учете операций экспорта.
65. Учет выручки от продажи экспортируемой продукции (работ, услуг)
66. Учет расчетов с иностранными покупателями.
67. Учет накладных расходов по экспортным операциям.
68. Учет отгруженного на экспорт товара (продукции)
69. Учет товаров, предназначенных для отгрузки на экспорт.
70. Учет производства продукции, предназначенной для экспорта.
71. Учет экспортных операций.
72. Организация бухгалтерского учета операций ВЭД.
73. Нормативная база бухгалтерского учета ВЭД.
74. Особенности бухгалтерского учета ВЭД.
75. Экономическая эффективность импорта для собственного потребления или для реализации на внутреннем рынке.
76. Расчет эффекта и эффективности импортных операций.
77. Анализ эффективности операций импорта.
78. Основные этапы и задачи анализа импортных операций.
79. Информационная база анализа операций импорта.

- 80. Методика анализа импортных операций.
- 81. Понятие эффекта и эффективности операций экспорта. Методика расчета.
- 82. Анализ эффективности экспортных операций.
- 83. Анализ прибыли от продажи экспортируемой продукции.
- 84. Оценка и анализ уровня и качества выполнения обязательств по экспортным контрактам.
- 85. Анализ экспортных операций.
- 86. Информационная база анализа ВЭД.
- 87. Приемы и методы анализа ВЭД.
- 88. Виды экономических показателей (в рамках анализа ВЭД).
- 89. Виды анализа ВЭД.
- 90. Экономический анализ – как способ управления ВЭД.
- 91. Этапы анализа ВЭД.
- 92. Содержание и методы экономического анализа внешнеэкономической деятельности.
- 93. Нормативная база аудита внешнеторговых операций.
- 94. Основные этапы и программа аудита ВЭД организации.
- 95. Аудит валютных операций.
- 96. Аудит операций импорта.
- 97. Аудит экспортных операций.

9.3.2 Оценочное средство 1 (Тестовые задания)

Тест

1. По каким из нижеперечисленных оснований классифицируется совокупность участников внешнеэкономической деятельности?
 - а) виду деятельности;
 - б) профилю ВЭД;**
 - в) составу участников;
 - г) характеру совершаемых внешнеторговых операций;**
 - д) отрасли;
 - е) характеру собственности;
 - ж) организационно-правовым формам;
 - з) принадлежности капитала;
 - и) сфере деятельности.
2. Укажите критерии, на основе которых строится классификация участников внешнеэкономической деятельности по профилю деятельности:
 - а) обеспечение производства и поставок экспортной продукции на зарубежные рынки;**
 - б) обеспечение производства и поставок продукции на внутренний рынок;
 - в) осуществление прямых или косвенных внешнеторговых операций в рамках ВТД;
 - г) порядок распределения доходов;
 - д) порядок осуществления расчетов по внешнеторговым операциям;
 - е) предоставление посреднических услуг.
3. Укажите участников внешнеэкономической деятельности, относящихся к группе производителей-экспортеров без посредников:
 - а) ТПП;
 - б) Роспатент;
 - в) производственные кооперативы;
 - г) отраслевые внешнеэкономические объединения;
 - д) уполномоченные банки;
 - е) торговые дома;
 - ж) производственные объединения;**
 - з) совместные предприятия;**

и) ассоциации внешнеэкономического сотрудничества;

к) консорциумы;

л) холдинги.

4. Участники внешнеэкономической деятельности, обеспечивающие внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей относятся к:

а) содействующим организациям;

б) производителям-экспортерам;

в) организациям-посредникам.

5. Укажите участников внешнеэкономической деятельности, относящихся к группе коммерческих организаций:

а) общественные организации;

б) Союзы предпринимателей;

в) ЗАО;

г) потребительские кооперативы;

д) производственные кооперативы;

е) товарищество на вере;

ж) фонды.

6. В какую группу участников внешнеэкономической деятельности относятся союзы предпринимателей?

а) производители-экспортеры;

б) организации-посредники;

в) содействующие организации.

7. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработки в данной стране – это:

а) экспорт;

б) импорт;

в) реэкспорт;

г) реимпорт.

8. Укажите вспомогательные внешнеторговые операции:

а) страхование грузов;

б) арендные операции;

в) по международному туризму;

г) по международным перевозкам грузов;

д) по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления (аудиторские услуги);

е) транспортно-экспедиторские;

ж) по обмену кинофильмами и телепрограммами;

з) по хранению грузов при международной перевозке;

и) по международным расчетам.

9. Установите правильную последовательность – базисные условия поставки товаров от наиболее простых к сложным для продавца:

6DAF, 7DDU, 5CIF, 4CFR, 3FOB, 1EXW, 2FAS, 8DDP

10. Установите правильную последовательность – базисные условия поставки товаров от наиболее простых к сложным для покупателя:

2DDU, 1DDP, 10EXW, 9FCA, 6CIP, 7CPT, 4DES, 3DEQ, 8FOB, 5DAF

11. Отметить основные сведения, которые необходимо указать в преамбуле внешнеторгового контракта:

а) полное юридическое наименование сторон, заключающих договор;

б) какие из сторон являются продавцом и покупателем;

в) регистрационный номер контракта;

г) место и дата подписания контракта;

д) вид внешнеторговой сделки;

е) базисные условия поставок;

- ж) количество товара;
- з) цена и общая сумма контракта;
- и) способ фиксации цены;
- к) арбитраж.

12. Цена, зафиксированная при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится, – это:

- а) скользящая цена;
- б) цена с последующей фиксацией;
- в) нетвердая цена;
- г) цена фактической сделки;
- д) промежуточная цена;
- е) подвижная цена.**

13. Если контрактом предусмотрена немедленная поставка товара, это означает обязательство продавца поставить товар:

- а) как можно быстрее;
- б) по мере готовности;
- в) на следующий день после подписания контракта;
- г) в любой день в течение не более двух недель;**
- д) в течение трех дней с момента подписания контракта.

14. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:

- а) устно;
- б) письменно;
- в) как письменно, так и устно.**

15. Какие базисные условия поставки предусматривают оплату таможенных формальностей покупателем:

DAF, DDU, CIF, CFR, FOB, EXW, FAS, DDP.

16. Какие базисные условия поставки используются для морского транспорта:

DDU, CIF, DDP, EXW, FCA, CIP, CPT, DES, FAS, DEQ, CIF, FOB, DAF.

17. Какие базисные условия поставки используются для смешанных перевозок:

DDU, CIF, DDP, EXW, FCA, CIP, CPT, DES, FAS, DEQ, CIF, FOB, DAF.

18. При базисном условии CIF морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;**
- г) на риск и за счет покупателя.

19. При базисном условии FCA обязательства продавца считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней в порту погрузки;
- б) при пересечении грузом поручней в порту выгрузки;
- в) при передаче груза первому перевозчику в поименованном пункте;**
- г) после погрузки на транспортное средство в поименованном пункте.

20. При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется:

- а) на риск и за счет продавца;
- б) на риск продавца, но за счет покупателя;
- в) на риск покупателя, но за счет продавца;**
- г) на риск и за счет покупателя.

ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ

(для текущего контроля и контроля самостоятельной работы)

1. Режим морских перевозок, при которых известны периоды заходов судов в порты:

- 1. Трамповые.
- 2. Срочные.

3. Регулярные.

4. Чартерные.

5. Каботажные.

2. Режим морских перевозок, при которых стивидорные работы не входят во фрахтовую ставку:

1. Грамповые.

2. Срочные.

3. Регулярные.

4. Каботажные.

3. Группа базисных условий поставки товаров («ИНКОТЕРМС-90», «ИНКОТЕРМС-2000»), в которой предусмотрено, что все основные риски и расходы при транспортировке приходятся на покупателя:

1. А.

2. В.

3. С.

4. D.

5. E.

6. F.

4. Отсутствие в контракте условий поставки товаров по «ИНКОТЕРМС» свидетельствует о ...:

1. ... юридической несостоятельности контракта.

2. ... том, что сделка не является внешнеторговой.

3. ... том, что в контракт внесены другие условия поставки.

5. Термин «франко» в базисных условиях поставки означает, что...:

1. ...покупатель свободен от рисков и всех расходов по транспортировке товара до пункта обозначенного за термином «франко».

2. ...продавец свободен от рисков и всех расходов по транспортировке товара до пункта обозначенного за термином «франко».

3. ...груз уже прошел «таможенную очистку».

4. ...груз будет доставлен во французский порт.

5. ...груз будет доставлен на французском судне.

6. В базисных условиях поставки товаров предусматриваются:

1. Момент перехода рисков гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

2. Момент перехода права собственности.

3. Форма оплаты.

4. Валюта платежа.

7. Базисные условия поставки, при которых продавец отвечает за «импортную очистку»:

1. EXW.

2. FAS.

3. FOB.

4. CIF.

5. DDP.

8. Наиболее высокие темпы увеличения объемов торговли отмечаются в торговле...:

1. ...сырьем.

2. ...полуфабрикатами, деталями, узлами.

3. ... готовыми изделиями.

9. Встречными операциями не являются:

1. Сделки о разделе продукции.

2. Биржевые сделки.

3. Бартерные сделки.

4. Компенсационные сделки.

5. Сделки «развитие – импорт».

10. Страхование рисков комитента от убытков в связи с неплатежеспособностью импортера:

1. Опцион.
2. Фьючерс.

3. Делькредере.

4. Своп.
5. Спот.

11. Тарифная эскалация предусматривает:

1. Рост таможенных пошлин по мере увеличения объема поставок.

2. Изменение ставок пошлин в зависимости от степени обработки товара.

3. Зависимость применения ставок таможенных пошлин от страны происхождения товара.
4. Снижение тарифа для некоторых групп стран.
5. Увеличение тарифа для некоторых групп стран.

12. «Товары и услуги экспортера должны пользоваться на рынке импортера условиями во всех отношениях не худшими, чем товары и услуги любого другого государства»:

1. Национальный режим.
2. Преференциальный режим.
3. Импортзамещающий режим.

4. Режим наибольшего благоприятствования.

13. «Цена продавца» формируется при условиях:

1. «Спрос больше предложения».

2. «Предложение равно спросу».
3. «Предложение больше спроса».
4. «Предложение связанных кредитов покупателю».
5. «Необходимость кредитования внешней торговли».

14. Рост доходных условий торговли...:

1. ...увеличивает импортный потенциал.

2. ...уменьшает импортный потенциал.
3. ...не влияет на импортный потенциал.

15. Рост товарных (бартерных) условий торговли...

1. ...увеличивает импортный потенциал.

2. ...уменьшает импортный потенциал.

3. ...увеличивает импортный потенциал при условии, что объемы экспорта не сократились.
4. ...увеличивает импортный потенциал при условии, что объемы экспорта сократились.
5. ... в любом случае не влияет на импортный потенциал.

16. Эластичный импорт способствует...

1. ...сокращению экспорта.
2. ...увеличению экспорта.
3. ...не влияет на экспорт.

4. ...уменьшению импорта.

5. ...не влияет на импорт.

17. Тарифное квотирование предусматривает:

1. Рост таможенных пошлин по мере увеличения объема поставок.

2. Изменение ставок пошлин в зависимости от степени обработки товара.
3. Зависимость применения ставок таможенных пошлин от страны происхождения товара.
4. Снижение тарифа для некоторых групп стран.
5. Увеличение тарифа для некоторых групп стран.

18. Реальные биржевые сделки, предусматривающие отсрочку поставки и оплаты товаров:

1. Фьючерсные.

2. Спот.
3. Форвардные.
4. Арбитражные.

19. Повышение цен на реальный товар повлечет за собой...:

1. Выигрыш «медведей».
2. Выигрыш «быков».
3. Увеличение доходов продавцов хеджировавших сделки.
- 4. Сокращение доходов покупателей участвовавших в хеджировании будущих сделок.**
20. Биржевые операции, позволяющие владельцу сохраняя товар, получить на время денежные средства:
 1. Лендинг.
 2. Спекулятивные.
- 3. Хеджирование.**
4. Котирование.
5. Арбитражные.
21. Спекулятивные операции «в пространстве»:
 1. Лендинг.
 - 2. Спекулятивные.**
 3. Хеджирование.
 4. Котирование.
 5. Арбитражные.
22. Аукционные торги предусматривают:
 1. Постепенное снижение или повышение стартовой цены.
 - 2. Обязательное сохранение стартовой цены.**
 3. Обязательное объявление окончательной цены.
 4. Обязательное объявление покупателя.
23. Валютный демпинг...:
 - 1. ...стимулирует экспорт.**
 2. ...стимулирует импорт.
 3. ...не влияет на объемы торговли.
 4. ...повышает курс национальной валюты.
24. Снижение ставок ввозных таможенных пошлин...:
 - 1. ...уменьшит поток прямых инвестиций.**
 2. ...увеличит приток прямых инвестиций.
 3. ...стимулирует внутреннее производство.
 4. ...повысит цены на импортные товары.
25. Государственная политика защиты внутреннего рынка от иностранной конкуренции путем использования тарифных и нетарифных инструментов торговой политики:
 1. Свобода торговли.
 2. Лессэ-фэр.
 3. Либерализм.
 - 4. Протекционизм.**
 5. Фритрейдерство.
26. Вид посреднической операции, при которой посредник, не являясь владельцем товара, продает его за счет владельца, но от своего лица:
 1. Брокерская.
 2. Агентская.
 3. Перепродажа.
 - 4. Комиссионная.**
27. Таможенные пошлины начисляемые в % от таможенной стоимости товара:
 1. Специфические.
 - 2. Адвалорные.**
 3. Автономные.
 4. Смешанные.
 5. Антидемпинговые.
 6. Сезонные.

28. Форма регулирования внешней торговли, отрицательно сказывающаяся на экспортных поставках:

1. Государственное кредитование экспортеров.
2. Валютный демпинг.
3. Страхование коммерческих и политических рисков.

4. Введение экспортного тарифа.

5. Предоставление связанных кредитов зарубежным импортерам.

29. Опцион на покупку:

1. Продавец опциона обязан продать товар (контракт) на установленных условиях.

2. Покупатель опциона может продать товар (контракт) на установленных условиях.

3. Покупатель опциона обязан продать товар (контракт) на установленных условиях.

4. Продавец опциона может купить товар (контракт) на установленных условиях.

30. Самая высокая ставка сложного таможенного тарифа –

1. Генеральная.
2. Конвенционная.
3. Преференциальная.
4. Специфическая.

5. Адвалорная.

31. Субсидирования экспорта...:

1. ...уменьшает объемы экспорта.

2. ...увеличивает предложение на экспорт.

3. ...уменьшает предложение на экспорт.

32. Вывоз товаров из стран по более низким ценам, чем цены внутри страны или на мировом рынке, иногда даже ниже себестоимости, с целью вытеснения конкурентов и захвата внешних рынков сбыта:

1. Эмбарго.
- 2. Демпинг.**
3. Добровольные ограничения.
4. Квотирование.
5. Субсидирование.

33. Покупка векселей (или других требований) возникающих из товарных поставок, специальными кредитными институтами при предоставлении достаточного обеспечения:

1. Форфетирование.

2. Страхование экспортных кредитов.
3. Банковское кредитование.
4. Промышленный клиринг.

34. Практика передачи прав использования особых приемов и способов ведения бизнеса под предоставленным товарным знаком:

1. Факторинг.
2. Демпинг.
- 3. Франшиза.**
4. Роялти.
5. Клиринг.
6. Фьючерс.

35. Вид лицензии, при которой лицензиар сохраняет за собой все права подтвержденные патентом, в том числе и на передачу третьим лицам:

1. Возвратная.
- 2. Простая.**
3. Полная.
4. Исключительная.
5. Принудительная.

36. Долговая ценная бумага:

1. Простая акция.

2. Вексель.

3. Привилегированная акция.

4. Фьючерс.

5. Форвард.

37. Вид операции на бирже:

1. Лизинг.

2. Лендинг.

3. Инжиниринг.

4. Толлинг.

5. Рейнвойсинг.

6. Клиринг.

38. Коррекция суммы платежа пропорционально изменению курса валюты платежа к специально подобранному набору валют:

1. Мультивалютные оговорки.

2. Индексные оговорки.

3. Прямые оговорки.

4. Косвенные оговорки.

39. Линейный тариф...:

1. ...включает в себя погрузочно-разгрузочные работы.

2. ...не включает в себя погрузочно-разгрузочные работы.

3. ...индивидуален для каждого грузоотправителя.

4. ...определяется государственными органами управления.

40. Ценная бумага, удостоверяющая грузоотправителя о принятии груза к перевозке с обязательством выдачи груза в пункте назначения ее предъявителю:

1. Коносамент.

2. Индоссамент.

3. Комитент.

4. Консигнант.

41. Страхование при условиях поставки товаров: FAS, FOB, DES, DEQ:

1. Раздельное.

2. Сквозное.

3. Дополнительных рисков.

42. При страховании...:

1. ...бенефициаром всегда является владелец груза.

2. ...бенефициар всегда одно лицо.

3. ... бенефициаром всегда является получатель груза.

4. ... может быть несколько бенефициаров.

43. В процентах от объявленной страховой суммы обычные ставки страховых премий при транспортном страховании:

1. 5 – 10

2. 1 – 3

3. 0,2 -0,8

4. 0,1 – 0,2

44. Свободная оферта...:

1. ...адресована конкретному партнеру.

2. ...адресована неопределенному кругу лиц.

3. ...подразумевает свободу оферента от ответственности за содержание оферты.

4. ...не должна подтверждаться акцептом контрагента.

45. Документ, удостоверяющий фактическую поставку товара и его стоимость:

1. Счет-проформа.

2. **Счет-фактура.**

3. **Счет-спецификация.**

4. **Консульский счет.**

46. **Признак, НЕ являющийся характерным для международного кредита:**

1. **Доступность.**

2. **Возвратность.**

3. **Срочность.**

4. **Платность.**

47. **«Грант-элемент» должен составлять не менее...:**

1. **10%**

2. 15%

3. 35%

4. 5%.

5. 20%

6. 25%

48. **К методам по стимулированию экспортного производства не относится:**

1. **Введение экспортных пошлин.**

2. **Введение импортных пошлин.**

3. **Косвенное финансирование экспорта.**

4. **Прямое финансирование экспорта.**

5. **Связанные кредиты импортерам.**

6. **Кредитование производства.**

7. **Страхование экспортера.**

49. **Лимит финансового кредита для экспортеров в процентах от стоимости сделки:**

1. 50.

2. 75.

3. **85.**

4. 90.

5. 95.

50. **Ставка ЛИБОР является...:**

1. **...плавающей.**

2. **...фиксированной.**

3. **...соответствующей национальной учетной ставке.**

4. **...соответствующей рекомендациям МВФ.**

51. **Форфейтинг:**

1. **Дешевая форма кредитования.**

2. **Сложная процедура оформления.**

3. **Однократная операция.**

4. **Обслуживает краткосрочные операции.**

52. **Трансфертные цены в мировой торговле...:**

1. **...всегда ниже мировых.**

2. **...всегда выше мировых.**

3. **...это цены замкнутых рынков.**

4. **... это цены регулируемых рынков.**

5. **...это цены «рынка продавца».**

53. **Формирование консорциумов наиболее характерно для целей связанных с производством...:**

1. **...единичных товаров.**

2. **...товаров-групп.**

3. **...товаров-программ.**

4. **...товаров-объектов.**

54. **Предложение больше спроса на...:**

1. ...рынке продавца.
 - 2. ...рынке покупателя.**
 3. ...регулируемом рынке.
 4. ...замкнутом рынке.
55. Следствием «голландской болезни» является...:
1. ...рост диверсификации товарной структуры экспорта.
 - 2. ...возможный рост курса национальной валюты.**
 3. ...возможное снижение курса национальной валюты.
 4. ...появление новых отраслей экономики.
56. В какой ситуации улучшение бартерных условий торговли влечет за собой ухудшение доходных условий торговли:
1. Если импорт эластичен.
 2. Если импорт не эластичен.
 3. Если цены на импортные товары росли быстрее экспортных.
 - 4. Если цены на импортные товары росли медленнее экспортных.**
57. Лидер среди видов транспорта по частоте отправок (по графику в сутки):
1. Железнодорожный.
 2. Речной.
 3. Морской.
 4. Воздушный.
 5. Трубопроводный.
- 6. Автомобильный.**
58. Занижение таможенной стоимости ввозимого товара снижает уровень таможенных пошлин при применении ставок...:
- 1. ...адвалорных.**
 2. ...специфических.
 3. ...комбинированных.
 4. ...экспортных.
59. Компания в составе ТНК которая не является юридическим лицом и на 100% принадлежит родительской фирме:
1. Ассоциированная компания.
 - 2. Филиал.**
 3. Дочерняя компания.
 4. Холдинг.
60. Обязательство банка по поручению покупателя оплатить продавцу конкретную сумму против представления комплекта документов, подтверждающих поставку по контракту:
- 1. Аккредитив.**
 2. Инкассо.
 3. Платеж по открытому счету.
 4. Чек.
61. Базисные условия поставки, при которых покупатель отвечает за «экспортную очистку»:
- 1. EXW.**
 2. FAS.
 3. FOB.
 4. CIF.
 5. DDP.
62. К формам кредитования относятся:
1. Факторинг.
 2. Лизинг.
 3. Форфейтинг.
 4. Эмиссия ценных бумаг.
 - 5. Все перечисленные формы.**

63. Цены, используемые при обмене товарами в рамках международных и транснациональных корпораций и предприятий, в том числе между их подразделениями, расположенными в разных странах:

1. Трансфертные.

2. Оптовые.
3. Биржевые.
4. Конвенционные.
5. Регулируемые.

64. Банк, выступающий в роли гаранта платежа по аккредитиву при наличии рисков:

1. Авизирующий.
2. Исполняющий.

3. Подтверждающий.

4. Корреспондент.

65. Валютный риск, возникающий при формировании консолидированного баланса материнской и дочерних компаний в рамках ТНК:

1. Трансляционный.

2. Операционный.
3. Экономический.

66. Качество товара определяется по его «предварительному осмотру» импортером при продаже ...:

1. ...на бирже.
- 2. ...на аукционе.**
3. ...на условиях «тель-кель».
4. ...машин и оборудования.

67. Место проведения арбитражного рассмотрения дел по международным торговым сделкам:

1. Страна экспортера.
2. Страна импортера.
3. Третья страна.
4. Страна истца.
5. Страна ответчика.

6. Возможны все варианты.

68. Продавец обязан осуществить таможенную очистку импорта при условиях:

1. EXW.
2. DDU.
3. FAS.
- 4. DDP.**
5. CPT.
6. CFR.

69. Продавец оплачивает основную транспортировку, но на этом этапе не несет рисков случайной гибели или повреждения товара при условиях:

1. EXW.
2. DDU.
3. FAS.
4. DDP.
- 5. CFR.**

70. Детализация содержания контракта зависит от...:

1. ... предмета сделки.
2. ...текущего состояния данного товарного рынка.
3. ...особенностей стран – контрагентов.
4. ...характера отношений между торговыми партнерами.
- 5. ...всех перечисленных факторов.**

71. В качестве места подписания в контракте указывается:

1. Реальное место заключения сделки.

2. Любой населенный пункт.
3. Населенный пункт в стране экспортера.
4. Населенный пункт в стране импортера.
5. Населенный пункт в третьей стране.

72. Оферта, связывающая предлагающую сторону определенными обязательствами без права отзыва оферты или изменения ее условий:

1. Твердая.

2. Свободная.
3. Пассивная.
4. Контроферта.

73. Применение в контрактах базисных условий поставки товара по «ИНКОТЕРМС-2000» носит характер...:

1. Обязательный.

2. Факультативный.
3. Обязательный или факультативный в зависимости от вида товара.
4. Обязательный или факультативный в зависимости от формы оплаты.

74. В Российской Федерации приоритетное положение при заключении и исполнении внешнеторговых сделок имеют ...:

1. ...международные договоры в сфере внешней торговли.

2. ...национальные законодательные нормы.
3. ...воля договаривающихся сторон.

75. Цена сделки на условиях FOB в сравнении с ценой сделки на условиях CIF...:

1. ...выше на величину расходов по таможенной очистке.
- 2. ...ниже на величину расходов по основной транспортировке и страхованию.**
3. ...ниже на величину расходов по страхованию.
4. ...выше на величину расходов по стивидорным работам.
5. ...не изменяется.

76. Собственником товара при комиссионной торговле является:

1. Комитент.

2. Комиссионер.
3. Консигнатор.
4. Агент.
5. Брокер.
6. Возможны различные варианты в зависимости от условий соглашения.

77. Предметом торговли на товарно-сырьевой бирже является:

1. Сырье.

2. Машины и оборудование.
3. Вексель.
4. Коносамент.
5. Типовой контракт.
6. Акция.

78. Расчет цен по удельной стоимости применяется в торговле:

1. Машинами и оборудованием.

2. Энергетическим сырьем.
3. Сельскохозяйственным сырьем и продовольствием.
4. Черными и цветными металлами.

79. Заявление или иное поведение адресата, выражающее согласие с офертой – :

1. Авизо.
2. Аваль.
- 3. Акцепт.**

4. Аванс.
5. Аккредитив.
6. Акциз.
7. Аудит.

Количество верных ответов:

86 – 100% - оценка «отлично» (глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, усвоивший взаимосвязь основных понятий дисциплины; способный самостоятельно приобретать новые знания и умения; способный самостоятельно использовать углубленные знания);

71 – 85% ответов – оценка «хорошо» (полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные программой задания, показывающий систематический характер знаний по дисциплине и способный к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшего обучения в вузе и в будущей профессиональной деятельности);

50 - 70% ответов – оценка «удовлетворительно» (обнаруживший знание основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшего обучения, выполняющего задания, предусмотренные программой, допустившим неточности в ответе, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения);

менее 50% ответов – оценка «неудовлетворительно» (имеющему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий)

9.3.3 Оценочное средство 2 (практические задания)

Задание 1. Составление внешнеторгового контракта

Импортер и экспортер заключают внешнеторговый контракт на поставку машин марки «Nppn». Разработать и представить контракт, соответствующий требованиям международного законодательства и требованиям гражданского законодательства РФ. Разработать приложение к данному контракту. Какие документы необходимо приложить к данному внешнеторговому контракту?

Задание 2. Разработка системы учета внешнеторговых операций на предприятии

Разработать систему учета для предприятия «АБС» (экспортера или импортера). С учетом требований законодательства РФ и с учетом специфики предприятия (задание реализуется на примере предприятия Самарской области).

Курсовые разницы при реализации товара

Задача 1. В договорах купли продажи ООО «Иван да Марья» указывает цены в долларах США. В феврале 2010 года ООО «Иван да Марья» отгрузило товар на сумму 590 долларов США (в том числе НДС 90 долларов США). Товар был оплачен в марте 2010 года.

Чтобы упростить пример, здесь и далее по умолчанию будем использовать условные курсы иностранных валют, установленные Цен тральным банком РФ:

1. - 26 руб/USD - на дату отгрузки;
2. - 25,8 руб/USD - на 28 февраля 2010 года;
3. - 26,2 руб/USD - на дату оплаты.

Задача 2. Используем условия предыдущего примера. Но на дату оплаты курс доллара США составил не 26,2 руб/USD, а 25,7 руб/USD.

Курсовые разницы при покупке товаров (работ, услуг)

Задача 1. В феврале 2010 года ООО «Ландыш» приобрело партию товара, стоимость которой выражена в евро. Цена партии - 1062 евро (в том числе НДС -162 EUR). Товары были оплачены в марте 2010 года.

Условный курс евро составил:

- - 44 руб/EUR - на дату оприходования товаров;
- - 44,5 руб/EUR - на 28 февраля 2010 года;
- - 44,4 руб/EUR - на дату оплаты.

Курсовые разницы при покупке основных средств

Задача 1. В феврале ООО «Петуния» приобрело основное средство стоимостью 1770 долларов США (в том числе НДС - 270 USD). Основное средство было оплачено в рублях в марте, а введено в эксплуатацию и включено в состав основных средств в апреле.

Условный курс доллара США составил:

1. - на момент оприходования основного средства - 26 руб/USD;
2. - на 28 февраля - 26,3 руб/USD;
3. - на момент оплаты - 26,5 руб/USD.

Все операции произведены в 2010 году.

Курсовые разницы по кредитам и займам

Задача 1. ООО «Инига» 15 января 2010 года получило в банке кредит в сумме 300 000 евро под И процентов годовых сроком на 2 месяца. Проценты по кредиту начисляются и погашаются в последний рабочий день каждого месяца, а также в момент погашения кредита - 14 марта 2010 года. Изменение процентной ставки договором не предусмотрено.

Ставка рефинансирования Центрального банка РФ на момент выдачи кредита составляла 9 процентов.

Условный курс евро составил:

- 15 января 2010 года - 44 руб/EUR;
- 31 января 2010 года - 44,2 руб/EUR;
- 28 февраля 2010 года - 44,1 руб/EUR;
- 14 марта 2010 года - 44,3 руб/EUR.

Отчетные периоды по налогу на прибыль у ООО «Ашхабад» -1 квартал, полугодие, 9 месяцев.

Расчеты производятся в иностранной валюте

Курсовые разницы при реализации товаров

Задача 1. ЗАО «Рессо» в феврале 2010 года реализовало иностранному контрагенту партию своей продукции за 250 000 евро. Себестоимость продукции - 4 000 000 руб. ЗАО «Рессо» была уплачена таможенная пошлина - 16 250 евро и таможенные сборы - 20 000 руб. ЗАО «Рессо» получило выручку от иностранного покупателя в марте 2010 года.

Условные курсы евро составили:

- 1) - на дату реализации и уплаты таможенной пошлины - 45 руб/EUR

- 2) - на 28 февраля 2010 года - 44,8 руб/EUR;
- 3) - на дату зачисления валюты на счет в банке - 44,5 руб/EUR;
- 4) - на 31 марта 2010 года - 44,6 руб/EUR.

Курсовые разницы при покупке товаров, работ, услуг

Задача 1. ООО «Роза» поручило ООО «Гвоздика», выступая в качестве комиссионера, приобрести партию товаров за рубежом. ООО «Гвоздика», исполняя поручение комитента, заключило с иностранной компанией контракт на сумму 700 000 долларов США. Комиссионное вознаграждение в сумме 7000 долларов США (в том числе НДС) - было удержано из валютных средств, перечисленных комитентом на счет комиссионера - 707 000 долларов США (70 000 + 7000).

В примере не будет рассматриваться уплата ввозных пошлин, сборов, а также НДС. Условные курсы доллара США, установленные Центральным банком РФ, составили на:

- дату получения комиссионером иностранной валюты от комитента - 27 руб/USD
- дату перечисления иностранной валюты продавцу - 26,9 руб/USD;
- дату поступления товаров в распоряжение комитента - 26,8 руб/USD;
- дату утверждения комитентом отчета комиссионера - 26,5 руб/USD.

Задача 2. Условия предыдущего примера. ООО «Гвоздика» удержало свое вознаграждение только после того, как комитент утвердил отчет.

Задача 3. ООО «Авто Плюс» поручило ООО «Варяг» купить партию товаров у иностранной компании, выступая в роли комиссионера. Выполняя поручение комитента, ООО «Варяг» заключило контракт с иностранным продавцом на 100 000 долларов США. Комиссионное вознаграждение составило 1180 долларов США (в том числе НДС - 180 USD).

В примере не будет рассматриваться уплата ввозных пошлин, сборов, а также НДС.

Условные курсы доллара США, установленные Центральным банком РФ, составили на:

- 1) - дату получения комитентом товаров от иностранного продавца - 27 руб/USD;
- 2) - дату утверждения отчета комиссионера - 26,9 руб/USD;
- 3) - дату поступления валютных средств от комитента - 26,8 руб/USD;
1. - дату перечисления валютных средств иностранному продавцу - 26,5 руб/USD.

Задача 4. Условия предыдущего примера. ООО «Варяг», будучи комиссионером, купило для ООО «Авто Плюс» партию товаров у иностранной компании за 100 000 долларов США. Комиссионное вознаграждение составило 1180 долларов США (в том числе НДС - 180 USD).

Условные курсы доллара США, установленные Центральным банком РФ, составили на:

- дату получения комитентом товаров от иностранного продавца - 27 руб/USD;
- дату утверждения отчета комиссионера - 26,9 руб/USD;
- дату поступления валютных средств от комитента - 26,8 руб/USD;
- дату перечисления валютных средств иностранному продавцу - 26,5 руб/USD.

Курсовые разницы при покупке основных средств

Задача 1. ООО «Астекс» купило у иностранного поставщика основное средство за 10 000 евро. В процессе монтажа основного средства, выполненного собственными силами ООО «Астекс», было истрачено 100 000 руб. Основное средство оплатили после его ввода в эксплуатацию.

Условный курс евро составил на:

- 1 - дату получения основного средства - 44 руб/EUR;
- 2 - дату его оплаты- 43,8 руб/EUR.

В задаче не будет рассматриваться уплата ввозных пошлин, сборов, а также НДС.

Курсовые разницы по вкладам в уставный капитал

Задача 1. Одним из учредителей ООО «Мегамол» является иностранная компания. Ее вклад в уставный капитал ООО «Мегамол» составляет 10 000 евро. ООО «Мегамол» зарегистрировано в феврале 2010 года. Иностранный учредитель полностью оплатил свой вклад в марте 2010 года.

Условный курс евро составил на:

- - дату государственной регистрации ООО «Мегамол» - 44 руб/EUR;
- - 28 февраля 2010 года - 44,2 руб/EUR;
- - дату оплаты уставного капитала иностранным учредителем - 44,3 руб/EUR.

Задача 2. Одним из акционеров ОАО «Пилот» является иностранная организация. Стоимость принадлежащих ей акций ОАО «Пилот» составляет 50 000 долларов США. ОАО «Пилот» зарегистрировано в феврале 2010 года. Иностранный учредитель полностью оплатил свои акции в марте 2010 года.

Условный курс доллара США составил на:

- 1 - дату государственной регистрации ОАО «Пилот» - 26,5 руб/USD;
- 2 - 28 февраля 2010 года - 26,3 руб/USD;
- 3 - дату оплаты уставного капитала иностранным учредителем - 26 руб/USD.

Учет операций импорта

Задача 1. Организация оптовой торговли приобрела по импортному контракту товар стоимостью 20000 евро, в отношении которого установлена ввозная таможенная пошлина в размере 10% от таможенной стоимости (которая равна его контрактной стоимости). Право собственности на товар переходит к организации в момент принятия таможенным органом декларации на товары (ДТ). Курс евро, установленный ЦБ РФ, составляет на дату принятия ДТ и уплаты таможенных платежей — 40,1 руб./евро, на дату перечисления оплаты поставщику — 40,3 руб./евро.

Задание: определить сумму таможенных платежей, отразить информацию на счетах бухгалтерского учета.

Задача 2. 4 октября 2015 г. оплачен аванс продавцу товаров в сумме 10000 евро, курс ЦБ РФ на эту дату (40,2 руб /евро). Сумма оплаты составляет 402000 руб. (10000 евро x 40,2 руб./евро)

Товар стоимостью 25000 евро был получен (произошел переход права собственности на него) 15 октября 2010 г при курсе 41 руб/евро

Полная стоимость товара (без учета таможенных платежей) составила 1 017 000 руб. ((10000 евро x 40,2 руб/евро) + ((25000 евро - 10000 евро) x 41 руб/евро.), то есть в части его стоимости, оплаченной авансом по курсу на дату такого аванса, а в остальной части — по курсу на дату перехода права собственности на него.

22 октября 2010 г., когда курс составлял 42 руб./евро, продавцу переведена окончательная оплата за товар в размере 15000 евро., что привело к возникновению отрицательной курсовой разницы в размере 15000 руб (15000 евро x (42 руб/евро — 41 руб/евро)).

Задание: отразить информацию на счетах бухгалтерского учета.

Экспорт товаров

Задача 1. Контрактная стоимость товара равна 10000 евро. Получена 100%-ая предоплата в октябре 2010 г. Товар реализован в ноябре 2010 г. Фактическая себестоимость

реализованного товара равна 300000 руб.; НДС, уплаченный при его приобретении и не принятый к вычету до момента реализации, составляет 60000 руб. Курс евро, установленный ЦБ РФ, составляет (условно): на дату получения предоплаты — 42,00 руб./евро, на дату реализации — 43,00 руб./евро. Подтверждающие экспорт документы собраны и представлены в налоговый орган в январе 2011 г.

Задание: отразить информацию на счетах бухгалтерского учета.

Задание 3. Оптимизация налогообложения внешнеторговых операций

Разработать систему налогообложения для предприятия «АБС» (экспортера или импортера). С учетом требований законодательства РФ и с учетом специфики предприятия (задание реализуется на примере предприятия Самарской области).

Задание 4. Проведение аналитических процедур и разработка системы аудита внешнеторговой деятельности

Разработать систему аудита для предприятия «АБС» (экспортера или импортера). С учетом требований законодательства РФ и с учетом специфики предприятия (задание реализуется на примере предприятия Самарской области).

Критерии оценки

Критерии оценки	Оценка
Вопрос изложен полностью, логичен, приведены примеры	Оценка «отлично»
Вопрос изложен преимущественно полностью, есть небольшие нарушения логики изложения, приведенные примеры преимущественно относятся к излагаемому вопросу.	Оценка «хорошо»
Вопрос изложен не полностью, есть нарушения логики изложения, приведенные примеры частично относятся к излагаемому вопросу.	Оценка «удовлетворительно»
Ни один из критериев оценки не соблюден	Оценка «неудовлетворительно»

9.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценивание знаний, умений, навыков и опыта деятельности проводятся на основе сведений, приводимых в матрице соответствия оценочных средств запланированным результатам обучения.

Цель текущего контроля успеваемости по учебным дисциплинам в семестре – проверка приобретаемых обучающимися знаний, умений, навыков в контексте формирования установленных образовательной программой компетенций в течение семестра. Текущий контроль осуществляется через систему оценки преподавателем всех видов работ обучающихся, предусмотренных рабочей программой дисциплины и учебным планом.

Промежуточная аттестация обучающихся предусматривает оценивание результатов освоения дисциплины посредством испытания в форме экзамена (зачета). Промежуточная аттестация проводится в конце изучения дисциплины.

Разработанный фонд оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации используется для осуществления контрольно-измерительных мероприятий и выработки обоснованных управляющих и корректирующих действий в процессе приобретения обучающимися необходимых знаний, умений и навыков, формирования соответствующих компетенций в результате освоения дисциплины.

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Основными видами работы студентов являются лекции, практические (семинарские) занятия, подготовка и защита курсовых работ, выполнение лабораторных работ и самостоятельная работа (при наличии соответствующих видов работы в учебном плане).

10.1 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины для подготовки к лекционным занятиям

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные для понимания темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на семинарское занятие и указания на самостоятельную работу.

В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой - в ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования учебной программы. Подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления. Продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной жизнью. Своевременное и качественное выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Студент может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы при написании курсовых и дипломных работ.

10.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины для подготовки к практическим (семинарским) занятиям

Практические занятия позволяют развивать у студентов творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления. Начиная подготовку к семинарскому занятию, необходимо, прежде всего, обратить внимание на страницы в конспекте лекций, разделы учебников и учебных пособий, которые способствуют общему представлению о месте и значении темы в изучаемом курсе. Затем следует поработать с дополнительной литературой, сделать записи по рекомендованным источникам. Подготовка к семинарскому занятию

включает 2 этапа: 1й – организационный; 2й - закрепление и углубление теоретических знаний. На первом этапе студент планирует свою самостоятельную работу, которая включает: - уяснение задания на самостоятельную работу; - подбор рекомендованной литературы; - составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе. Второй этап включает непосредственную подготовку студента к занятию. Начинать надо с изучения рекомендованной литературы. Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь. При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения. В начале занятия студенты под руководством преподавателя более глубоко осмысливают теоретические положения по теме занятия, раскрывают и объясняют основные положения публичного выступления. В процессе творческого обсуждения и дискуссии вырабатываются умения и навыки использовать приобретенные знания для различного рода ораторской деятельности. Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора. Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний. Особенно важны и полезны записи тогда, когда в них находят отражение мысли, возникшие при самостоятельной работе. Важно развивать умение сопоставлять источники, продумывать изучаемый материал. Большое значение имеет совершенствование навыков конспектирования. Преподаватель может рекомендовать студентам следующие основные формы записи: план (простой и развернутый), выписки, тезисы. Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах. План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект. Конспект – это систематизированное, логичное изложение материала источника. Различаются четыре типа конспектов:

План-конспект – это развернутый детализированный план, в котором достаточно подробные записи приводятся по тем пунктам плана, которые нуждаются в пояснении.

Текстуальный конспект – это воспроизведение наиболее важных положений и фактов источника.

Свободный конспект – это четко и кратко сформулированные (изложенные) основные положения в результате глубокого осмысливания материала. В нем могут присутствовать выписки, цитаты, тезисы; часть материала может быть представлена планом.

Тематический конспект – составляется на основе изучения ряда источников и дает более или менее исчерпывающий ответ по какой-то схеме (вопросу).

Ввиду трудоемкости подготовки к семинару следует продумать алгоритм действий, еще раз внимательно прочитать записи лекций и уже готовый конспект по теме семинара,

тщательно продумать свое устное выступление.

На семинаре каждый его участник должен быть готовым к выступлению по всем поставленным в плане вопросам, проявлять максимальную активность при их рассмотрении. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументировано. Необходимо следить, чтобы выступление не сводилось к репродуктивному уровню (простому воспроизведению текста), не допускать и простое чтение конспекта. Необходимо, чтобы выступающий проявлял собственное отношение к тому, о чем он говорит, высказывал свое личное мнение, понимание, обосновывал его и мог сделать правильные выводы из сказанного. При этом возможно обращаться к записям конспекта и лекций, непосредственно к первоисточникам, использовать знание художественной литературы и искусства, факты и наблюдения современной жизни и т. д. Вокруг такого выступления могут разгореться споры, дискуссии, к участию в которых должен стремиться каждый. Выступления других студентов необходимо внимательно и критически слушать, подмечать особенное в суждениях студентов, улавливать недостатки и ошибки. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить интересную мысль, высказанную выступающим студентом. Изучение студентами фактического материала по теме практического занятия должно осуществляться заблаговременно. Под фактическим материалом следует понимать специальную литературу по теме занятия, систему нормативных правовых актов, а также судебную практику по рассматриваемым проблемам. Особое внимание следует обратить на дискуссионные теоретические вопросы в системе земельного права: изучить различные точки зрения ведущих ученых, обозначить противоречия современного земельного законодательства. Для систематизации основных положений по теме занятия рекомендуется составление конспектов. Обратить внимание на:

- составление списка нормативных правовых актов и учебной и научной литературы по изучаемой теме.

- Изучение и анализ выбранных источников.

- Изучение и анализ судебной практики по данной теме, представленной в информационно-справочных правовых электронных системах «КонсультантПлюс» или других.

- Выполнение предусмотренных программой заданий в соответствии с тематическим планом.

- Выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях.

- Проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов, написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.

Семинарские занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Семинар предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Он начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе семинарских занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых

заданий.

При подготовке к семинару студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце семинара, выставляя в рабочий журнал текущие оценки. Студент имеет право ознакомиться с ними.

10.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины для самостоятельной работы

Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Учебный материал учебной дисциплины, предусмотренный рабочим учебным планом для усвоения студентом в процессе самостоятельной работы, выносится на итоговый контроль наряду с учебным материалом, который разрабатывался при проведении учебных занятий. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя. Самостоятельная работа студентов осуществляется в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа студентов в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в беседах, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа студентов во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки к семинарам устных докладов (сообщений); – подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;
- выполнения выпускных квалификационных работ и др.

- выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях.

- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов, написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.

10.4 Методические указания для обучающихся по выполнению курсовой работы

Теоретическая часть курсовой работы выполняется по установленным темам с использованием практических материалов. К каждой теме курсовой работы рекомендуется примерный перечень вопросов, список необходимой литературы. Излагая вопросы темы,

следует строго придерживаться плана. Работа не должна представлять пересказ отдельных глав учебника или учебного пособия. Необходимо изложить собственные соображения по существу излагаемых вопросов, внести свои предложения. Общие положения должны быть подкреплены и пояснены конкретными примерами. Излагаемый материал при необходимости следует проиллюстрировать таблицами, схемами, диаграммами и т.д. Необходимо изучить литературу, рекомендуемую для выполнения курсовой работы. Чтобы полнее раскрыть тему, студенту следует выявить дополнительные источники и материалы. При написании курсовой работы необходимо ознакомиться с публикациями по теме, опубликованными в журналах. Курсовая работа выполняется и оформляется в соответствии с "Методическими рекомендациями по выполнению и защите курсовых работ". Выполненная курсовая работа представляется на рецензирование в срок, установленный графиком учебного процесса, с последующей ее устной защитой (собеседование). Курсовая работа является самостоятельным творчеством студента, позволяющим судить о знаниях в области риторики. Наряду с этим, написание курсовой работы преследует и иные цели, в частности, осуществление контроля за самостоятельной работой студента, выполнение программы высшей школы, вместе с экзаменом, является одним из способов проверки подготовленности будущего специалиста. Студент, со своей стороны, при выполнении курсовой работы должен показать умение работать с различной литературой, давать анализ соответствующих источников, аргументировать сделанные в работы выводы и, главное – раскрыть выбранную тему. По общему правилу написание курсовых работ начинается с выбора темы, по которой она будет написана. Желательно, чтобы тема была актуальной. С выбором темы неразрывно связаны подбор и изучение студентом литературы и самостоятельное составление плана работа. Прежде всего, необходимо изучить вопросы темы по хрестоматийным источникам (учебники, учебные пособия и пр.), где материал излагается в наиболее доступной форме, а затем переходить к более глубокому усвоению вопросов выбранной темы, используя рекомендованную и иную литературу. В процессе исследования литературных источников рекомендуется составлять конспект, делая выписки с учетом темы и методических указаний. После изучения литературы по риторике студент должен продумать план курсовой работы и содержание ответов на поставленные вопросы. Вместе с общими вопросами настоящих методических указаний студент должен четко соблюдать ряд требований, предъявляемых к курсовым работам, имеющим определенную специфику. Это, в частности, требования к структуре курсовых работ, ее источникам, оформлению, критериям ее оценки, ссылкам на нормативные акты, литературные источники, последовательность расположения нормативных актов и др. Структуру курсовых работ составляют: план работы; краткое введение, обосновывающее актуальность исследуемой проблемы; основной текст (главы, параграфы); заключение, краткие выводы по исследуемой проблеме; список использованной литературы, материалов практики и др. Курсовая работа должна быть обязательно пронумерована и подписана на последней странице после списка литературы и сдана на кафедру либо научному руководителю.

10.5 Методические указания для обучающихся по написанию рефератов и докладов

Целью написания рефератов является:

- привитие студентам навыков библиографического поиска необходимой литературы (на бумажных носителях, в электронном виде);
- привитие студентам навыков компактного изложения мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу в письменной форме, научно грамотным языком и в хорошем стиле;
- приобретение навыка грамотного оформления ссылок на используемые источники, правильного цитирования авторского текста;
- выявление и развитие у студента интереса к определенной научной и практической проблематике с тем, чтобы исследование ее в дальнейшем продолжалось в

подготовке и написании курсовых и дипломной работы и дальнейших научных трудах.

Основные задачи студента при написании реферата:

- с максимальной полнотой использовать литературу по выбранной теме (как рекомендуемую, так и самостоятельно подобранную) для правильного понимания авторской позиции;

- верно (без искажения смысла) передать авторскую позицию в своей работе;

- уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с тем или иным автором по данной проблеме.

Требования к содержанию:

- материал, использованный в реферате, должен относиться строго к выбранной теме;

- необходимо изложить основные аспекты проблемы не только грамотно, но и в соответствии с той или иной логикой (хронологической, тематической, событийной и др.)

- при изложении следует сгруппировать идеи разных авторов по общности точек зрения или по научным школам;

- реферат должен заканчиваться подведением итогов проведенной исследовательской работы: содержать краткий анализ-обоснование преимуществ той точки зрения по рассматриваемому вопросу, с которой Вы солидарны.

Структура реферата.

1. Начинается реферат с титульного листа.

Образец оформления титульного листа для реферата:

2. За титульным листом следует Оглавление. Оглавление - это план реферата, в котором каждому разделу должен соответствовать номер страницы, на которой он находится.

3. Текст реферата. Он делится на три части: введение, основная часть и заключение.

а) Введение - раздел реферата, посвященный постановке проблемы, которая будет рассматриваться и обоснованию выбора темы.

б) Основная часть - это звено работы, в котором последовательно раскрывается выбранная тема. Основная часть может быть представлена как цельным текстом, так и разделена на главы. При необходимости текст реферата может дополняться иллюстрациями, таблицами, графиками, но ими не следует "перегружать" текст.

в) Заключение - данный раздел реферата должен быть представлен в виде выводов, которые готовятся на основе подготовленного текста. Выводы должны быть краткими и четкими. Также в заключении можно обозначить проблемы, которые "высветились" в ходе работы над рефератом, но не были раскрыты в работе.

4. Список источников и литературы. В данном списке называются как те источники, на которые ссылается студент при подготовке реферата, так и все иные, изученные им в связи с его подготовкой. В работе должно быть использовано не менее 5 разных источников, из них хотя бы один - на иностранном языке (английском или французском). Работа, выполненная с использованием материала, содержащегося в одном научном источнике, является явным плагиатом и не принимается. Оформление Списка источников и литературы должно соответствовать требованиям библиографических стандартов (см. Оформление Списка источников и литературы).

Объем и технические требования, предъявляемые к выполнению реферата.

Объем работы должен быть, как правило, не менее 12 и не более 20 страниц. Работа должна выполняться через одинарный интервал 12 шрифтом, размеры оставляемых полей: левое - 25 мм, правое - 15 мм, нижнее - 20 мм, верхнее - 20 мм. Страницы должны быть пронумерованы.

Расстояние между названием части реферата или главы и последующим текстом должно быть равно трем интервалам. Фразы, начинающиеся с "красной" строки, печатаются с абзацным отступом от начала строки, равным 1 см.

При цитировании необходимо соблюдать следующие правила:

- текст цитаты заключается в кавычки и приводится без изменений, без произвольного сокращения цитируемого фрагмента (пропуск слов, предложений или абзацев допускается, если не влечет искажения всего фрагмента, и обозначается многоточием, которое ставится на месте пропуска) и без искажения смысла;

- каждая цитата должна сопровождаться ссылкой на источник, библиографическое описание которого должно приводиться в соответствии с требованиями библиографических стандартов.

Подготовка научного доклада выступает в качестве одной из важнейших форм самостоятельной работы студентов.

Научный доклад представляет собой исследование по конкретной проблеме, изложенное перед аудиторией слушателей.

Работа по подготовке доклада включает не только знакомство с литературой по избранной тематике, но и самостоятельное изучение определенных вопросов. Она требует от студента умения провести анализ изучаемых государственно-правовых явлений, способности наглядно представить итоги проделанной работы, и что очень важно – заинтересовать

аудиторию результатами своего исследования. Следовательно, подготовка научного доклада требует определенных навыков.

Подготовка научного доклада включает несколько этапов работы:

1. Выбор темы научного доклада;
2. Подбор материалов;
3. Составление плана доклада. Работа над текстом;
4. Оформление материалов выступления;
5. Подготовка к выступлению.

Структура и содержание доклада.

Введение - это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада. Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов.

В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показываются позиции автора.

В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента. В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов приводятся в алфавитном порядке, при этом все источники даются под общей нумерацией литературы. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Приложение к докладу оформляются на отдельных листах, причем каждое должно иметь свой тематический заголовок и номер, который пишется в правом верхнем углу.

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц; все приложения к работе не входят в ее объем. Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения. Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.

Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического

аппарата.

Аннотация рабочей программы
по дисциплине Внешнеэкономическая деятельность предприятия
направление 38.03.01 Экономика
профиль Экономика промышленных предприятий

Дисциплина Внешнеэкономическая деятельность предприятия относится к дисциплинам по выбору вариативной части дисциплин блока 1 учебного плана подготовки студентов по направлению 38.03.01 Экономика. Дисциплина реализуется кафедрой «Экономика и менеджмент».

Требования к уровню освоения содержания дисциплины.

Дисциплина нацелена на формирование профессиональных компетенций выпускника:

ПК-3 способность выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;

ПК-6 Способность анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей;

ПК-7 Владение навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ.

Содержание дисциплины включает следующие разделы: теоретические основы внешнеэкономической деятельности, содержание внешнеторговых контрактов, учет и налогообложение внешнеэкономической деятельности предприятия, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. При изучении данной дисциплины раскрывается понятие, цели, задачи внешнеэкономической деятельности предприятия; теоретические основы и нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности предприятия; основы учета и налогообложения внешнеэкономической деятельности; приемы и методы анализа и аудита внешнеэкономической деятельности.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: *лекции, практические занятия, самостоятельная работа студента.*

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студента.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме аттестации дважды в семестре по результатам текущего контроля знаний и промежуточный контроль в форме зачета.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетных единиц, 144 часа. Программой дисциплины предусмотрены лекционные занятия (16 часов), практические занятия (16 часов) и самостоятельная работа студента (112 часов).