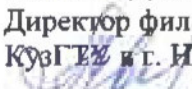


**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
**«Кузбасский государственный технический университет имени Т. Ф. Горбачева»**

Филиал КузГТУ в г. Новокузнецке

УТВЕРЖДЕНО  
Директор филиала  
КузГТУ в г. Новокузнецке  
  
Т.А. Евсина  
«29» 05 2024

**Рабочая программа дисциплины**

**Внешнеэкономическая деятельность организаций**

С специальность 38.05.01 Экономическая безопасность  
Специализация / направленность (профиль) Экономико-правовое обеспечение  
экономической безопасности

Присваиваемая квалификация  
«Экономист»

Формы обучения  
очно-заочная

Год набора 2023

Новокузнецк 2024 г.

Рабочая программа обсуждена на заседании  
учебно-методического совета филиала КузГТУ  
в г. Новокузнецке

Протокол № 6 от 29.05.2024

Зав. кафедрой ИТиЭД



\_\_\_\_\_

подпись

В.В. Шарлай

СОГЛАСОВАНО:  
Заместитель директора по УР



\_\_\_\_\_

подпись

Т.А. Евсина

**1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине "Внешнеэкономическая деятельность организаций", соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

Освоение дисциплины направлено на формирование:  
 профессиональных компетенций:

ПК-10 - Способность разрабатывать стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений, осуществлять руководство экономическими службами и подразделениями организации, организацию командной работы коллектива для решения экономических задач и руководство им

**Результаты обучения по дисциплине определяются индикаторами достижения компетенций**

**Индикатор(ы) достижения:**

Способен разрабатывать стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений, осуществлять руководство экономическими службами и подразделениями организации, организацию командной работы коллектива для решения экономических задач и руководство им

**Результаты обучения по дисциплине:**

Знать: стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений  
 Уметь: разрабатывать стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений,  
 - осуществлять руководство экономическими службами и подразделениями организации, организацию

- командной работы коллектива для решения экономических задач и руководство им

Владеть: навыками разработки стратегии развития и функционирования организации и ее

- подразделений, осуществления руководства экономическими службами и подразделениями

- организации, организацию командной работы коллектива для решения экономических задач и

- руководство им

**2 Место дисциплины "Внешнеэкономическая деятельность организаций" в структуре ОПОП специалитета**

Для освоения дисциплины необходимы знания умения, навыки и (или) опыт профессиональной деятельности, полученные в рамках изучения следующих дисциплин: Управление организацией (предприятием), Экономическая безопасность, Диагностика и прогнозирование угроз организации.

Дисциплина входит в Блок 1 «Дисциплины (модули)» ОПОП. Цель дисциплины - получение обучающимися знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, необходимых для формирования компетенций, указанных в пункте 1.

**3 Объем дисциплины "Внешнеэкономическая деятельность организаций" в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость дисциплины "Внешнеэкономическая деятельность организаций" составляет 4 зачетных единицы, 144 часа.

Форма обучения		
	ОФ	ОЗФ
<b>Курс 6/Семестр 11</b>		
Всего часов		144
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий):</b>		
Аудиторная работа		
Лекции		
Лабораторные занятия		
Практические занятия		6
Внеаудиторная работа		
Индивидуальная работа с преподавателем:		8
Консультация и иные виды учебной деятельности		

Форма обучения	ОФ	ОЗФ
	Самостоятельная работа	
Форма промежуточной аттестации		
Курс 6/Семестр 11		Зачет \11

**4 Содержание дисциплины "Внешекономическая деятельность организаций", структурированное по разделам (темам)**

**Лекционные занятия**

Раздел дисциплины, темы лекций и их содержание	ОФ	ОЗФ
1. Введение во внешнеэкономическую деятельность		
1.1. Понятие ВЭД Внешекономическая сфера страны. Виды, формы, субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности. Развитие сферы ВЭД в России. Внешекономическая деятельность в условиях глобализации мировой экономики. Особые режимы ВЭД. Взаимодействие России с ВТО.		0,5
1.2. Внешекономическая стратегия предприятия Сущность планирования ВЭД. Принципы и последовательность разработки стратегии ВЭД. Программа развития ВЭД и бизнес-план. Инвестиционные проекты ЮНИДО. Целевые функции и приоритеты развития ВЭД. Трудности, риски и методы управления рисками.		0,5
2. Заключение внешнеэкономического контракта при международных торгово-посредственных операциях		
2.1. Выбор иностранного партнера Необходимость выбора иностранного партнера. Инструменты выбора. Процесс выбора и определения целей. Инвентаризация собираемой информации. Источники сбора информации, анализ сбора данных. База данных COMTRADE и система ALIX. Доступность рынка: физическая, коммерческая, регламентирование доступа на рынок.  Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Основные показатели деятельности зарубежных фирм. Отчетность фирм и проблемы сопоставимости финансовой отчетности. Расчет психологической цены товара.		0,5

<p>2.2. Внешнеэкономический контракт Источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров. ИНКОТЕРМС: понятие, роль в регулировании поставки товара. Венская конвенция ООН. Деловое предложение партнера и заключение внешнеэкономического контракта. Особенности делового общения с зарубежными партнерами. Содержание контракта. Обязанности сторон при заключении договора. Базисные условия поставки. Качество товара. Качество товара в соответствии со стандартом ИСО 9001:2000. Срок и дата поставки. Цена и общая сумма контракта. Упаковка и маркировка товара.</p>		0,5
<p>2.3. Международные торгово-посреднические операции Понятие внешнеэкономического посредничества. Выбор посредника. Виды посредников. Дилерские операции, брокеры. Комиссионные фирмы, договоры консигнации. Торговые агенты и агентские соглашения. Дистрибьюторские услуги. Объем прав посредников. Способы вознаграждения посредников. Посредничество на российском рынке. Транспортное обеспечение международных перевозок. Посредничество на российских рынках. Дистрибьюторские услуги в России.</p>		0,5
<p>3. Таможенное регулирование и обмен коммерческими технологиями</p>	0,5	
<p>3.1. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности Организация таможенного дела в Российской Федерации. Таможенные платежи как механизм тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Гармонизированная система описания и кодирования товаров. Основные правила декларирования товаров.</p>	0,5	0,5
<p>3.2. Международный обмен коммерческими технологиями Объекты интеллектуальной собственности. Подготовка и подписание лицензионного договора. Кооперационное соглашение. Франчайзинг. Инжиниринг.</p>		0,5
<p>4. Образ фирмы и деловое общение на международном рынке</p>		
<p>4.1. Формирование образа фирмы на международном рынке Роль качества во внешнеэкономической деятельности предприятия. Роль маркетинга и рекламы во внешнеэкономической деятельности.</p>		0,5

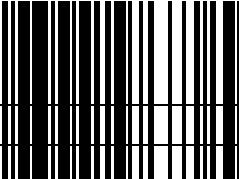
Формирование позитивного имиджа с помощью деятельности в PR.		
4.2. Деловое общение во внешнеэкономической деятельности Важность делового общения во внешнеэкономической деятельности предприятия. Формы и особенности делового общения. Подготовка переговоров. Проведение переговоров. Анализ результатов. Психологические аспекты организации делового общения. Особенности деловых партнеров – представителей различных стран.		0,5
Итого		6

#### 4.2 Практические (семинарские) занятия

Тема занятия	Трудоемкость в часах	
	ОФ	ОЗФ
1. Понятие ВЭД		1
2. Внешнеэкономическая стратегия предприятия		1
3. Выбор иностранного партнера		1
4. Внешнеэкономический контракт		1
5. Международные торгово-посреднические операции		1
6. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности		1
7. Международный обмен коммерческими технологиями		1
8. Формирование образа фирмы на международном рынке		0,5
9. Деловое общение во внешнеэкономической деятельности		0,5
Итого		8

#### 4.3. Самостоятельная работа студента и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Вид СРС	ОФ	ОЗФ
Домашнее задание № 1 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		12
Домашнее задание № 2 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		12
Домашнее задание № 3 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		12
Домашнее задание № 4 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		12
Домашнее задание № 5 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		12
Домашнее задание № 6 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		14
Домашнее задание № 7 Проработка конспекта		14

лекций Проработка учебников		
Домашнее задание № 8 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		14
Домашнее задание № 9 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		14
Домашнее задание № 10 Проработка конспекта лекций Проработка учебников		14
Подготовка к зачету		
<b>Итого</b>		130



**5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине "Внешнеэкономическая деятельность организаций"**

**5.1 Паспорт фонда оценочных средств**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)**

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

<b>Ф о р м а ( ф о р м ы ) т е к у щ е г о к о н т р о л я</b>	<b>Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)</b>	<b>Индикатор ( ы ) д о с т и ж е н и я к о м п е т е н ц и и</b>	<b>Результаты обучения по дисциплине (модулю)</b>	<b>Уровень</b>
Опрос по контрольным вопросам, устный доклад, тестовые задания	ПК-10	Способен разрабатывать стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений, осуществлять руководство экономическими службами и подразделениями организации, организацию командной работы коллектива для решения экономических задач и руководство им	<p><b>Знать</b> Знать стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений</p> <p><b>Уметь</b> Уметь разрабатывать стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений, осуществлять руководство экономическими службами и подразделениями организации, организацию командной работы коллектива для решения экономических задач и руководство им</p> <p><b>Владеть</b> Владеть навыками разработки стратегии развития и функционирования организации и ее подразделений, осуществления руководство экономическими службами и подразделениями организации, организацию командной работы коллектива для решения экономических задач и руководство им</p>	Высокий или средний
<p><b>Высокий уровень достижения компетенции</b> - компетенция сформирована частично, рекомендованные оценки: отлично, хорошо, зачтено.</p> <p><b>Средний уровень достижения компетенции</b> - компетенция сформирована частично, рекомендованные оценки: хорошо, удовлетворительно, зачтено.</p> <p><b>Низкий уровень достижения компетенции</b> - компетенция не сформирована частично, оценивается неудовлетворительно или не зачтено.</p>				

**Типовые контрольные задания или иные материалы**



1651723543

Текущий контроль успеваемости и аттестационные испытания обучающихся могут быть организованы с использованием ресурсов ЭИОС КузГТУ. Полный перечень оценочных материалов расположен в ЭИОС КузГТУ.: <https://el.kuzstu.ru/login/index.php>.

Текущий контроль успеваемости и аттестационные испытания могут проводиться в письменной и (или) устной, и (или) электронной форме

### Оценочные средства при текущем контроле

Текущий контроль по темам дисциплины заключается в опросе по контрольным вопросам, подготовке устного доклада и решении тестовых заданий.

Опрос по контрольным вопросам.

При проведении текущего контроля обучающимся будет письменно, либо устно задано два вопроса, на которые они должны дать ответы.

*Критерии оценивания:*

- 85–100 баллов – при правильном и полном ответе на два вопроса;
- 65–84 баллов – при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из вопросов;
- 25–64 баллов – при правильном и неполном ответе только на один из вопросов;
- 0–24 баллов – при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Количество баллов	0-24	25-64	65-84	85-100
Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично

### Примерный перечень контрольных вопросов

Раздел 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность

1. Что представляет собой внешнеэкономическая сфера страны, и из каких уровней она состоит?
2. Назовите основные формы и виды внешнеэкономической деятельности.
3. Определите основные субъекты и объекты внешнеэкономической деятельности.
4. Охарактеризуйте этапы развития ВЭД в России.
5. Выделите основные негативные и позитивные стороны глобализации.
6. Определите основные направления взаимодействия России и Евросоюза.
7. Назовите основные тенденции развития отношений между Россией и странами СНГ.

Раздел 2. Заключение внешнеэкономического контракта при международных торгово-посреднических операциях

1. Какими законами регулируется внешнеэкономическая деятельность за рубежом и в РФ?
2. Как происходит заключение внешнеторгового контракта?
3. Из каких пунктов состоит договор международной купли-продажи?
4. Какие группы и условия включены в базисные условия поставки?
5. На основе каких международных документов определяется качество товара и какими способами?
6. Как определяются сроки поставки товара?
7. Какие виды цен и скидок применяются в международной торговой практике?
8. Поясните существующие международные правила маркировки и упаковки товаров.

Раздел 3. Таможенное регулирование и обмен коммерческими технологиями

1. Как происходит таможенное оформление товаров?
2. Дайте характеристику понятию «форма передачи технологии» и разделите их на группы.
3. Каким законодательным актом регулируется защита интеллектуальной собственности в РФ?
4. В чем состоит понятие и значение интеллектуальной собственности?
5. Охарактеризуйте положительные и отрицательные стороны, а также назовите особенности каждого вида международной передачи технологий.
6. В чем состоит роль кооперации в современной экономике России?
7. Какими стандартами регулируется качество ВЭД? И как происходила эволюция взглядов на менеджмент качества?



1651723543

#### Раздел 4. Образ фирмы и деловое общение на международном рынке

1. Какие виды рекламы и рекламных носителей Вы знаете? Могли бы предложить новые?
2. Опишите основные методы PR. Какой из них на Ваш взгляд является наиболее эффективным?
3. В чем состоит важность и значимость делового общения для успешного осуществления ВЭД предприятия?
4. Выделите основные формы и виды делового общения.
5. Как осуществляется подготовка и проведение деловых переговоров с иностранными партнерами?
6. Обязательно ли соблюдение делового протокола при проведении деловой встречи?
7. Важно ли знать особенности этикета и проведения деловых встреч с партнерами разных стран?
8. Какие психологические аспекты проведения деловой беседы Вы считаете самыми важными?
9. Дайте характеристику понятия «Иностранные инвестиции», а также назовите виды иностранных инвестиций.

Устный доклад.

Обучающийся выбирает одну тему доклада из предложенных преподавателем, и выступает с сообщением в порядке установленном совместно с преподавателем и обучающимися.

*Требования к устному докладу.*

Устный доклад – это публичное сообщение в виде развернутого изложения определенной научной темы.

В устном докладе обычно выделяют три крупных раздела: введение, основную и финальную части.

Во введении докладчик не только информирует публику

О теме выступления, освещает цель и задачи исследования, но и овладевает вниманием слушателей, старается расположить их в свою пользу.

В основной части доклада приводится сжатое обобщение материалов, методов и результатов исследования, излагаются наиболее важные и необходимые факты, подтверждающие выводы.

В финале обсуждаются дискуссионные вопросы и подводятся итоги исследования.

*Подготовка устного доклада:*

Перед тем, как начать подготовку к докладу, необходимо:

- представлять профессиональный уровень публики, осознавать, что будущие слушатели смогут получить от выступления;
- определить цель доклада: хотите ли вы проинформировать слушателей о результатах работы или убедить коллег в правильности своей точки зрения;
- иметь представления об условиях доклада: время и продолжительность выступления, размер аудитории, ее акустика, оборудование;
- убедиться, уложитесь ли вы в отведенное для доклада время (*если время для доклада недостаточно, необходимо сузить конкретную цель выступления, остановившись на каком-либо из подразделов центральной идеи*).

*Требования к оформлению устных докладов*

1. Продолжительность доклада должна составлять 8 – 10 минут, доклад обязательно должен сопровождаться компьютерной презентацией (файл ppt). На освещение одного слайда презентации должно отводиться не менее 30 секунд. Рекомендуемый объем презентации – 10-12 слайдов.

2. В докладе должны быть освещены имеющиеся предпосылки по теме исследования, цели и задачи, поставленные в исследовательской работе, использованные методы, основные результаты и выводы.

3. Во время доклада можно пользоваться написанным планом и любой другой информацией (например, числовыми данными), но доклад НЕ должен полностью читаться по бумаге.

4. В докладе следует избегать чрезмерного количества узкоспециальных терминов. В случае, если это невозможно, нужно пояснять их значение (при необходимости использовать для этого рисунки и схемы).

5. Свои мысли нужно излагать грамотно, ясно и однозначно.

Критерии оценивания:

№	Критерии оценивания	Максимальное количество баллов
1	Самостоятельное исследование	6
2	Степень раскрытия сущности проблемы	2
3	Актуальность темы доклада	1
4	Логика изложения	1

1651723543

5	Обоснованность выводов, потенциал дальнейшего исследования	2
6	Использованы самостоятельно разработанные блок-схемы, диаграммы.	2
Всего баллов		до 14

*Шкала оценивания*

Количество баллов	0...6	7...9	10...12	13...14
Шкала оценивания	неудовл.	удовл.	хорошо	отлично

**Примерный перечень устных докладов.**

1. Особые режимы ВЭД.
2. Взаимодействие России с ВТО.
3. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями, их филиалов и представительств на территории РФ.
4. Порядок создания предприятий за рубежом с участием российского капитала.
5. База данных COMTRADE и система ALIX.
6. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
7. Основные показатели деятельности зарубежных фирм.
8. ИНКОТЕРМС: понятие, роль в регулировании поставки товара.
9. Венская конвенция ООН (1980 г).
10. Посредничество на российских рынках.
11. Правовые основы регулирования таможенной деятельности.
12. Декларирование товаров.
13. Современные тенденции развития торговли технологиями.
14. Развитие франчайзинга в России и в Кузбассе.
15. Международная и европейская политика в области качества.
16. Современное развитие российского PR.
17. Деловой протокол.
18. Приемы убеждения в деловом общении.
19. Совместные предприятия в экономике России.
20. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия.
21. Зарубежный опыт государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
22. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.

Тестовые задания.

При проведении текущего контроля обучающимся необходимо ответить на 15 тестовых заданий по каждой теме. Тестирование может быть организовано с использованием ресурсов ЭИОС КузГТУ.

Критерии оценивания:

- 75 – 100 баллов – при ответе на >75% вопросов
- 0 – 74 баллов – при ответе на <75% вопросов

Количество баллов	0-74	75-100
Шкала оценивания	Не зачтено	Зачтено

**Примерный перечень тестовых заданий**

Раздел 1. Введение во внешнеэкономическую деятельность

1. На каком уровне ВЭД предприятия рассматривается внешнеэкономический комплекс региона:
  - А) Макроуровень
  - Б) Мезоуровень
  - В) Мегауровень
  - Г) Микроуровень
2. Как называется письменное предложение о продаже товаров отправленное только в единственный адрес?
3. Формой внешней торговли не является:
  - А) Экспорт
  - Б) Франчайзинг
  - В) Инжиниринг
  - Г) Импорт
  - Д) Компенсационная сделка
  - Е) Форфейтинг
  - Ж) Факторинг



1651723543

- 3) Бартерная сделка
4. Функции таможенного тарифа?
5. Какого способа определения качества не существует?
  - А) По стандарту
  - Б) По техническим условиям
  - В) По спецификации, указанной в контракте
  - Г) По образцу
  - Д) Способ tel-quel
  - Е) Существуют все способы

Раздел 2. Заключение внешнеэкономического контракта при международных торговых-посреднических операциях

1. Предложение, полученное и вами и вашими конкурентами – это ....
  - А) Безоговорочная оферта
  - Б) Твердая оферта
  - В) Мягкая оферта
  - Г) Свободная оферта
  - Д) Занятая оферта
  - Е) Нет правильного варианта
2. ... – выплата вознаграждения частями пропорционально согласованным показателям

деятельности лицензиата.

3. ... - объединение собственности партнёров и распределение между ними прибыли, а также их совместное участие в управлении данным предприятием.

4. В каком сборнике отражены базисные условия поставки?
  - А) ИНКОТЕРМС
  - Б) ИНКОТЕРМС 1000
  - В) ИНКОТЕРМС 2020
  - Г) ИНКОТЕРМС 2009

5. ... - это совокупность работ прикладного характера, включая предпроектное, технико-экономическое исследование и обоснование оптимальности планируемых капиталовложений, включая необходимую лабораторную доработку технологии, проектную переработку от эскизного варианта до проекта в деталях, а также услуги по консультированию.

Раздел 3. Таможенное регулирование и обмен коммерческими технологиями

1. Определите меры прямого тарифного ограничения:

- А) Квотирование
- Б) Сертификация
- В) Стандартизация
- Г) Лицензирование

2. Кто в соответствии со статьей 10 ФЗ может обладать правом внешнеторговой деятельности на территории РФ?

- А) иностранные физические лица
- Б) иностранные юридические лица
- В) российские физические лица
- Г) российские юридические лица
- Д) все вышеперечисленное

3. Термин CIF означает:

- А) Фрахт/перевозка оплачены до
- Б) Стоимость, страхование и фрахт
- В) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до
- Г) Стоимость и фрахт

4. ... – цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров.

5. Как называются условия, без которых контракт не имеет юридической силы?

- А) Принципиальные
- Б) Существенные
- В) Оптимальные

Раздел 4. Образ фирмы и деловое общение на международном рынке

1. Поводом для организации этого мероприятия может стать лишь по-настоящему значимое событие. Не только для фирмы-устроителя, но и деловых партнеров, общественности.

2. Кто не может подписывать контракт?



1651723543

- А) Руководитель организации (фирмы)
- Б) Должностным лицом фирмы, обладающим специальными полномочиями.
- В) Любое должностное лицо организации
- Г) Могут подписывать все

3. Составные части делового общения (3)?

4. Согласно этому термину продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке товара, когда он передает товар в распоряжение покупателя в своем коммерческом предприятии.

5. ... - это осуществление специализированного производства узлов и деталей по технологии одного из партнеров, взаимное предоставление технологии с последующим обменом и сборкой, совместная разработка изделий, включая проектирование, изготовление и сборку.

### 5.2.2 Оценочные средства при промежуточной аттестации

Формой промежуточной аттестации является ЗАЧЕТ, в процессе которого определяется сформированность обозначенных в рабочей программе компетенций.

Инструментом измерения сформированности компетенций являются:

- ответы обучающихся на вопросы во время опроса;
- решенные тестовые задания;
- подготовленный устный доклад.

На зачете обучающийся отвечает на 2 вопроса, либо отвечает на 20 тестовых заданий, которые могут проводиться в письменной и (или) устной, и (или) электронной форме.

Ответ на вопросы:

Критерии оценивания при ответе на вопросы:

- 85-100 баллов – при правильном и полном ответе на два вопроса;
- 65-84 баллов – при правильном и полном ответе на один из вопросов и правильном, но не полном ответе на другой из вопросов;
- 50-64 баллов – при правильном и неполном ответе только на один из вопросов;
- 0-49 баллов – при отсутствии правильных ответов на вопросы.

Количество баллов	0-49	50-64	65-84	85-100
Шкала оценивания	неуд	удовл	хорошо	отлично
	Не зачтено		Зачтено	

Критерии оценивания при тестировании:

- 95-100 баллов – при правильном и полном ответе на 19-20 вопросов;
- 85...94 баллов – при правильном ответе на 16-18 вопросов;
- 75...84 баллов – при правильном ответе на 13-15 вопросов;
- 65...74 баллов – при правильном ответе на 10-12 вопросов
- 25...64 – при правильном ответе только на 1-9 вопрос(ов);
- 0...24 баллов – при отсутствии правильных ответов на вопросы

Количество баллов	0-24	25-64	65-74	75-84	85-100
Шкала оценивания	неуд		удовл	хорошо	отлично
	Не зачтено		Зачтено		

#### Примерный перечень вопросов к зачету.

1. Понятие внешнеэкономической деятельности.
2. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность.
3. Уровни реализации и виды внешнеэкономической деятельности.
4. Система управления внешнеэкономической деятельностью.
5. Процедура организации работы внешнеторговой фирмы. Устав фирмы.
6. Поиск и выбор контрагентов фирмы.
7. Коммерческие предложения фирмы.
8. Общая характеристика внешнеэкономического контракта. Базисные условия ВЭК.
9. Сроки поставки товара. Качество, упаковка и маркировка товара.
10. Виды контрактных цен.
11. Формы расчета по международным сделкам.
12. Ответственность сторон за исполнение условий контракта.
13. Страхование международных сделок и арбитраж.
14. Понятие внешнеторгового посредничества.
15. Виды посредников.
16. Объем прав посредников и способы их вознаграждения.
17. Формы передачи коммерческих технологий.
18. Лицензионное соглашение.



1651723543

19. Франчайзинг.
  20. Инжиниринг.
  21. Кооперационные соглашения.
  22. Понятие таможенного тарифа.
  23. Таможенные пошлины.
  24. Классификация товаров в соответствии с ТН ВЭД СНГ.
  25. Роль качества во внешнеэкономической деятельности.
  26. Формирование позитивного имиджа фирмы с помощью деятельности в PR.
  27. Формы и особенности делового общения.
  28. Подготовка переговоров для делового общения.
  29. Этапы, тактические приемы и психологические приемы организации делового общения.
  30. Понятие иностранных инвестиций и их виды.
  31. Законодательное регулирование предприятий с иностранными инвестициями.
  32. Создание и функционирование предприятий с иностранными инвестициями.
  33. Федеральный закон «О соглашениях о разделе продукции» (1995).
  34. Конвенция ООН о международной купле-продаже товаров (Вена 1980).
  35. Роль выставок и ярмарок во внешнеэкономической деятельности.
  36. Транспортное обеспечение международных перевозок.
  37. Международные торги и аукционы.
  38. Методы государственного регулирования ВЭД.
  39. Зарубежный опыт регулирования ВЭД.
- Примерный перечень тестовых заданий на зачет:*

1. На каком уровне ВЭД предприятия рассматривается внешнеэкономический комплекс региона:
  - А) Макроуровень
  - Б) Мезоуровень
  - В) Мегауровень
  - Г) Микроуровень
2. Как называется письменное предложение о продаже товаров отправленное только в единственный адрес?
  3. Формой внешней торговли не является:
    - А) Экспорт
    - Б) Франчайзинг
    - В) Инжиниринг
    - Г) Импорт
    - Д) Компенсационная сделка
    - Е) Форфейтинг
    - Ж) Факторинг
    - З) Бартерная сделка
4. Функции таможенного тарифа?
5. Какого способа определения качества не существует?
  - А) По стандарту
  - Б) По техническим условиям
  - В) По спецификации, указанной в контракте
  - Г) По образцу
  - Д) Способ tel-quel
  - Е) Существуют все способы
6. На каком этапе началось формирование системы методов нетарифного регулирования ВЭД:
  - А) 1986-1988 гг
  - Б) 1989-1991 гг
  - В) 1992-1995 гг
  - Г) 1995-1999 гг
  - Д) Современный этап
7. Какие документы используются для составления стратегического плана:
  - А) Программа
  - Б) Бизнес-план
  - В) Положение
  - Г) ПБУ



1651723543

8. Допускается ли использование сокращений или аббревиатуры при наименовании сторон в контракте?

- А) Да, во всех случаях
- Б) Нет, ни в каком случае
- В) Да, только если общепризнанное наименование
- Г) Нет, если есть специальные оговорки

9. В каком году была принята методика технико-экономического обоснования?

- А) 2008
- Б) 1998
- В) 1978
- Г) 1888
- Д) 1988

10. ... - основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством.

11. Какого вида ставок таможенных пошлин не существует?

- А) Адвалорная
- Б) Специфическая
- В) Комбинированная
- Г) Процентная

12. Что не относится страноведческим рискам?

- А) Задержка оплаты
- Б) Риск потери работы
- В) Риск конфискации
- Г) Финансовые проблемы
- Д) Все относится

13. ... - одна из форм передачи технологий, по которой известная фирма передает право использовать свое имя, фирменный знак, атрибутику своей производственной деятельности

14. ... - деятельность, которая устанавливает цели и требования к качеству, применение элементов системы качества.

15. Какие возможности предприятия не являются внутренними?

- А) Природные ресурсы
- Б) Человеческие ресурсы
- В) Финансовые ресурсы
- Г) Производственные ресурсы
- Д) Влияние внешней среды
- Е) Издержки

16. ... - это процесс всемирной экономической, политической и культурной [интеграции](#) и [унификации](#).

17. ... - технологические приёмы разработки, упрощающие адаптацию продукта (такого как [программное](#) или [аппаратное обеспечение](#)) к языковым и культурным особенностям региона (регионов), отличного от того, в котором разрабатывался продукт.

18. Какой плановый показатель ВЭД не рассчитывается?

- А) Рассчитываются все показатели
- Б) Объем производства экспортной продукции
- В) Объем реализации продукции
- Г) Объем и структура затрат на производство
- Д) Ассортимент продукции

19. Выстройте в правильной последовательности этапы процесса целеполагания во ВЭД.

Номер этапа	Содержание этапа
1	А) Анализ местных условий
2	Б) цели на международных рынках
3	В) анализ внутренних возможностей
4	Г) реализация
5	Д) выбор альтернатив
6	Е) выбор долгосрочных целей

20. ... - способность воспринять продукцию предприятия.

21. По принадлежности капитала фирмы различают:

- А) государственные, государственно-частные, частные
- Б) дилерские, дистрибьюторские, ~~свои~~ собственные



1651723543



- В) национальные, смешанные, международные
22. ... - цена приемлемая для всех групп покупателей.
23. Какая группа факторов не определяется при доступности рынка?
- А) Физическая  
 Б) Регламент  
 В) Коммерческая  
 Г) Финансовая
24. Укажите лишнюю составляющую при определении регламентирования доступа на рынок:
- А) Тарифные методы  
 Б) Нетарифные методы  
 В) Юридические и налоговые особенности  
 Г) Нет ничего лишнего
25. Что не является исследованием за рубежом?
- А) Проведение тестирования  
 Б) Электронная почта  
 В) Особенности рынка промышленных товаров  
 Г) Специальное исследование рынка  
 Д) Интернет  
 Е) Торговая палата
26. На каком этапе были приняты ключевые законы по ВЭД?
- А) 1986-1988 гг  
 Б) 1989-1991 гг  
 В) 1992-1995 гг  
 Г) 1995-1999 гг  
 Д) Современный этап
27. Какой инструмент выбора иностранного партнера разработан ООН?
- А) Сравнительная таблица  
 Б) Селекционная матрица  
 В) Система «ALIX»  
 Г) Матрица «КФУ»
28. Какой фактор не учитывается при построении селекционной матрицы?
- А) Привлекательность рынка  
 Б) Преимущества предприятия на рынке  
 В) Недостатки предприятия на рынке
29. Предложение, полученное и вами и вашими конкурентами – это ....
- А) Безоговорочная оферта  
 Б) Твердая оферта  
 В) Мягкая оферта  
 Г) Свободная оферта  
 Д) Занятая оферта  
 Е) Нет правильного варианта
30. ... – выплата вознаграждения частями пропорционально согласованным показателям деятельности лицензиата.
31. ... - объединение собственности партнёров и распределение между ними прибыли, а также их совместное участие в управлении данными предприятием.
32. В каком сборнике отражены базисные условия поставки?
- А) ИНКОТЕРМС  
 Б) ИНКОТЕРМС 1000  
 В) ИНКОТЕРМС 2000  
 Г) ИНКОТЕРМС 2009
33. ... - это совокупность работ прикладного характера, включая предпроектное, технико-экономическое исследование и обоснование оптимальности планируемых капиталовложений, включая необходимую лабораторную доработку технологии, проектную переработку от эскизного варианта до проекта в деталях, а также услуги по консультированию.
34. Этапы проведения переговоров (3)?
35. Какого вида инвестиций не существует?
- А) Реальные  
 Б) Финансовые  
 В) Капитальные
36. ... – это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена



1651723543

в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится.

37. ... - это долгосрочные вложения капитала и интеллектуальной собственности зарубежными собственниками в промышленность, сельское хозяйство, транспорт и другие отрасли экономики с целью получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

38. Профессор С. Блэк отмечает, что традиционная деятельность ПР состоит из четырех частей или компонентов, связанных друг с другом (перечислите эти части).

39. ... лицензия – лицензиату передаётся исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах, оговоренных договором, с сохранением у лицензиара права на его использование в части, не передаваемой лицензиату.

40. Скидки ... применяются, если платежи по контракту осуществляются ранее срока, указанного в контракте, и притом оплачиваются наличными; составляют 3–5%.

41. Определите меры прямого тарифного ограничения:

- А) Квотирование
- Б) Сертификация
- В) Стандартизация
- Г) Лицензирование

42. Кто в соответствии со статьей 10 ФЗ может обладать правом внешнеторговой деятельности на территории РФ?

- А) иностранные физические лица
- Б) иностранные юридические лица
- В) российские физические лица
- Г) российские юридические лица
- Д) все вышеперечисленное

43. Термин CIF означает:

- А) Фрахт/перевозка оплачены до
- Б) Стоимость, страхование и фрахт
- В) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до
- Г) Стоимость и фрахт

44. ... – цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции (товара), а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров.

45. Как называются условия, без которых контракт не имеет юридической силы?

- А) Принципиальные
- Б) Существенные
- В) Оптимальные

46. Это наиболее современная концепция, отвечающая нормам и правилам цивилизованного общества, ориентированная на длительную и эффективную совместную деятельность. В этом случае к переговорам относятся как к средству совместного с партнером анализа проблемы с целью ее оптимального решения.

47. Какой из перечисленных документов не может подтверждать факт поставки?

- А) Железнодорожная накладная
- Б) Авианакладная
- В) Коносамент
- Г) Почтовая квитанция
- Д) Акты приема-передачи товара
- Е) Доверенность
- Ж) Все вышеперечисленные

48. Предложение, полученное и вами и вашими конкурентами – это ....

- А) Безоговорочная оферта
- Б) Твердая оферта
- В) Мягкая оферта
- Г) Свободная оферта
- Д) Занятая оферта
- Е) Нет правильного варианта

49. Поводом для организации этого мероприятия может стать лишь по-настоящему значимое событие. Не только для фирмы-устроителя, но и деловых партнеров, общественности.

50. Кто не может подписывать контракт?

- А) Руководитель организации (фирмы)
- Б) Должностным лицом фирмы, обладающим специальными полномочиями.
- В) Любое должностное лицо организации



Г) Могут подписывать все

51. Составные части делового общения (3)?

52. Наиболее частый способ фиксации поставки - ... .

53. Согласно этому термину продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке товара, когда он передает товар в распоряжение покупателя в своем коммерческом предприятии.

54. ... - это осуществление специализированного производства узлов и деталей по технологии одного из партнеров, взаимное предоставление технологии с последующим обменом и сборкой, совместная разработка изделий, включая проектирование, изготовление и сборку.

55. Какого принципа планирования ВЭД не существует:

А) холизма

Б) дуализма

В) непрерывности

Г) гибкости

Д) участия

Е) точности

Ж) единства

56. В каком году был принят Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"?

А)1991

Б)1998

В)2000

Г)2003

Д)2009

57. ... - разрешение на передачу физическим или юридическим лицам принадлежащих им прав на использование изобретения либо промышленного образца другим физическим или юридическим лицам.

58. Что не включает в себя контракт международной купли-продажи?

А) Условия о предмете договора, его объекте, цене товара,

Б) Сроки его поставки

В) Способ упаковки товара

Г) Условия платежа

Д) Порядок приемки товара по качеству и количеству

Е) Базисные условия поставки

Ж) Права и обязанности сторон

З) Включает все вышеперечисленное

59. Согласно терминам группы F:

А) Основная перевозка не оплачена

Б) Основная перевозка оплачена

В) Нет верного варианта

60. Без каких условий контракт не имеет юридической силы?

А) Условия о предмете договора

Б) Условия, которые названы в законе или иных правовых актах как необходимые для договоров данного вида

В) Все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение

Г) Таких условий нет, контракт существует всегда

### **5.2.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

1. Текущий контроль успеваемости обучающихся, осуществляется в следующем порядке: в конце завершения освоения соответствующей темы обучающиеся, по распоряжению педагогического работника, убирают все личные вещи, электронные средства связи и печатные источники информации.

Для подготовки ответов на вопросы обучающиеся используют чистый лист бумаги любого размера и ручку. На листе бумаги обучающиеся указывают свои фамилию, имя, отчество (при наличии), номер учебной группы и дату проведения текущего контроля успеваемости.

Научно-педагогический работник устно задает два вопроса, которые обучающийся может записать на подготовленный для ответа лист бумаги.



В течение установленного научно-педагогическим работником времени обучающиеся письменно формулируют ответы на заданные вопросы. По истечении указанного времени листы бумаги с подготовленными ответами обучающиеся передают научно-педагогическому работнику для последующего оценивания результатов текущего контроля успеваемости.

При подготовке ответов на вопросы обучающимся запрещается использование любых электронных и печатных источников информации. В случае обнаружения научно-педагогическим работником факта использования обучающимся при подготовке ответов на вопросы указанные источники информации – оценка результатов текущего контроля соответствует 0 баллов и назначается дата повторного прохождения текущего контроля успеваемости.

Текущий контроль успеваемости обучающихся по результатам выполнения лабораторных и (или) практических работ осуществляется в форме отчета, который предоставляется научно-педагогическому работнику на бумажном и (или) электронном носителе. Научно-педагогический работник, после проведения оценочных процедур, имеет право вернуть обучающемуся отчет для последующей корректировки с указанием перечня несоответствий. Обучающийся обязан устранить все указанные несоответствия и направить отчет научно-педагогическому работнику в срок, не превышающий трех учебных дней, следующих за днем проведения текущего контроля успеваемости.

Результаты текущего контроля доводятся до сведения обучающихся в течение трех учебных дней, следующих за днем проведения текущего контроля успеваемости.

Обучающиеся, которые не прошли текущий контроль успеваемости в установленные сроки, обязаны пройти его в срок до начала процедуры промежуточной аттестации по дисциплине в соответствии с расписанием промежуточной аттестации.

Результаты прохождения процедур текущего контроля успеваемости обучающихся учитываются при оценивании результатов промежуточной аттестации обучающихся.

1. Промежуточная аттестация обучающихся проводится после завершения обучения по дисциплине в семестре в соответствии с календарным учебным графиком и расписанием промежуточной аттестации.

Для успешного прохождения процедуры промежуточной аттестации по дисциплине обучающиеся должны:

1. получить положительные результаты по всем предусмотренным рабочей программой формам текущего контроля успеваемости;
2. получить положительные результаты аттестационного испытания.

Для успешного прохождения аттестационного испытания обучающийся в течение времени, установленного научно-педагогическим работником, осуществляет подготовку ответов на два вопроса, выбранных в случайном порядке.

Для подготовки ответов используется чистый лист бумаги и ручка.

На листе бумаги обучающиеся указывают свои фамилию, имя, отчество (при наличии), номер учебной группы и дату проведения аттестационного испытания.

При подготовке ответов на вопросы обучающимся запрещается использование любых электронных и печатных источников информации.

По истечении указанного времени, листы с подготовленными ответами на вопросы обучающиеся передают научно-педагогическому работнику для последующего оценивания результатов промежуточной аттестации.

В случае обнаружения научно-педагогическим работником факта использования обучающимся при подготовке ответов на вопросы указанные источники информации – оценка результатов промежуточной аттестации соответствует 0 баллов и назначается дата повторного прохождения аттестационного испытания.

Результаты промежуточной аттестации обучающихся размещаются в ЭИОС КузГТУ.

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация обучающихся могут быть организованы с использованием ЭИОС КузГТУ, порядок и формы проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся при этом не меняется.

## **6 Учебно-методическое обеспечение**

### **Основная литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия ; Редактор: Стровский Л. Е.. – Москва : Ю н и т и - Д а н а , 2 0 1 7 . – 5 0 4 с . – I S B N 9 7 8 5 2 3 8 0 1 7 7 2 3 . – U R L : [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=684728](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=684728) (дата обращения: 05.06.2022). – Текст :



1651723543

электронный.

2. Маслов, М. П. Внешнеэкономическая деятельность предприятий : практикум / М. П. Маслов ; М. П. Маслов ; Новосиб. гос. техн. ун-т. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2013. – 112, [1] с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=178718.pdf&type=nstu:common> (дата обращения: 06.06.2022). – Текст : электронный.

### **Дополнительная литература**

1. Шелепко, М. В. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / М. В. Шелепко. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 103 с. – URL: [http://biblioclub.ru/index.php?page=book\\_red&id=86530](http://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=86530) (дата обращения: 05.06.2022). – Текст : электронный.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. Л. Е. Стровского. – 5-е изд., испр. и доп. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 503 с. – (Учебная литература для высшего и среднего профессионального образования). – Текст : непосредственный.

### **Методическая литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность организаций : методические материалы для обучающихся специальности 38.05.01 "Экономическая безопасность", специализация "Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности", всех форм обучения / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева, Кафедра экономики ; составитель Ю. С. Якунина. – Кемерово : КузГТУ, 2019. – 38 с. – URL: <http://library.kuzstu.ru/meto.php?n=2507> (дата обращения: 06.06.2022). – Текст : электронный.

### **Профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань» <http://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотека КузГТУ [https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=230&Itemid=229](https://elib.kuzstu.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=230&Itemid=229)
4. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

### **Периодические издания**

1. Мировая экономика и международные отношения : журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=7902>
2. Промышленная политика в Российской Федерации : производственно-технический журнал (печатный)
3. ЭКО : всероссийский экономический журнал (печатный/электронный) <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=8272>
4. Экономист : научно-практический журнал (печатный)

### **7 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»**

ЭИОС КузГТУ:

а) Электронная библиотека КузГТУ. – Текст: электронный // Научно-техническая библиотека Кузбасского государственного технического университета им. Т. Ф. Горбачева : сайт. – Кемерово, 2001 – . – URL: <https://elib.kuzstu.ru/>. – Текст: электронный.

б) Портал.КузГТУ : Автоматизированная Информационная Система (АИС) : [сайт] / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева. – Кемерово : КузГТУ, [б. г.]. – URL: <https://portal.kuzstu.ru/>. – Режим доступа: для авториз. пользователей. – Текст: электронный.

с) Электронное обучение : [сайт] / Кузбасский государственный технический университет им. Т. Ф. Горбачева. – Кемерово : КузГТУ, [б. г.]. – URL: <https://el.kuzstu.ru/>. – Режим доступа: для авториз. пользователей КузГТУ. – Текст: электронный.

### **8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины "Внешнеэкономическая деятельность организаций"**

Самостоятельная работа обучающихся является частью учебной деятельности, объемы



1651723543

самостоятельной работы по каждой дисциплине (модулю) практике, государственной итоговой



1651723543

аттестации, устанавливаются в учебном плане.

Самостоятельная работа по дисциплине (модулю), практике организуется следующим образом:

1. До начала освоения дисциплины обучающемуся необходимо ознакомиться с содержанием рабочей программы дисциплины (модуля), программы практики в следующем порядке:  
содержание знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, которые будут сформированы в процессе освоения дисциплины (модуля), практики;  
содержание конспектов лекций, размещенных в электронной информационной среде КузГТУ в порядке освоения дисциплины, указанном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;  
содержание основной и дополнительной литературы.

2. В период освоения дисциплины обучающийся осуществляет самостоятельную работу в следующем порядке:

выполнение практических и (или) лабораторных работы и (или) отчетов в порядке, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;

подготовка к опросам и (или) тестированию в соответствии с порядком, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики;

подготовка к промежуточной аттестации в соответствии с порядком, установленном в рабочей программе дисциплины (модуля), практики.

В случае затруднений, возникших при выполнении самостоятельной работы, обучающемуся необходимо обратиться за консультацией к педагогическому работнику. Периоды проведения консультаций устанавливаются в расписании консультаций.

#### **9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине "Внешнеэкономическая деятельность организаций", включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Для изучения дисциплины может использоваться следующее программное обеспечение:

1. Mozilla Firefox
2. Google Chrome
3. 7-zip
4. Microsoft Windows
5. ESET NOD32 Smart Security Business Edition
6. Kaspersky Endpoint Security
7. Браузер Спутник

#### **10 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине "Внешнеэкономическая деятельность организаций"**

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены специальные помещения:

1. Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Организации.

2. Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

#### **11 Иные сведения и (или) материалы**

1. Образовательный процесс осуществляется с использованием как традиционных так и современных интерактивных технологий.

В рамках аудиторных занятий применяются следующие интерактивные методы:

- разбор конкретных примеров;
- мультимедийная презентация.

2. Проведение групповых и индивидуальных консультаций осуществляется в соответствии с расписанием консультаций по темам, заявленным в рабочей программе дисциплины, в период освоения дисциплины и перед промежуточной аттестацией с учетом результатов текущего контроля.



1651723543