

Документ подписан простой электронной подписью.

Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

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

Дата подписания: 31.07.2025 16:07:09

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

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

**Институт** Институт национальной и мировой экономики

**Кафедра** Экономической теории

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета

(протокол № 10 от 22 мая 2025 г. )

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.05 Организация и техника внешнеторговых операций
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	38.03.01 Экономика программа Мировая экономика и международные отношения

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Самара 2025

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

**Институт**    Институт национальной и мировой экономики  
**Кафедра**    Экономической теории

**АННОТАЦИЯ**

**Наименование дисциплины**    Б1.В.05 Организация и техника внешнеторговых операций

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

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

**Институт**    Институт национальной и мировой экономики  
**Кафедра**    Экономической теории

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

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ  
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.05 Организация и техника внешнеэкономических операций
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	38.03.01 Экономика программа Мировая экономика и международные отношения

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

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

## Содержание (ФОС)

Стр.

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

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

## 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Организация и техника внешнеторговых операций входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Экономическая теория, Экономическая история, Основы финансовых расчетов, Финансовая и налоговая система РФ, Предпринимательское дело, Экономика организации, Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

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

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

Изучение дисциплины Организация и техника внешнеторговых операций в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

### Универсальные компетенции (УК):

УК-10 - Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
УК-10	УК-10.1: Знать:	УК-10.2: Уметь:	УК-10.3: Владеть (иметь навыки):
	основные производственно-экономические показатели предприятия, основные стратегии развития предприятия на зарубежных рынках	давать оценку экономического состояния предприятия и целесообразность принятия решения	экономическими и организационными инструментами для принятия оптимальных решений

### Профессиональные компетенции (ПК):

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

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

	потенциальных партнеров, подготовки проекта внешнеторгового контракта		партнеров; способами формирования списка потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта; способами формирования проекта внешнеторгового контракта
--	---	--	---

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

Планируемые результаты обучения по программе	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>		
ПК-1	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и показатели анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	проводить анализ целевых рынков продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	навыками формулирования выводов и разработки рекомендаций по продвижению продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 5
Контактная работа, в том числе:	54.15/1.5
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	35.85/1
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации:	
Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы	108
Зачетные единицы	3

### 4. Содержание дисциплины

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

Тематический план дисциплины Организация и техника внешнеторговых операций представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				

							<b>программе</b>	
1.	Характеристика международных коммерческих операций	9	18	0,075		17	УК-10.1, УК-10.2, УК-10.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК- 1.3	
2.	Организация внешнеторговых сделок	9	18	0,075		18,85	УК-10.1, УК-10.2, УК-10.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК- 1.3	
	Контроль	18						
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>0.15</b>		<b>35.85</b>		

#### 4.2 Содержание разделов и тем

##### 4.2.1 Контактная работа

###### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Характеристика международных коммерческих операций	лекция	Международная торговая сделка и основные группы внешнеторговой документации
		лекция	Международные коммерческие операции по торговле товарами
		лекция	Международные коммерческие операции в сфере услуг
		лекция	Международные коммерческие операции с интеллектуальной собственностью
2.	Организация внешнеторговых сделок	лекция	Механизмы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ
		лекция	Коммерческая деятельность на мировом рынке с участием посредников
		лекция	Разрешительные и таможенные документы, применяемые во внешнеторговых операциях
		лекция	Документы по платежно-банковским операциям
		лекция	Применение электронного обмена данными и электронных документов во внешней торговле

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

###### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Характеристика международных коммерческих операций	практическое занятие	Торговая сделка, понятие и признаки внешнеэкономической сделки
		практическое занятие	Форма и порядок заключения внешнеэкономической сделки.
		практическое занятие	Классификация контрагентов как субъектов международных коммерческих операций
		практическое занятие	Проблемы стандартизации и

			унификации внешнеторговых документов.
		практическое занятие	Проблемы стандартизации и унификации внешнеторговых документов.
		практическое занятие	Международные коммерческие термины по «ИНКОТЕРМС»
		практическое занятие	Содержание контрактов международной купли-продаже
		практическое занятие	Анализ и расчёт контрактных цен
		практическое занятие	Особенности составления деловых писем и ведения деловой переписки во внешнеторговых отношениях
2.	Организация внешнеторговых сделок	практическое занятие	Организационно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности
		практическое занятие	Организация и техника международных операций на товарных биржах, аукционах и торгах
		практическое занятие	Оффшорные операции
		практическое занятие	Операции по международному факторингу
		практическое занятие	Международные арендные операции
		практическое занятие	Таможенные процедуры в международной торговле
		практическое занятие	Условия платежа в контрактах
		практическое занятие	Интеллектуальная собственность как обмен торговли
		практическое занятие	Международный франчайзинг

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

### Иная контактная работа

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

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

#### 4.2.2 Самостоятельная работа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид самостоятельной работы ***
1.	Характеристика международных коммерческих операций	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Организация внешнеторговых сделок	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

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

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

### 5.1 Литература:

## Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Организация внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 2-е изд. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 169 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17238-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/5685>

## Дополнительная литература

1. Глориозов, А. Г. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес : практическое пособие / А. Г. Глориозов, Д. М. Михайлов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 905 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-14513-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/535424>

## 5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения

1. Astra Linux Special Edition «Смоленск», «Орел»; РедОС ; ОС "Альт Рабочая станция" 10; ОС "Альт Образование" 10
2. МойОфис Стандартный 2, МойОфис Образование, Р7-Офис Профессиональный, МойОфис Стандартный 3, МойОфис Профессиональный 3

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

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

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

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

## 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ

Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

## 5.6 Лаборатории и лабораторное оборудование

## 6. Фонд оценочных средств по дисциплине Организация и техника внешнеторговых операций:

### 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

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

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

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

#### Универсальные компетенции (УК):

УК-10 - Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
		УК-10.1: Знать:	УК-10.2: Уметь:
	основные производственно-экономические	давать оценку экономического состояния предприятия и	экономическими и организационными инструментами для

	показатели предприятия, основные стратегии развития предприятия на зарубежных рынках	целесообразность принятия решения	принятия оптимальных решений
Пороговый	Основные понятия, цели, принципы, виды, содержание организации и технологии внешнеторговых операций.	Определять эффективность внешнеторговых операций.	Навыками работы с текстами нормативных правовых актов международно-правового характера.
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Содержание, способы и этапы заключения международных сделок и международных контрактов	Рассчитывать экономические показатели внешнеторговой деятельности, разрабатывать мероприятия по их улучшению.	Навыками применения торговых терминов ИНКОТЕРМС к конкретным торговым договорам.
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Принципы, методы и виды осуществления внешнеэкономической деятельности.	Применять действующее законодательство Российской Федерации во внешнеэкономической деятельности.	Навыками составления проектов договоров во внешнеэкономической деятельности

### Профессиональные компетенции (ПК):

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

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

	содержание внешнеторговых операций.	внешнеторговых операций.	определения эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Содержание, способы и этапы заключения международных сделок и международных контрактов.	Рассчитывать экономические показатели внешнеторговой деятельности, разрабатывать мероприятия по их улучшению.	Навыками выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников в различных странах
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	Принципы, методы и виды осуществления внешнеэкономической деятельности.	Применять действующее законодательство Российской Федерации во внешнеэкономической деятельности.	Методами анализа экономической эффективности внешнеторговых сделок.

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

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-1.1: Знать:	ПК-1.2: Уметь:	ПК-1.3: Владеть (иметь навыки):
	методы и показатели анализа целевых рынков продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	проводить анализ целевых рынков продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке	навыками формулирования выводов и разработки рекомендаций по продвижению продукции (работ, услуг) организации на внешнем рынке
Пороговый	Основные понятия, цели, принципы, виды, содержание внешнеторговых операций.	Определять эффективность внешнеторговых операций.	Аналитическими методиками для определения эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.
Стандартный (в дополнение к пороговому)	Содержание, способы и этапы заключения международных сделок и международных контрактов.	Рассчитывать экономические показатели внешнеторговой деятельности, разрабатывать мероприятия по их улучшению.	Навыками выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников в различных странах
Повышенный (в дополнение к	Принципы, методы и	Применять действующее законодательство	Методами анализа экономической

пороговому, стандартному)	виды осуществления внешнеэкономической деятельности.	Российской Федерации во внешнеэкономической деятельности.	эффективности внешнеторговых сделок.
---------------------------	--	---	--------------------------------------

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Характеристика международных коммерческих операций	УК-10.1, УК-10.2, УК-10.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет
2.	Организация внешнеторговых сделок	УК-10.1, УК-10.2, УК-10.3, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3	Оценка докладов Тестирование	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
1. Характеристика международных коммерческих операций	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Место России в современной экономической мировой системе.</li> <li>2. Проблемы внешнеэкономических связей России.</li> <li>3. Особенности реэкспорта.</li> <li>4. Особенности реимпорта.</li> <li>5. Применение таможенных процедур переработки на таможенной территории.</li> <li>6. Международная торговля лицензиями.</li> <li>7. Международная торговля запасными частями.</li> <li>8. Продовольственное эмбарго и его последствия.</li> <li>9. Особенности встречных операций.</li> <li>10. Развитие операций trade-in</li> <li>11. Операции с давальческим сырьем.</li> <li>12. Особенности торговли со странами – членами Таможенного союза</li> <li>13. Механизм франчайзинга.</li> <li>14. Строительные операции во внешней торговле.</li> <li>15. Консорциальные соглашения.</li> <li>16. Риски аутсорсинга.</li> </ol>
2. Организация внешнеторговых сделок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристика посредников в таможенной сфере</li> <li>2. Пределы ответственности брокеров.</li> <li>3. Консигнационное соглашение.</li> <li>4. Склад временного хранения и таможенный склад.</li> <li>5. Развитие базисных условий ИНКОТЕРМС.</li> <li>6. Международные стандарты качества.</li> <li>7. Торговые обычаи.</li> <li>8. Международный арбитраж.</li> <li>9. Факторинговые операции.</li> <li>10. Производные финансовые инструменты, используемые при оплате внешнеторговых сделок.</li> </ol>

	11. Виды аукционов. 12. Система международных платежей. 13. Особенности ведения деловых переговоров в странах Европы и Америки. 14. Особенности ведения деловых переговоров в странах Ближнего Востока. 15. Особенности ведения деловых переговоров в странах Азии. Виды оферт
--	---

### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
1. Характеристика международных коммерческих операций	1. Место России в современной экономической мировой системе. 2. Проблемы внешнеэкономических связей России. 3. Особенности реэкспорта. 4. Особенности реимпорта. 5. Применение таможенных процедур переработки на таможенной территории. 6. Международная торговля лицензиями. 7. Международная торговля запасными частями. 8. Продовольственное эмбарго и его последствия. 9. Особенности встречных операций. 10. Развитие операций trade-in 11. Операции с давальческим сырьем. 12. Особенности торговли со странами – членами Таможенного союза 13. Механизм франчайзинга. 14. Строительные операции во внешней торговле. 15. Консорциальные соглашения. 16. Риски аутсорсинга.
2. Организация внешнеторговых сделок	16. Характеристика посредников в таможенной сфере 17. Пределы ответственности брокеров. 18. Консигнационное соглашение. 19. Склад временного хранения и таможенный склад. 20. Развитие базисных условий ИНКОТЕРМС. 21. Международные стандарты качества. 22. Торговые обычаи. 23. Международный арбитраж. 24. Факторинговые операции. 25. Производные финансовые инструменты, используемые при оплате внешнеторговых сделок. 26. Виды аукционов. 27. Система международных платежей. 28. Особенности ведения деловых переговоров в странах Европы и Америки. 29. Особенности ведения деловых переговоров в странах Ближнего Востока. 30. Особенности ведения деловых переговоров в странах Азии. Виды оферт

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

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

1. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:  
-бартер

- хайринг
- встречная закупка
- компенсационная сделка

2. Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера:

- продакшэн шеринг
- секонд хенд
- бай-бек
- ноу-хау

3. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

- протокольный
- юридический
- маркетинговый
- канцелярия.

4. Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

- маркетингового
- валютно-финансового
- рекламы
- планово-экономического

5. Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

- экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории
- экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории
- посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера
- посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории

6. Понятие «договорная территория» в посредническом соглашении представляет собой территорию, на которой:

- расположено предприятие экспортера
- посредник реализует товары экспортера
- экспортер самостоятельно реализует продукцию
- расположено предприятие посредника

7. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

- дjobберы
- консигнаторы
- брокеры
- дилеры

8. Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

- репутация
- кредитоспособность
- конкурентоспособность
- платежеспособность

9. Какие оговорки по качеству не используются во внешнеторговых контрактах:

- соответствие описанию
- соответствие национальному стандарту
- высший сорт
- соответствие мировым стандартам

10. Для определения качества товаров, изготовляемых на основе индивидуальных заказов, применяется метод проверки «по ...»:

- спецификации
- образцу
- техническим условиям
- предварительному осмотру

11. Место подписания контракта влияет на:

- содержательную сторону контракта
- количество сторон, участвующих в сделке
- структуру оформления контракта
- применяемое право страны при рассмотрении спора

12. К дополнительным условиям контракта относятся:

- качество товара
- условия платежа
- количество и сроки поставки
- наименование сделки

13. Вид цены контракта, не подлежащей изменению:

- публикуемая
- скользящая
- подвижная
- твердая

14. Утилизация грузов это:

- очистка грузов
- уничтожение грузов
- объединение грузов в одну партию
- применение единого подхода к управлению различными грузами

15. При заключении внешнеторгового контракта НЕ применяются цены:

- прейскурантные
- расчетные
- плановые
- биржевые

16. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к:

- конвертируемости
- повышению
- неизменности
- снижению

17. Маркировка не производится на:

- документах
- пломбе
- на упаковке
- на грузе

18. Подлинность штрих-кода можно определить посредством:

- количества используемых цифр
- размера штрихов
- контрольной цифры
- качества изображения

19. Объект, который страхователь может не принимать во внимание при исчислении страховой ставки:

- стоимость товара

- страна происхождения груза
- восприимчивость к ущербу
- тип груза.

20. Оценка риска при организации перевозок грузов не требует информации о:

- этических нормах страхования
- нормативных источниках
- статистике страхования
- сроках действия страхования

### 6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

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

Раздел дисциплины	Вопросы
1. Характеристика международных коммерческих операций	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Классификация внешнеторговых операций</li> <li>2. Виды мировых рынков и виды сделок на них.</li> <li>3. Состав участников ВЭД по характеру внешнеторговых операций</li> <li>4. Классификация международной торговли услугами</li> <li>5. Туристические услуги</li> <li>6. Инженерно-консультационные услуги</li> <li>7. Факторинговые услуги</li> <li>8. Понятие патента, лицензии и ноу-хау.</li> <li>9. Торговля лицензиями</li> <li>10. Основные виды товарообменных операций.</li> <li>11. Операции с давальческим сырьем</li> <li>12. Встречные закупки («Бай бэк»), их содержание и техника осуществления.</li> <li>13. Лизинг. Понятие лизинга.</li> <li>14. Номенклатура товаров передаваемых в лизинг.</li> <li>15. Виды лизинговых операций.</li> <li>16. Оперативный и финансовый лизинг</li> <li>17. Операции на условиях подряда.</li> <li>18. Определение стоимости подрядных работ.</li> <li>19. Производственно-сбытовая кооперация в ВЭД.</li> <li>20. Франчайзинг.</li> </ol>
2. Организация внешнеторговых сделок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие торгового посредничества, виды услуг, оказываемых посредниками.</li> <li>2. Особенности выбора посредников в международной торговле.</li> <li>3. Купец и дистрибьютор, их особенности как посредников.</li> <li>4. Комиссионные операции.</li> <li>5. Агентские операции.</li> <li>6. Понятие и причины использования аутсорсинга</li> <li>7. Особенности аутсорсинга в ВЭД</li> <li>8. Риски использования аутсорсинга</li> <li>9. Инжиниринговые операции в ВЭД</li> <li>10. Понятие и виды внешнеторговых контрактов.</li> <li>11. Существенные и несущественные условия контракта</li> <li>12. Процедура заключения и исполнения контракта</li> <li>13. Количество товара и способы его измерения.</li> <li>14. Порядок определения качества товара</li> <li>15. Определение сроков поставки в контракте</li> <li>16. Цена товара и общая сумма контракта.</li> <li>17. Условия платежа.</li> <li>18. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов</li> <li>19. Методы защиты от валютных рисков</li> </ol>

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

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы</b>
<b>«зачтено»</b>	УК-10, ПК-2, ПК-1
<b>«не зачтено»</b>	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне