

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.»

**Кафедра «Коммерция и инжиниринг бизнес-процессов»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине

**Б.1.2.15 «Организация и техника внешнеторговых операций»**

направления 38.03.06 «Торговое дело»

профиль Б1 «Коммерция»

форма обучения – заочная

курс – 5

семестр – 10

зачетных единиц – 4

часов в неделю – 4

всего часов – 144,

в том числе:

лекции – 8

коллоквиумов - нет

практические занятия – 16

лабораторные занятия – нет

самостоятельная работа – 120

зачет – нет

экзамен – 10 семестр

РГР – нет

курсовая работа – нет

курсовой проект – нет

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель преподавания дисциплины - изучить теоретические основы внешней торговли, организации и техники осуществления внешнеторговых и приобрести практические навыки поиска и выбора иностранного контрагента; освоить правила составления коммерческих документов, сопровождающих внешнеторговые сделки.

Задачи изучения дисциплины:

- изучить экономическую сущность ВЭД, организацию управления и регулирования ВЭД;
- рассмотреть классификацию внешнеторговых сделок, формы встречной торговли, процедуру подготовки международных коммерческих операций;
- раскрыть содержание внешнеторгового контракта, виды торговых посредников и особых рынков;
- изучить организацию и технику международной торговли услугами.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Преподавание дисциплины основано на знаниях и умениях, полученных студентами в базовых дисциплинах:

- а) Экономическая теория (Рынок, спрос, предложение, цена, эластичность)
- б) Делопроизводство и корреспонденция (коммерческая переписка);
- в) Мировая экономика (Основы внешней торговли)
- г) Менеджмент (Методы менеджмента, процесс принятия решения)
- д) Маркетинг (весь курс)
- е) Основы коммерческой деятельности (весь курс)
- ж) Анализ деятельности предприятия (основные показатели деятельности предприятия).

## 3. Требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины студент должен овладеть следующей компетенцией:

— способностью организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров (ПК - 7);

<u>Б.1.2.15</u> <u>Организация и техника внешнеторговых операций</u>	Знает: - законодательные и иные нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеторговые операции по материально-техническому обеспечению предприятия; -	Лекции Самостоятельная работа Семинары Семинары в диалоговом режиме, в виде групповых дискуссий	Тестирование
---	---	--	--------------

	<p>отечественный и зарубежный опыт в области организации и управления внешнеторговыми операциями, закупке и продажи товаров. - сущность, формы и условия развития внешнеторговой деятельности материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров; - организацию и технику операций во внешнеэкономической деятельности</p>		
	<p>Умеет:  - определять эффективность организации внешнеторговых операций по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке продаже товаров; - дать оценку состояния внешнеэкономической деятельности в конкретном регионе, на предприятии; - обосновать направления совершенствования внешнеэкономической деятельности на предприятии или повышение экспортного потенциала с целью материально-технического</p>	<p>Практически е работы с использованием интерактивных приемов обучения. Самостоятельная работа</p>	<p>Тестирование рефераты</p>

	<p>обеспечения предприятий, закупке и продаже товаров; - обосновать совершенствование форм организации внешнеэкономической деятельности на предприятии; - уметь обосновать ценовые и платежные условия контракта</p>		
	<p>Владеет: - основными понятиями в сфере организации внешне торговых операций; - методикой проведения анализа внешнеэкономической деятельности предприятия по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке и продаже товаров.</p>	<p>Лекции Семинарские занятия с использованием интерактивных приемов обучения. Самостоятельная работа</p>	<p>экзамен</p>

**4. Распределение трудоемкости (час.) дисциплины по темам и видам занятий**

№ Модуля	№ Недели	№ Темы	Наименование темы	Часы					
				Всего	Лекции	Коллоквиумы	Лабораторные	Практические	СРС
1	2	3	4	5	6	7		8	9
8 семестр									
1	1	1	Современный механизм организации и	19	2			2	15

			управления ВЭД в России						
	2	2	Международные коммерческие операции	20	2			3	15
	3	3	Договор международной купли-продажи товаров	22	2	2		3	15
	4	4	Посредническая деятельность на рынке	19	2			2	15
2	5	5	Организованные формы торговли	22	2	2		2	16
	6	6	Международная торговля услугами	22	2			4	16
	7	7	Коммерческие формы передачи технологий	20	2			2	16
Всего				144	14	4		18	108

## 5. Содержание лекционного курса

№ темы	Всего часов	№ лекции	Тема лекции. Вопросы, обрабатываемые на лекции	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
1	1	1	Современный механизм организации и управления ВЭД в России. Экономическая сущность ВЭД. Организация управления ВЭД в России. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.	1,2,3,4,5,6,7,8,11,1,1,2,13,15
2	1	2	<b>Международные коммерческие операции. Внешнеторговые сделки. Встречная торговля. Подготовка международных коммерческих операций.</b>	1,2,3,4,5,6,8,9,12,13,14,15,16,17,18,20,21,22
3	1	3	Договор международной купли-продажи товаров. Содержание внешнеторгового контракта. Базисные условия поставок. Иные существенные условия контракта.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,14,15,16,18,19,21,22,24,25,28,29,30
4	1	4	Посредническая деятельность на рынке. Дилеры. Комиссионные фирмы. Торговые агенты.	1,2,3,4,5,6,7,8,11,1,1,2,13,15
5	2	5	Организованные формы торговли Аукционная торговля. Биржевая торговля. Международные торги. Посылочная торговля.	1,2,3,4,5,6,8,9,12,13,14,15,16,17,18,20,21,22
6	1	6	Международная торговля услугами. Международная аренда. Страхование. Транспортные услуги. Реклама. Информационные услуги.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,14,15,16,18,19,21,22,24,25,28,29,30

7	1	7	Коммерческие формы передачи технологий. Передача технологии по лицензионным договорам. Инжиниринг. Кооперационные соглашения.	1,2,3,4,5,6,8,11,12,14 ,15,16,17,18,19
---	---	---	---	---

## 6. Содержание коллоквиумов

№ темы	Всего часов	№ коллоквиума	Тема коллоквиума. Вопросы, отрабатываемые на коллоквиуме	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
			Не предусмотрены	

## 7. Перечень практических занятий

№ темы	Всего часов	№ занятия	Тема практического занятия. Задания, вопросы, отрабатываемые на практическом занятии	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4	5
1	2	1	Современный механизм организации и управления ВЭД в России. Экономическая сущность ВЭД. Организация управления ВЭД в России. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.	1,2,3,4,5,6,7,8,11,1,1 2,13,15
2	3	2	<b>Международные коммерческие операции. Внешнеторговые сделки. Встречная торговля. Подготовка международных коммерческих операций.</b>	1,2,3,4,5,6,8,9,12,13,1 4,15,16,17,18,20,21,2 2
3	3	3	Договор международной купли-продажи товаров. Содержание внешнеторгового контракта. Базисные условия поставок. Иные существенные условия контракта.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11 ,14,15,16,18,19,21,22 ,24,25,28,29,30
4	2	4	Посредническая деятельность на рынке. Дилеры. Комиссионные фирмы. Торговые агенты.	1,2,3,4,5,6,7,8,11,1,1 2,13,15
5	2	5	Организованные формы торговли Аукционная торговля. Биржевая торговля. Международные торги. Посылочная торговля.	1,2,3,4,5,6,8,9,12,13,1 4,15,16,17,18,20,21,2 2
6	2	6	Международная торговля услугами. Международная аренда. Страхование. Транспортные услуги. Реклама. Информационные услуги.	1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11 ,14,15,16,18,19,21,22 ,24,25,28,29,30
7	2	7	Коммерческие формы передачи технологий. Передача технологии по лицензионным договорам. Инжиниринг. Кооперационные соглашения.	1,2,3,4,5,6,8,11,12,14 ,15,16,17,18,19

## 8. Перечень лабораторных работ

№ темы	Всего часов	Наименование лабораторной работы. Задания, вопросы, отрабатываемые на лабораторном	Учебно-методическое
--------	-------------	--	---------------------

		<b>занятия</b>	<b>обеспечение</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>3</b>
		<b>нет</b>	

### 9. Задания для самостоятельной работы студентов

Изучение данной дисциплины предполагает выполнение следующих видов самостоятельной работы студентов:

- подготовка докладов с презентацией;
- выполнение тестовых заданий;
- изучение основной и дополнительной литературы;

#### Контроль и оценка результатов самостоятельной работы

- самоконтроль – регулярная подготовка к занятиям;
- контроль со стороны преподавателя – текущий (еженедельно в течение семестра – посещения лекций и практических занятий, устный опрос, выполнения заданий на практических занятиях, тестирование);
- отчет по докладам;
- итоговый контроль (экзамен)

#### ГРАФИК КОНТРОЛЯ СРС

<b>№ н е д е л и</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>18</b>	
	<b>В К</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П , Т , Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Т</b>	<b>А</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З, Т</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О , Д П Д З</b>	<b>О</b>	<b>О</b>	<b>Т</b>

\* О-устный опрос, А-межсессионная аттестация, ДЗ-домашнее задание, ДП- доклад, презентация, Т-тестирование, Э - экзамен

<b>№ темы</b>	<b>Всего Часов</b>	<b>Задания, вопросы, для самостоятельного изучения (задания)</b>	<b>Учебно- методическое обеспечение</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

1	8	Конъюнктура мирового товарного рынка	1,2,3,4,5,6,7,8, 11,1,12,13,15
1	7	Оффшорный бизнес, свободные экономические зоны	1,2,3,4,5,6,8,91 2,13,14,15,161 7,18,20,21,22
2	8	Классификация фирм, действующих на мировом рынке	1,2,3,4,5,6,7,8,9 ,10,11,14,15,16 ,18,19,21,22,24 ,25
2	7	Основные показатели деятельности зарубежных фирм	1,2,3,4,5,6,7,8, 11,1,12,13,15
3	15	Источники коммерческой информации	1,2,3,4,5,6,8,91 2,13,14,15,161 7,18,20,21,22
4	15	Интернет и внешнеэкономическая деятельность	1,2,3,4,5,6,7,8,9 ,10,11,14,15,16 ,18,19,21,22,24 ,25
5	16	Риски в международной торговле	1,2,3,4,5,6,8,11 ,12,14,15,16,17 ,18,19
6	16	Роль качества во внешнеэкономической деятельности предприятия	1,2,3,4,5,6,7,8, 11,1,12,13,15
7	8	Паблик рилейшнз (ПР)	1,2,3,4,5,6,8,91 2,13,14,15,161 7,18,20,21,22
7	8	Формы и особенности делового общения	1,2,3,4,5,6,7,8,9 ,10,11,14,15,16 ,18,19,21,22,24 ,25

*Виды, график контроля СРС - устный опрос на практических занятиях*

**10. Расчетно-графическая работа - нет**

**11. Курсовая работа - нет**

**12. Курсовой проект - нет**

**13. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений поэтапным требованиям освоения дисциплины (текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация) применяются фонды оценочных средств, включающие типовые задания, задачи, контрольные работы, тесты и



методы контроля, позволяющие оценить знания, умения и уровень приобретенных компетенций.

Ступени уровней освоения компетенции	Отличительные признаки
Пороговый (удовлетворительный)	<p>Знает: основные законодательные и иные нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеторговые операции по материально-техническому обеспечению предприятия; - отечественный и зарубежный опыт в области организации и управления внешнеторговыми операциями, закупке и продажи товаров. - сущность, формы и условия развития внешнеторговой деятельности материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров; - организацию и технику операций во внешнеэкономической деятельности</p>
	<p>Умеет: в целом определять эффективность организации внешнеторговых операций по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке и продаже товаров; - давать оценку состояния внешнеэкономической деятельности в конкретном регионе, на предприятии; - обосновать направления совершенствования внешнеэкономической деятельности на предприятии или повышение экспортного потенциала с целью материально-технического обеспечения предприятий, закупке и продаже товаров; - обосновать совершенствование форм организации внешнеэкономической деятельности на предприятии</p>
	<p>Владеет: - основными понятиями в сфере организации внешне торговых операций</p>
Продвинутый (хорошо)	<p>Знает: на хорошем уровне законодательные и иные нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеторговые операции по материально-техническому обеспечению предприятия; - отечественный и зарубежный опыт в области организации и управления внешнеторговыми операциями, закупке и продажи товаров. - сущность, формы и условия развития внешнеторговой деятельности материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров</p>

	<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- определять эффективность организации внешнеторговых операций по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке и продаже товаров;</li> <li>- дать оценку состояния внешнеэкономической деятельности в конкретном регионе, на предприятии;</li> <li>- обосновать направления совершенствования внешнеэкономической деятельности на предприятии или повышение экспортного потенциала с целью материально-технического обеспечения предприятий, закупке и продаже товаров;</li> <li>- обосновать совершенствование форм организации внешнеэкономической деятельности на предприятии</li> </ul> <p>Владеет: на хорошем уровне основными понятиями в сфере организации внешне торговых операций;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- методикой проведения анализа внешнеэкономической деятельности предприятия по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке и продаже товаров.</li> </ul>
<p>Высокий (отлично)</p>	<p>Знает: в полном объёме законодательные и иные нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеторговые операции по материально-техническому обеспечению предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- отечественный и зарубежный опыт в области организации и управления внешнеторговыми операциями, закупке и продаже товаров;</li> <li>- сущность, формы и условия развития внешнеторговой деятельности материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров;</li> <li>- организацию и технику операций во внешнеэкономической деятельности</li> </ul> <p>Умеет: на высоком уровне определять эффективность организации внешнеторговых операций по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке и продаже товаров;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дать оценку состояния внешнеэкономической деятельности в конкретном регионе, на предприятии;</li> <li>- обосновать направления совершенствования внешнеэкономической деятельности на предприятии или повышение экспортного потенциала с целью материально-технического обеспечения</li> </ul>

	<p>предприятий, закупке и продаже товаров;  - обосновать совершенствование форм организации внешнеэкономической деятельности на предприятии; - уметь обосновать ценовые и платежные условия контракта</p>
	<p>Владеет: на высоком уровне категорийным аппаратом в сфере организации внешнеторговых операций; - методикой проведения анализа внешнеэкономической деятельности предприятия по материально-техническому обеспечению предприятий, закупке и продаже товаров.</p>

### Вопросы для зачета

нет

### Вопросы для экзамена

1. Сделки купли – продажи товарами: понятие и определение
2. Виды сделок купли – продажи сырьевых товаров и готовой продукции
3. Экспорт, реэкспорт
4. Импорт, реимпорт
5. Классификация товарообменных и компенсационных сделок на безвалютной основе
6. Компенсационные сделки с единовременной поставкой
7. Компенсационные сделки с длительными сроками исполнения
8. Краткосрочные компенсационные соглашения
9. Встречные закупки
10. Авансовые закупки
11. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров
12. Сделки о «разделе продукции»
13. Сделки "развитие – импорт"
14. Сделки по оказанию производственно – технических услуг
15. Арендные сделки
16. Сделки по экспорту и импорту туристических услуг
17. Сделки по консультационным услугам в области информации и совершенствования управления
18. Сделки по торговле результатами научно – технических исследований
19. Сделки по торговле объектами авторского права
20. Бальный метод выбора потенциальных контрагентов
21. Рейтинговый метод выбора потенциальных контрагентов
22. Метод процентной значимости выбора потенциальных контрагентов
23. Оперативно – коммерческая работа по изучению фирмы во внешнеторговых организациях
24. Фирменное досье

25. Составление информационной карты на фирму
26. Оферты
27. Запрос
28. Заказ
29. Международные выставки
30. Международные ярмарки
31. Открытые торги
32. Закрытые торги
33. Аукцион
34. Понятие внешнеторгового контракта
35. Существенные и несущественные реквизиты контракты
36. Качество во внешнеторговом контракте
37. Цена во внешнеторговом контракте
38. Условия поставки во внешнеторговом контракте
39. Условия платежа во внешнеторговом контракте
40. Страхование во внешнеторговом контракте
41. Арбитраж. Штрафные санкции во внешнеторговом контракте
42. Форс-мажорные во внешнеторговом контракте обстоятельства

### **Тестовые задания по дисциплине**

#### **Вариант № 1**

1. К методам государственного регулирования ВЭД относятся:
  1. экономические и политические
  2. хозяйственные и финансовые
  3. административные и экономические
  4. экономические и социально-психологические
2. Операции, являющиеся предметом внешнеторговых сделок:
  1. экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт
  2. рентинг, лизинг, хайринг
  3. бартер, толлинг, коммерческая триангуляция
  4. факторинг, форфейтинг, коммерческий трансферт
3. Формы встречной торговли – это:
  1. чартер, фрахт, бербоут
  2. факторинг, форфейтинг, коммерческий трансферт
  3. бартер, компенсационные сделки, авансовые закупки, толлинг
  4. экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт
4. Виды оферт в международной торговле:
  1. плавающие и скользящие
  2. закрытые и открытые
  3. твердые и свободные
  4. прямые и обратные
5. Фирмы, обладающие исключительным правом на закупку и продажу определенного перечня товаров/услуг на конкретных рынках – это:
  1. оптовые фирмы
  2. торговые дома

3. экспортные фирмы
4. дистрибьюторы
6. Поверенный действует на международном рынке на основании:
  1. договора комиссии и доверенности
  2. договора поручения и доверенности
  3. агентского договора
  4. договора консигнации
7. Виды консигнации - это:
  1. простая, исключительная и полная
  2. простая, частично возвратная и полная
  3. простая, особая и свободная
  4. прямая, посредническая и консигнация на особых рынках
8. Группа базисных условий поставки, при которых основная перевозка не оплачена:
  1. группа E
  2. группа D
  3. группа F
  4. группа C
9. Базисное условие поставки, предполагающее максимальные обязанности продавца:
  1. DDU
  2. DDP
  3. DEQ
  4. DES
10. Форма страхования ценового риска, при которой покупаются / продаются фьючерсы с целью избежания убытков от колебания цен называется:
  1. хеджирование
  2. лендинг
  3. опцион
  4. делькредере
11. Страхование грузов в международной практике называется:
  1. каско
  2. карго
  3. кар
  4. конто
12. Виды лизинга:
  1. возвратный, безвозвратный
  2. срочный, бессрочный
  3. факультативный, облигаторный
  4. финансовый, оперативный
13. Биржевая сделка с немедленным исполнением называется:
  1. спот
  2. своп
  3. опцион-колл
  4. опцион-пут

14. Организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями – это:
1. биржа
  2. аукцион
  3. выставка
  4. ярмарка
15. Виды инжиниринга:
1. консультативный, подрядный, управленческий, исследовательский
  2. создание совместного производства, подрядный, договорная специализация
  3. производственный, торговый, лицензионный
  4. финансовый, оперативный, производственный
16. Наибольшее сходство договор франчайзинга имеет:
1. с дистрибьюторским соглашением
  2. с агентским договором
  3. с договором о консигнационном складе
  4. с лицензионным соглашением
17. Среднесрочные международные арендные операции называются:
1. лизинг
  2. рентинг
  3. хайринг
  4. тайм-чартер
18. Осуществляя дилерские операции посредник:
1. действует от имени и за счет клиента
  2. действует от своего имени и за счет клиента
  3. действует от своего имени и за свой счет
  4. сводит стороны, но сам в сделке не участвует
19. Перечислите виды франчайзинга:
1. консультативный, подрядный, управленческий, исследовательский
  2. создание совместного производства, подрядный, договорная специализация
  3. производственный, торговый, лицензионный
  4. финансовый, оперативный, производственный
20. Тайм-чартер – это:
1. аренда транспортного средства с экипажем или водителями
  2. аренда транспортного средства без экипажа или водителей
  3. аренда транспортного средства на один рейс
  4. аренда транспортного средства на определенный срок

#### Вариант № 2

1. *Предпринимательская деятельность юридических и физических лиц в области международного обмена товарами, услугами, перемещения материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов – это:*
1. *международная деятельность*
  2. *международное сотрудничество*

3. внешнеэкономическая деятельность
4. внешняя торговля
2. Управление ВЭД осуществляется на:
  1. федеральном, региональном и муниципальном уровнях
  2. федеральном, региональном и хозяйственном уровнях
  3. федеральном и региональном уровнях
  4. на федеральном и муниципальном уровнях
3. Лицензирование и квотирование относятся:
  1. к экономическим методам гос.регулирования ВЭД
  2. к административным методам гос.регулирования ВЭД
  3. к тарифным мерам гос.регулирования ВЭД
  4. к либерализационным мерам гос.регулирования ВЭД
4. Действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей – это:
  1. договоры
  2. договоренности
  3. переговоры
  4. сделки
5. Вид сделки, при которой права и обязанности сторон возникают с наступлением определенного обстоятельства:
  1. с отлагательными условиями
  2. с отменительными условиями
  3. сделка с ограничениями
  4. сделка с обременением
6. Внешнеторговые операции, при совершении которых в едином контракте фиксируются твердые обязательства сторон произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами называются:
  1. встречные закупки
  2. встречные поставки
  3. бартер
  4. встречная торговля
7. Продажа производственного оборудования на условиях коммерческого кредита с последующим погашением долга поставками продукции, выпущенной с помощью полученного оборудования – это:
  1. встречные закупки
  2. встречные поставки
  3. операции с давальческим сырьем
  4. Компенсационные сделки
8. Предложение, посланное продавцом товара, называется:
  1. запрос
  2. заказ
  3. оферта
  4. прайс-лист
9. Группа базисных условий поставки, при которых основная перевозка оплачена:

1. группа E
2. группа D
3. группа F
4. группа C

10. Базисное условие, при котором продавец обязан доставить прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику в названном месте?

1. FCA
2. DAF
3. CIP
4. CPT

11. *Операции, при которых посредник действует от своего имени и за счет клиента, называются:*

1. *брокерские*
2. *дилерские*
3. *агентские*
4. *комиссионные*

12. *Извлечение выгоды из разницы в цене на различных рынках*

1. *лендинг*
2. *арбитраж*
3. *фьючерсная сделка*
4. *хеджирование*

13. Специфически биржевыми являются:

1. сделки «спот»
2. форвардные сделки
3. фьючерсные сделки
4. опционные сделки

14. *Продажа варранта (складского свидетельства биржи, дающего право собственности на товар) с одновременной покупкой товара с поставкой в будущем называется:*

1. *лендинг*
2. *арбитраж*
3. *фьючерсная сделка*
4. *хеджирование*

15. *Фирма – дистрибьютор:*

1. *действует от своего имени и за счет клиента*
2. *осуществляет экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе*
3. *принимает на себя ответственность за платежеспособность покупателя*
4. *обладает исключительным правом на закупку и продажу определенного перечня товаров или услуг на определенных рынках*

16. Вид *торгово-посреднической операции, при которой экспортер поставляет товар на склад импортера для реализации в течение определенного срока:*

1. *комиссионная операция*



2. дилерская операция
3. операция консигнации
4. операция по договору поручения

17. Разрешение на применение за вознаграждение объекта промышленной собственности называется:

1. патент
2. лицензия
3. промышленный образец
4. ноу-хау

18. Единовременный платеж покупателя лицензии её продавцу называется:

1. ройялти
2. паушальный платеж
3. рента
4. комиссия

19. Что позволяет переносить срок исполнения контракта или освобождает от обязательств по нему?

1. арбитраж
2. санкции
3. форс-мажор
4. базисные условия поставки

20. Торговый посредник, который сводит стороны, но сам в сделке не участвует?

1. Комиссионер
2. Брокер
3. Дилер
4. Агент

*Вариант № 3*

1. Не относится к ВЭД:

1. продажа интеллектуальной собственности
2. международные программы по борьбе с наркотиками
3. международные выставки
4. международные ярмарки

2. Меры гос. регулирования ВЭД, направленные на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции:

1. либерализационные
2. экономические
3. политические
4. протекционистские

3. Непосредственно координацию и регулирование ВЭД в РФ обеспечивает

1. Министерство экономического развития и торговли РФ
2. Министерство внешнеэкономических связей РФ
3. Министерство торговли РФ
4. Федеральная таможенная служба

4. Регламентация операций с валютой и другими валютными ценностями называется:

1. валютный коридор
2. валютные оговорки
3. валютные ограничения
4. валютные котировки

5. Вид сделки, при которой права и обязанности сторон возникают сразу же после заключения сделки, но при наступлении определенных обстоятельств прекращаются:

1. с отлагательными условиями
2. с отменительными условиями
3. сделка с ограничениями
4. сделка с обременением

6. Документ импортера, в котором он просит сделать предложение на определенный товар с указанием качества и количества, цены, сроков поставки:

1. запрос
2. заказ
3. оферта
4. прайс-лист

7. Простые посредники – фирмы или отдельные лица, которые подыскивают продавцов и покупателей, сводят их, но сами в сделках не участвуют называются:

1. брокеры
2. представители
3. агенты
4. поверенные

8. Постоянно действующий оптовый рынок чистой конкуренции, на котором по определенным правилам совершаются сделки купли-продажи на качественно однородные и легко взаимозаменяемые товары – это:

1. аукцион
2. выставка
3. ярмарка
4. товарная биржа

9. Покупка или продажа фьючерсных контрактов покупателями или продавцами реального товара с целью избежать убытков от колебания цен на рынках физических товаров называется:

1. лендинг
2. арбитраж
3. спекуляция
4. хеджирование

10. Вид лицензии, при котором лицензиар сохраняет за собой все права, подтверждаемые патентом, в т.ч. на предоставление лицензий другим лицензиатам:

1. простая
2. полная
3. патентная

4. беспатентная

11. Базисное условие, при котором обязанности продавца сведены к минимуму:

1. EXW
2. DDP
3. DDU
4. DEQ

12. Базисное условие, при котором обязанности продавца - оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный пункт назначения, обеспечить в пользу покупателя страхование от рисков потери и повреждения товара во время морской или речной перевозки:

1. CFR
2. CIF
3. CPT
4. CIP

13. Базисное условие, при котором продавец доставляет товар перевозчику и оплачивает все расходы, связанные с перевозкой товара до пункта назначения (но без страхования) любым видом транспорта, включая смешанные перевозки:

1. CFR
2. CIF
3. CPT
4. CIP

14. Форма ВЭД, при которой заказчик объявляет конкурс среди поставщиков на товар с определенными технико-экономическими характеристиками:

1. *международный аукцион*
2. *международная выставка*
3. *международная ярмарка*
4. *международные торги*

15. Среднесрочная аренда в международной практике называется:

1. *лизинг*
2. *лендинг*
3. *хайринг*
4. *рентинг*

16. *Формы лизинга:*

1. *финансовый и оперативный*
2. *финансовый и экономический*
3. *торговый и экономический*
4. *торговый и финансовый*

17. *Центральное место в страховании ВЭД занимает:*

1. *огневое страхование*
2. *страхование строительно-монтажных рисков*
3. *страхование грузов*
4. *транспортное страхование*

18. Вознаграждение, выплачиваемое перевозчику за безопасную и сохранную перевозку и доставку грузов – это:

1. *премия*

2. взнос
3. комиссионные
4. фрахт

19. Посредник, которому грузовладелец поручает выполнение точно оговоренных операций с его грузами, называется:

1. агент
2. перевозчик
3. посыльный
4. экспедитор

20. Встречные закупки – это:

1. продажа производственного оборудования на условиях коммерческого кредита
2. натуральный обмен товарами
3. закупки экспортеров на часть стоимости поставляемых товаров
4. закупки давальческого сырья

#### **ОЦЕНКА ТЕСТА**

За каждый правильный ответ -1 балл.

За неправильный или неуказанный ответ -0 баллов.

Шкала оценок:

- не зачтено (неудовлетворительно) до 40%;
- зачтено от 41%
- (41-60% - удовлетворительно
- 61-80-хорошо
- 81-более – отлично).

#### **Задача 1**

Определить цену внешнеторгового контракта в рублях на 2016 год на основе следующей информации. Стоимость товара в 2015 г. составила 17000 \$, 2014 г. –17300 \$, в 2013 г. – 17400 \$; в 2014 г. – расходы по транспортировке данного товара составили 2100 \$, а в 2013 г. – 2500 \$. Курс доллара 30 руб. На товар предоставляется скидка в размере 3% за оптовость.

#### **Задача 2**

Определить уровень скользящей цены в контракте на изготовление оборудования, если известно, что базовый уровень цены - 500000 \$.

В цене 30% занимает оплата труда работников, изготавливающих данную продукцию, 45% - затраты на сырье, материалы и комплектующие, 10% - затраты на электроэнергию.

На момент подписания контракта, средний уровень заработной платы составил 1500 \$. Цена электроэнергии - 0,2 \$ за 1 кВт-ч.

Прогнозируемый рост заработной платы за период изготовления оборудования составляет 10%. Прогнозируемая цена электроэнергии на момент окончания изготовления оборудования составит 0,15 \$ за 1 кВт-ч. Рост цен на сырье и комплектующие эксперты оценивают в размере 20%.

### Задача 3

Определить внешнеторговую цену оборудования мощностью 20 кВт, если известно, что оборудование мощностью 15 кВт стоит 750 \$. Коэффициент торможения цены для данного диапазона изменения параметра составляет 0,75.

### Задача 4

Определить внешнеторговую цену оборудования мощностью 50 кВт, массой 25 т и производительностью 1000 л/час, если известно уравнение зависимости цены от перечисленных параметров:

$$y = 1750 + 25 \cdot x_1 + 1000/x_2 + 15 \cdot x_3,$$

где  $x_1$ ,  $x_2$ ,  $x_3$  соответственно мощность, масса, производительность оборудования.

## **14. Образовательные технологии**

Учебный процесс строится с использованием возможностей программно-информационного обеспечения (дисплейные классы, выход в Интернет, Excel).

Программа предполагает знакомство студентов с лучшими образцами практики и современными реалиями менеджмента организации. Используются такие формы, как мастер-классы, изучение case-studies; проведение деловых игр, подготовка самостоятельных работ, отражающих реальные программы исследования хозяйственной деятельности компаний.

## **15. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

### *1. Обязательные издания*

1. 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>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
2. 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>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник/ Стровский Л.Е., Казанцев С.К., Шаблова Е.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 503 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/15341>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
4. Блау С.Л. Страхование внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие для бакалавров/ Блау С.Л., Романова Ю.А.— Электрон. текстовые данные. — М.: Дашков и К, 2014. — 176 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/24763>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
5. 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>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю

6. Алексеева Т.А., Казанцев А.А. "Внешнеполитический процесс. Сравнительный анализ [Электронный ресурс] : Учеб. пособие для студентов вузов / Т. А. Алексеева, А. А. Казанцев. - М. : Аспект Пресс, 2012. - (Серия "Учебник нового поколения")." - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785756706499.html>
7. Стровский Л.Е. "Внешеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Л.Е. Стровский и др.]; под ред. Л.Е. Стровского. - 4-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - (Золотой фонд российских учебников)" - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785238009858.html>
8. Новиков В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость [Электронный ресурс] / Новиков В.Е. - М. : БИНОМ, 2012. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785996311309.html>

## *2. Дополнительные издания*

9. Коржов В.Ю. Комментарий к ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [Электронный ресурс]/ Коржов В.Ю.— Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011. — 231 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1814>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
10. Коржов В.Ю. Комментарий к ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (2-е издание переработанное и дополненное) [Электронный ресурс]/ Коржов В.Ю.— Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2014. — 172 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/23266>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
11. Назарова Е.А. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс/ Назарова Е.А.— Электрон. текстовые данные. — М.: Евразийский открытый институт, 2012. — 176 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14637>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
12. Сидорова В.И. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности и таможенная стоимость [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Сидорова В.И.— Электрон. текстовые данные. — Владивосток: Владивостокский филиал Российской таможенной академии, 2011. — 188 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/25796>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
13. 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>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
14. Яскевич Я.С. Переговорный процесс во внешнеэкономической деятельности. Искусство и психология ведения [Электронный ресурс]: курс лекций и практикум/ Яскевич Я.С.— Электрон. текстовые данные. — Минск: ТетраСистемс, Тетралит, 2013. — 303 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28184>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю
15. Щебарова Н.Н. Внешнеторговая политика [Электронный ресурс]: учебное пособие / Щебарова Н.Н. - М. : Международные отношения, 2003. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN5713311805.html>
16. Пушков А.К. Внешняя политика России и ее национальные интересы в XXI веке [Электронный ресурс]: учеб. пособие / А.К. Пушков - М. : МГИМО, 2011. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785922807807.html>

17. Алексеев И.С. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] / Алексеев И.С. - М. : Дашков и К, 2010. - <http://www.studentlibrary.ru/book/ISBN9785394005015.html>

### *3. ПЕРИОДИЧЕСКИЕ ИЗДАНИЯ*

18. Вопросы экономики: теоретический и научно-практический журнал общеэкономического содержания / Гл ред. А.Я Котковский. – Москва: Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, (2010-2015), № 1 – 12. - ISSN 0042-8736
19. Деньги и кредит: теоретический, научно-практический журнал / Гл ред. В.С. Палевич. – Москва: ООО «Полиграфический комплекс ТОЧКА», (2010-2015), № 1 – 12. - ISSN 0130-3090
20. Управление риском: аналит. журн. / Гл ред. Р.Т. Юлдашев. - М.: ООО "Анкил". - (2010-2015), № 1 – 4. - ISSN 1684-6303
21. Экономика и управление: российский научный журнал / Гл ред. В.А. Гневко. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского Университета, (2010-2015), № 1 – 12. - ISSN 1998-1627
22. Экономист: науч.-практ. журн. / Гл ред. С.С. Губанов. – Москва: Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, (2010-2015), № 1 – 12. ISSN 0869-4672

### *4. ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ*

23. Свободная энциклопедия Википедия – <http://ru.wikipedia.org>
24. Электронная библиотека – <http://www.aup.ru/books>
25. Портал об управленческом менеджменте, консалтинге и маркетинге [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru)
26. Портал Библиотеки менеджмента [www.managment.aaanet.ru](http://www.managment.aaanet.ru)
27. Менеджмент и маркетинг в бизнесе [www.addere.ru](http://www.addere.ru)
28. Менеджмент, управление [www.upravlenie24.ru](http://www.upravlenie24.ru)
29. Федеральный образовательный портал [www.ecsocman.hse.ru](http://www.ecsocman.hse.ru)
30. ЦЕНТР КРЕАТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ [WWW.INVENTECH.RU](http://WWW.INVENTECH.RU)
31. Библиотека издательской группы «Дело и сервис» [www.dis.ru/manag](http://www.dis.ru/manag)
32. Открытый колледж бизнеса и экономики [www.college.ru](http://www.college.ru)

### *5. ИСТОЧНИКИ ИОС*

33. [https://portal3.sstu.ru/Facult/FEM/EID/TORG\\_Kom/TORG\\_b1\\_b1215\\_8/default.aspx](https://portal3.sstu.ru/Facult/FEM/EID/TORG_Kom/TORG_b1_b1215_8/default.aspx)

## **16. Материально-техническое обеспечение**

Для проведения занятий по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного и семинарского типа и выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций и самостоятельной работы, доступ к сети Интернет и электронно-информационной среде.

Информационное и учебно-методическое обеспечение.

Информационное и учебно-методическое обеспечение образовательной деятельности по дисциплине включает электронную информационно-образовательную среду СГТУ имени Гагарина Ю.А., электронно-библиотечную систему, электронную библиотеку вуза; лицензионное программное обеспечение; использование наглядных учебных пособий, множительную и вычислительную технику; компьютерные программы.

Перечень оборудования информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю):

- ноутбук,
- проектор,
- звуковое оборудование,
- экран,
- стационарный компьютер.

Материал оформлен в виде презентаций. Используется лицензионное программное обеспечение Microsoft Office Профессиональный плюс 2007, Kaspersky Endpoint Security для Windows.

Используется подключение к сети Internet с помощью WiFi и сетевого кабеля.

Для организации самостоятельной работы студентов открыт доступ в компьютерные аудитории в свободное от занятий время, имеется оборудование и программное обеспечение для реализации интерактивного доступа студентов к электронным учебно-методическим материалам в информационно-образовательной среде СГТУ имени Гагарина Ю.А. (<http://www.sstu.ru/ios>), в сети Интернет, электронной библиотеки технического вуза ЭБС «IPRBooks».