Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Факультет «Высшая школа корпоративного управления»
(наименование факультета)
Кафедра Международной коммерции
(наименование кафедры)

УТВЕРЖДЕНА
решением кафедры
Международной коммерции
Протокол № 9 от «10» мая 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.Б7. «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации»

(индекс и наименование дисциплины (модуля), в соответствии с учебным планом)

по направлению подготовки

38.04.06 Торговое дело
(код и наименование направления подготовки)

«Международная торговля на региональных и мировых рынках»
профиль

Магистр
квалификация

очная
Форма обучения

Год набора - 2016

Москва, 2017

Автор(ы)-составитель(и):

К. э.н., доцент _____ Скляренко Р.П.
(ученая степень и(или) ученое звание, должность) *(наименование кафедры)* *(Ф.И.О.)*

Заведующий кафедрой
международной коммерции д.э.н., профессор Саламатов В.Ю.)
(наименование кафедры) *(ученая степень и(или) ученое звание, должность)* *(Ф.И.О.)*

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**Ошибка! Закладка не определена.**

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО 5

3. Содержание и структура дисциплины.....6

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине.....10

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации. 10

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся. 10

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации. 22

4.4. Методические материалы 26

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....28

6. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.....31

6.1. Основная литература 31

6.2. Дополнительная литература 32

6.3. Интернет-ресурсы.....32

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы.....32

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.Б.7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации обеспечивает овладение следующими компетенциями с учетом этапа:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК-7	Способность адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей.	ОК-7.1	Способность адаптироваться к новым ситуациям.
ПК-5	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).	ПК-5.1	Способность к исследованию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы (знания, умения, навыки представлены в таблице 1):

Таблица 1.

Планируемые результаты обучения по дисциплине Б1.Б.7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации

В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)/ трудовые или профессиональные действия	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
-	ОК-7.1	На уровне знаний: демонстрирует знание структуры федеральных органов, осуществляющих конкретные функции по обеспечению мер государственного регулирования в сфере ВЭД.
		На уровне умений: демонстрирует

		умение выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты; применять теоретические модели к анализу практических ситуаций.
		На уровне навыков: демонстрирует опыт изучения разнообразных видов коммерческих посредников; навыки выбора тех видов, которые наиболее подходят к планируемой операции; самостоятельно формирования условия посреднических соглашений.
Проф. Стандарт «Специалист по продажам в автомобилестроении» (приказ Мин.труда № 678н от 09.10.2014 г.) D.6 Стратегическое планирование объемов продаж, обеспечение организации продаж	ПК-5.1	На уровне знаний: демонстрирует знание специфику внешнеэкономического комплекса страны и перспективы его дальнейшего развития и совершенствования
		На уровне умений: демонстрирует умение систематизировать и обобщить информацию, использовать статистические данные для анализа развития внешнеэкономической деятельности страны; выявлять факторы, оказывающие влияние на отраслевые сдвиги и изменения в географической структуре международной торговли.
		На уровне навыков: демонстрирует навыки владения методами исследования ситуации в выборе одной из приемлемых форм, обеспечивающей эффективную внешнеэкономическую деятельность на уровне государства, региона и предприятия.

2. Объем и место дисциплины в структуре ОП ВО

Общая трудоемкость дисциплины Б1.Б7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации составляет 3 зачетные единицы, всего - 108 часов.

Трудоемкость дисциплины в соответствии с учебными планами для очной формы обучения представлена в Таблице 2.

Дисциплина Б1.Б7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации относится к базовой части дисциплин программы подготовки магистров (1 семестр).

Дисциплина Б1.Б7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации является логическим продолжением содержания

курсов Б1.В.ОД.5 «Мировые и региональные рынки» (1 семестр), Б1.В.ОД.8 Международная торговля: современные тенденции (1 семестр).

Знания, умения, навыки, полученные в процессе изучения дисциплины Б1.Б7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации, служат основой для освоения дисциплин: Б1.В.ОД.6 Россия и глобальные интеграционные процессы (2 семестр), Б1.Б.6 Статистика внешней торговли (3 семестр).

Таблица 2.

Объем дисциплины «Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации»

Вид учебных занятий и самостоятельная работа		**Объем дисциплины, час.**				
		Всего	**Семестр**			
			1	**2**	**3**	**4**
Очная форма обучения						
Контактная работа обучающихся с преподавателем, в том числе:		18	18			
лекционного типа (Л)		6	6			
лабораторные работы (практикумы) (ЛР)		-	-			
практического (семинарского) типа (ПЗ)		12	12			
контролируемая самостоятельная работа обучающихся (КСР)		-	-			
Самостоятельная работа обучающихся (СР)		90	90			
Промежуточная аттестация	**форма**	Зачет с оценкой	Зачет с оценкой			
	час.	-	-			
Общая трудоемкость (час. / з.е.)		108/3	108/3			

3. Содержание и структура дисциплины

В Таблице 3 раскрывается структура дисциплины с указанием количества академических часов и видов учебных занятий, а также формы текущего контроля и промежуточной аттестации.

Таблица 3.

Структура дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Всего	Объем дисциплины, час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий				СР	
			Л	ЛР	ПЗ	КСР		
Очная форма обучения								
Тема 1	Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	**36**	**2**		**4**		**30**	О
Тема 2	Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация)	**36**	**2**		**4**		**30**	О, Д
Тема 3	Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия	**36**	**2**		**4**		**30**	Д, Т
Промежуточная аттестация								Зачет с оценкой
	Всего:	**108/3**	**6**		**12**		**90**	

Примечание: формы текущего контроля успеваемости: опрос (О), тестирование (Т), доклад (Д).

Таблица 4.

Содержание дисциплины

№ п/п	Наименование тем (разделов)	Содержание тем (разделов)
Тема 1	Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	Место дисциплины в формировании работника внешнеэкономического профиля. Привлекательность ВЭД с учетом её роли в мировой экономике. Требования к работникам данной отрасли. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико- экономическое и научно-техническое сотрудничество. Основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ. Присоединение РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз и ЕЭП Белоруссии, России и Казахстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ. Классификация международных коммерческих операций. Операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).
Тема 2	Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация)	Товарообменные операции (бартер, встречные закупки на коммерческой основе, выкуп устаревшей продукции, операции с давальческим сырьем, компенсационные соглашения на основе производственного сотрудничества). Практика использования товарообменных операций в РФ, их плюсы и минусы. Соглашения о разделе продукции, опыт их использования в нашей стране, совершенствование действующей в РФ нормативной базы по данному вопросу. Операции по группам товаров. Торговля готовыми изделиями, в т.ч. машинами и оборудованием. Организация технического обслуживания, поставки запасных частей. Торговля сырьевыми товарами. Роль России как экспортера сырья на мировой рынок. Торговля продовольствием и товарами широкого потребления. Особенности торговли услугами. Торговля промышленной и интеллектуальной собственностью Понятие патента и лицензии. Экономическая сущность лицензии. Торговля лицензиями. Патентная ситуация. Лицензионное соглашение. Виды лицензий и лицензионных платежей. Беспатентные лицензии - «ноу-хау». Франчайзинг, его сущность. Риски для франчайзера и франчайзи. Франчайзинг в РФ. Инжиниринг. Международный лизинг. Понятие лизинга, виды лизинговых операций. Международный финансовый лизинг. Особенности лизинговых соглашений. Стороны соглашений. Лизинговые платежи. Производственно- сбытовая кооперация. Международные посреднические операции.

		Методы торговли: прямой и косвенный. Преимущества и недостатки работы через посредников. Характер права, предоставляемого принципалом посреднику (простое право, преимущественное, монопольное и монопольное с ограничением). Методы выхода на внешний рынок. Виды посреднических операций: операции перепродажи (торговые дома, дистрибьюторы), комиссионные и консигнационные, агентские, брокерские (стороны, особенности операций, виды и содержание договоров, порядок вознаграждения посредников). Сходство и отличие категорий посредников друг от друга. Регулирование посреднических операций законодательством РФ.
Тема 3	Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия	Способы расчета эффективности экспорта. Поиск иностранного партнера Определение договора международной кули-продажи в Венской конвенции 1980г. Заключение сделок по схеме: оферта - акцепт и путем подписания единого документа. Общепринятые принципы построения, структура и содержание внешнеторгового контракта, условия обязательные и дополнительные (исходя из международной коммерческой практики). Характеристика основных контрактных условий: Преамбула контракта Предмет контракта, количество товара и способы его измерения, опционная оговорка. Качество товара. Способы определения качества в контракте, сертификат качества. Гарантии качества. Базисные условия поставки (БУП). Круг вопросов, регулируемый ими. БУП в системе Инкотермс 2010. Цена товара, способы фиксации цен в международной торговле, понятие мировой цены, скидки с цены. Условия платежа. Валюта платежа, способы платежа, формы расчетов - аккредитив, инкассо, чеки, векселя, банковский перевод. Срок и дата поставки. Способы установления срока поставки в контракте. Дата поставки и документы, подтверждающие её при различных базисных условиях поставки. Упаковка и маркировка товара. Требования к ним. Последствия ненадлежащей упаковки и маркировки. Сдача-приемка товара. Предварительная и окончательная приёмка. Приёмка по количеству, качеству. Акт сдачи-приёмки. Претензия. Сроки и порядок их предъявления. Способы урегулирования претензий. Санкции и рекламации в связи с нарушением условий контрактов. Обстоятельства непреодолимой силы (форс- мажор). Виды форс-мажорных обстоятельств. Обязанности сторон при их наступлении. Последствия форс-мажора для сторон. Арбитраж. Виды арбитражей. Международный коммерческий арбитражный суд и Морская арбитражная комиссия при ТПП РФ. Другие арбитражные суды. Применимое право. Прочие условия контракта: о приложениях к контракту, порядке передаче прав по контракту третьей стороне, праве реэкспорта, дате вступления контракта в силу, количестве экземпляров контракта и языках, на которых он составлен, и др.

		Разбор конкретных контрактов. Ошибки, допускаемые российскими организациями при составлении контрактов.

4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств промежуточной аттестации по дисциплине

4.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

В ходе реализации дисциплины Б1.Б7 Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Тема (раздел)	Методы текущего контроля успеваемости
Основные направления ВЭД. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ. Изменение условий работы для российских участников ВЭД в связи интеграционными процессами на постсоветском пространстве и с присоединением РФ к ВТО. Виды и классификация внешнеторговых операций. Операции по направлениям торговли	Опрос
Международные коммерческие операции. (товарообменные операции, операции по группам товаров, торговля услугами, в т.ч. особенности торговли промышленной и интеллектуальной собственностью, инжиниринг, лизинг; посредническая деятельность, производственно-сбытовая кооперация)	Опрос, доклад
Договор международной купли-продажи: структура, содержание и основные условия	Тестирование доклад

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – **зачет с оценкой.** Экзамен проводится в устной форме**.**

Перечень примерных вопросов, заданий и критерии оценки доводятся до сведения обучающихся в начале изучения дисциплины. Число вопросов, включаемых в задание, должно быть не менее двух и не более пяти, при этом вопросы могут носить как теоретический, так и прикладной характер. На зачет могут выноситься задания, проработанные в течение семестра на аудиторных занятиях и в процессе самостоятельной работы. Содержание вопросов и заданий, должно соответствовать учебной программе дисциплины.

При проведении устного зачета обучающийся получает вопросы к зачету. Преподаватель, проводящий зачет, имеет право с целью выяснения глубины знаний задавать обучающимся не более 2-3 дополнительных вопросов в рамках тем. Зачет должен быть методически обеспечен. Во время зачета обучающийся имеет право пользоваться техническими средствами, справочниками, таблицами и другой справочной литературой только при наличии соответствующего разрешения кафедры.

При подготовке к устному зачету обучающийся ведет записи на листе подготовки к ответу, который затем сдает преподавателю, проводящему зачет.

4.2. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся.

Вопросы для проведения опроса

1. Место дисциплины в формировании работника внешнеэкономического профиля.
2. Основные направления ВЭД: внешнеторговая деятельность, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.
3. Основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ.
4. Интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз и ЕЭП Белоруссии, России и Казахстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ.
5. Классификация международных коммерческих операций.
6. Операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).
7. Раскройте содержание дефиниции «ВЭД предприятия».
8. Охарактеризуйте место дисциплины в формировании работника внешнеэкономического профиля.
9. Оцените привлекательность ВЭД с учетом её роли в мировой экономике.
10. Перечислите требования к работникам данной отрасли.
11. Перечислите основные направления ВЭД.
12. Охарактеризуйте особенности внешнеторговой деятельности.
13. Охарактеризуйте особенности технико - экономического и научно-технического сотрудничества.
14. Перечислите основополагающие нормативные документы, регулирующие ВЭД в РФ.
15. Определите значение присоединения РФ к ВТО, предусматривающее либерализацию таможенно-тарифного регулирования и некоторых других направлений экономической политики РФ, и изменение условий работы для российских участников ВЭД.
16. Охарактеризуйте интеграционные процессы на постсоветском пространстве, их этапы (зона свободной торговли СНГ, Таможенный союз и ЕЭП Белоруссии, России и Казахстана) и последствия интеграции для участников ВЭД в РФ.
17. Классифицируйте операции по направлениям торговли: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные (основные признаки и этапы осуществления каждого вида указанных операций).
18. Охарактеризуйте международные коммерческие операции.
19. Дайте определение товарообменным операциям.
20. Дайте определение операциям по группам товаров.
21. Раскройте дефиницию «договора международной купли-продажи товаров».
22. Определите структуру договора международной купли-продажи товаров.
23. Раскройте содержание договора международной купли-продажи товаров.
24. Перечислите основные условия договора международной купли продажи товара.

Примерная тематика докладов

1. Место России в современном мире и состояние внешнеэкономических связей.
2. Развитие внешней торговли в России. Проблемы торговли российского партнера с зарубежным.
3. Направление воздействия внешнеэкономического фактора на национальную экономику.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.
5. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.
6. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
7. Организация управления ВЭД предприятия.
8. Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика.

9. Прямое и косвенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.

10. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание.

11. Экспортно-импортные операции. Реэкспорт, реимпорт. Эффективность операций.

12. Система внутренних посредников в России. Система зарубежных посредников.

13. Организация и техника экспортных операций.

14. Особенности ценообразования на экспортную продукцию. Понятие мировой цены и виды контрактных цен. Международные условия ИНКОТЕРМС.

15. Методологические принципы внешнеторгового ценообразования.

16. Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика.

17. Договор международной купли-продажи. Понятие и содержание оферты. Коммерческие переговоры. Типовые контракты.

18. Создание предприятий с участием иностранных инвесторов. Обоснование необходимости создания предприятий с иностранными инвестициями.

19. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями и их филиалов и представительств на территории Российской Федерации.

20. Торгово-промышленная палата РФ как основной участник внешнеэкономической деятельности.

21. Регулирующая роль ООН.

22. Особенности внешнеэкономической деятельности в Томской области.

23. Особенности внешнеэкономической деятельности в г. Москва.

24. Оценка результатов деятельности представительств международных и зарубежных неправительственных организаций в РФ.

25. Сравнение государственного регулирования внешнеторговой деятельности в зарубежных странах и РФ.

26. ВТО и экономика РФ.

27. Экономическое сотрудничество РФ и стран СНГ.

28. Международные лизинговые сделки на российском рынке.

29. Развитие рынка услуг посредников во внешнеторговой деятельности.

30. Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках. Торгово-посреднические операции.

31. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.

32. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах.

33. Техника определения и организационные формы международных товарных аукционов.

34. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами.

35. Специфика документарного оформления экспортно-импортных операций по поставке товаров массового спроса.

36. Инвестиционный климат России и стран Западной Европы.

37. Инвестиционный климат стран БРИК.

38. Инвестиционный климат регионов РФ.

39. Методика и факторы, определяющие выбор иностранного партнера.

40. Этапы переговорного процесса с зарубежными партнерами и учет его национальных особенностей.

41. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок.

42. Внешнеэкономическая стратегия предприятия.

43. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества.

44. Качество как основа конкурентноспособности продукции на мировом рынке и способы его поддержания.

45. Особенности разработки маркетингового комплекса предприятия при работе на внешних рынках.

46. Методика и показатели оценки эффективности и внешнеторговой деятельности предприятия.

47. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов.

48. Идентификация продукции и ее значение в международной практике.

49. Оценка международного производственного сотрудничества предприятий РФ и США.

50. Оценка международного научно-технического сотрудничества предприятий РФ и США.

51. Международные инжиниринговые операции с участием российских компаний.

52. Международные лизинговые и факторинговые компании (оценка деятельности).

53. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта (условия платежа).

54. Сравнение валютного законодательства стран G8.

55. Оценка внешнеэкономической деятельности российских ТНК.

56. Внешнеэкономическая сфера страны (четыре уровня исследования экономики).

57. Организация и техника международной торговли услугами.

58. Международные услуги по техническому обслуживанию производства и их контрактное оформление.

59. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности.

60. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

61. Валютная политика государства и ее составляющие.

62. Качество во внешнеэкономической деятельности.

63. Формирование позитивного имиджа – необходимое условие успешной деятельности в сфере PR.

Пример теста.

1.Внешнеторговая операция это:

а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны.

б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.

в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.

2.Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:

а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом.

б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.

в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.

3.Какой из **перечисленных видов международных коммерческих** операции **не является основным:**

а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.

б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).

в) по страхованию грузов.

4.Что Вы **понимаете под международной торговой сделкой:**

а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.

б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

5. Что **Вы понимаете под словом «акцепт»:**

а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.

б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.

в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов.

Тест 2

1. В качестве видов внешнеэкономической деятельности следует назвать:

а) внешнеторговую деятельность;

б) сотрудничество в области культуры;

в) совместное предпринимательство;

г) сотрудничество в области спорта

д) инвестиционное сотрудничество.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера:

а) экспорта товаров и услуг;

б) импорта товаров и услуг;

в) производственной кооперации с иностранным партнером;

г) научно-технической кооперации с зарубежными организациями.

д) все вышеперечисленные позиции.

3. Как называются таможенные пошлины, которые берутся с количества товара:

а) специфические;

б) адвалорные;

в) импортные.

4. В экспорте России в настоящее время преобладают (расположить в порядке убывания):

а) машины, оборудование и транспортные средства;

б) руда, черные и цветные металлы и изделия из них;

в) топливо и энергия.

5. Предприятия, характеризующиеся тем, что уставной капитал, предпринимательский риск и прибыль распределяются между партнерами из разных стран в соответствии с уставом – это:

а) совместные предприятия;

б) акционерное участие за рубежом;

в) международное производственно-техническое сотрудничество;

г) международная интеграция.

6. Торговые посредники – это:

а) брокеры;

б) поверенные;

в) комиссионеры;

г) аукционисты;

д) стокисты;

е) дистрибьюторы;

ж) агенты.

7. В чем заключаются действия посредников при торгово-посреднических операциях по различного рода договорам:

а) сведение продавца и потребителя;

б) получение комиссии;

в) составление договора поручения.

8. К внешнеторговым операциям относятся:

а) экспорт;

б) импорт;

в) валютные и финансовые кредиты;

г) производственная кооперация;

д) реэкспорт;

е) реимпорт.

9. Импортные операции – это:

а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;

б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;

в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

10. Внешнеторговый контракт – это документ, в котором отражены:

а) технический уровень поставляемой продукции;

б) цена и общая сумма контракта;

в) срок поставки товаров;

г) все условия договора купли-продажи между импортером и экспортером.

11. Обоснование целевых позиций управления активностью предприятия на мировом рынке:

а) выбор рынка;

б) способ проникновения на рынок;

в) комплекс маркетинга;

г) главная функция маркетинга.

12. Предметом договора может быть:

а) товар;
б) услуга;
в) имущественная часть авторского права;
г) определение права на промышленную собственность;
д) все ответы верны.

13. Эффект от валютного и таможенного регулирования, налогообложения ВЭД – это:
а) основной показатель воздействия ВЭД на национальную экономику;
б) показатель уровня благосостояния населения страны;
в) мультипликационный эффект инвестиционной деятельности;
г) фискальная часть эффективности ВЭД.

14. Структурное подразделение предприятия, осуществляющее функции управления ВЭД как элемента единой системы внутрифирменного управления – это:
а) отдел маркетинга;
б) отдел связи с общественностью;
в) отдел внешнеэкономической деятельности;
г) проектно-диспетчерский отдел.

15. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа акций:
а) валютная;
б) товарная;
в)фондовая.

16. Преобладающее место во внешней торговле России занимают:
а) страны СНГ;
б) развитые страны рыночной экономики;
в) развивающиеся страны;
г) страны Центральной и Восточной Европы.

17. В экономической литературе под СЭЗ традиционно понимается:
а) особая экономическая зона;
б) беспошлинная складская зона;
в) беспошлинная торговая зона, где товары иностранного или отечественного производства могут: 1) храниться; 2) продаваться; 3) производиться; 4) покупаться без оплаты обычных таможенных пошлин.

18. Промышленные фирмы и их дочерние компании, закупающие сырье, материалы, комплектующие изделия являются покупателями:
а) продукции импортозамещающих отраслей;
б) продукции сельскохозяйственного производства;
в) продукции пищевой промышленности;
г) продукции производственно-технического назначения.

19. Валютная выручка, поступившая на текущий счет предприятия в рублевом эквиваленте – это:
а) прибыль предприятия-экспортера;
б) экспортный доход;
в) инвестиционный доход;
г) курсовая разница.

20. Самая простая, самая дешевая, но и самая рискованная для продавца форма расчетов – это:

а) передача средств «их рук в руки»;

б) компенсационная;

в) платеж на открытый счет ;

г) аванс.

21. Уровни внешнеторговых связей:

а) государственный;

б) ведомственный;

в) гражданско-правовой;

г) хозяйственный;

д) все ответы правильные.

22. Основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке в установленные сроки покупателю-импортеру товара согласованного количества и качества и обязательства покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары – это:

а) оферта;

б) таможенная декларация;

в) контракт международной купли-продажи;

г) лицензионное соглашение.

23. Набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организации), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу – это:

а) процесс формирования производственных запасов;

б) формирование маркетингового комплекса;

в) планирование ВЭД;

г) формирование и заключение контракта на экспорт (импорт) продукции.

24. Наиболее динамично развивающаяся статья современной мировой торговли, на долю которой сегодня приходится 40% всего товарооборота – это:

а) сельскохозяйственная продукция;

б) строительная продукция;

в) товары массового спроса;

г) машины и оборудование.

25. Предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки – это:

а) рекламный ролик;

б) письменное уведомление;

в) оферта;

г) рекламный проспект.

26. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимися действиями – это:

а) контракт международной купли-продажи;

б) патент;

в) стандарт;

г) изобретение.

27. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:

а) дилерские;

б) комиссионные;

в) агентские;

г) фондовые.

28. Основные обязанности брокера:

а) поиск продавца или покупателя;

б) сведение продавца с покупателем;

в) определение условия контракта;

г) оформление контракта.

29. Комплекс правил и ограничений, в рамках которого принимается решение об уровне цены – это:

а) методика;

б) ценовая политика;

в) инструкция;

г) технический паспорт.

30. К товарообменной торговле относятся:

а) встречные закупки;

б) бартер;

в) экспорт;

г)толлинг.

31. Реимпортные операции – это:

а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;

б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;

в) оба ответа правильные;

г) оба ответа неправильные.

32. Контракт – это:

а) документ, служащий предварительным отчетом;

б) письменное предложение на продажу определенной партии товара;

в) документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара;

г) документ, в котором для заключения соглашения излагаются условия, по которымпредлагаютсятовары.

33. Что относится к условиям платежа в контракте:

а) валюта платежа;

б) срок и способ платежа;

в) форма расчетов;

г)штрафные санкции.

34. Способ фиксации цены в контракте:

а) твердая цена;

б) подвижная цена;

в) цена с последующей фиксацией;

г) скользкая цена;
д) расчетная цена;
е) все ответы правильные.

35. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа определенных видов товаров:
а) валютная;
б) товарная;
в)фондовая.

36. Компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля управления их деятельностью, называется:
а) товариществом;
б) холдингом;
в) концерном;
г) финансово-промышленной группой.

37. Основными путями содействия распространению новейших технологий и современного менеджмента в принимающей стране при создании свободных зон являются:
а) публикация учебных пособий по менеджменту;
б) организация публичных лекций на заданную тему;
в) обучение национальных кадров;
г) налаживание кооперации с местными компаниями;
д) повышение заработной платы работникам предприятий с иностранными инвестициями.

38. Приоритетное значение для развития СЭЗ в стране имеют:
а) финансовые льготы и привилегии;
б) политическое положение в принимающих странах;
в) наличие месторождений полезных ископаемых;
г) общее состояние экономики принимающей страны;
д) отношение правительства и населения к частной собственности;
е) наличие высококвалифицированной рабочей силы.

39. Финансовая коммерческая операция на представление одной стороной стороне в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, приборов, цехов, заводов и пр.) на основе соответствующего договора – это:
а) форма кредита;
б) аренда;
в) лизинг;
г) способ купли-продажи.

40. Техническое решение, представленное в документационной форме, в виде полезной модели или промышленного образца, обладающее существенной новизной и явной полезностью – это:
а) инновация;
б) изобретение;
в) инвестиции;
г)ноу-хау.

41. Система экономических отношений между страховщиками, которая позволяет страховой компании, заключившей договор страхования, передать взятые риски другим страховым компаниям – это:

а) договорные отношения;
б) перестрахование;
в) партнерские отношения;
г)корпоративные отношения.

42. Государственное вмешательство в экономику, когда оно под воздействием спешного и радикального разгосударствления экономики практически утратило свою экономическую роль – это:

а) модель стагнации экономики;
б) модель государства с минимальной ролью в экономике;
в) модель дестабилизации экономики;
г)модель дезинтеграции экономики.

43. Снижение курса национальной валюты по отношению к иностранным валютам – это:

а) девальвация;
б) политика увеличения экспортом;
в) государственный контроль за валютными операциями;
г) управление ценами экспортируемых товаров.

44. Основные направления и цели организации в области качества, официально сформулированные высшим руководством фирмы:

а) стратегический план фирмы;
б) постоянное повышение качества;
в) политика качества;
г) генеральная цель фирмы.

45. Процедура помещения товара и транспортных средств под определенный таможенный режим и завершение действий этого режима в соответствии с требованиями и положениями Таможенного Кодекса – это:

а) лицензирование;
б) определение таможенной стоимости;
в) классификация товаров;
г) таможенное оформление.

46. Оборот мировой торговли – это:

а) стоимость мирового импорта;
б) стоимость экспорта и импорта;
в) стоимость мирового экспорта;
г) мировой экспорт минус мировой импорт.

47.Внешнеторговый оборот страны – это:

а) весь экспорт страны, за исключением гуманитарных поставок и помощи;
б) сумма экспорта и импорта;
в) все экспортные поставки;
г) весь экспорт, за исключением необлагаемых налогом товаров.

48. Режим наибольшего благоприятствования – это:

а) национальный режим внешней торговли;

б) льготный режим международной торговли;

в) режим внешней торговли, когдп государства на взаимной основе предоставляют друг другу те же условия внешнеторговых операций, которые применяются или будут применяться к третьим странам;

г) нормальные возможности для взаимной торговли.

49. Главный инструмент стимулирования экспорта – это:

а) лицензирование экспорта;

б) государственное страхование экспортных кредитов и экспорта;

в) госзаказы на производство и поставку на экспорт товаров;

г) государственное кредитование экспорта;

д) снижение налогов на экспорт;

е) отмена налогов на экспорт;

ж) прямое субсидирование экспорта, организационное содействие производителям экспортных товаров;

з) информационное содействие экспортерам.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Концептуальная сущность ВЭД.
2. Поиск примеров основных форм внешнеэкономических связей.
3. Примеры влияния факторов развития ВЭД.
4. Особенности экспортно-импортных операций негосударственных предприятий.
5. Особенности экспортно-импортных операций государственных предприятий.
6. Цели регулирования деловых взаимоотношений резидентов РФ с зарубежными партнерами.
7. Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД.
8. Классификация международных экономических организаций.
9. Исторические аспекты развития ООН.
10. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).
11. Исторические аспекты развития ВТО.
12. Направления деятельности Международной таможенной организации.
13. Особенности деятельности ЮНИДО.
14. Особенности деятельности ФАО.
15. Особенности деятельности ВОИС.
16. Особенности деятельности МАГАТЭ.
17. Особенности деятельности МОТ.
18. Деятельность международной федерации ассоциаций рекламных менеджеров.
19. Деятельность международной федерации маркетинга.
20. Общие условия осуществления международных расчетов.
21. Расчеты с использованием векселей и чеков.
22. Международные сделки купли-продажи.
23. Внешнеторговые бартерные сделки.
24. Страхование во внешнеэкономической деятельности.
25. Банковские гарантии как средство повышения эффективности международных торговых расчетов.
26. Арендные операции во внешнеэкономической деятельности.
27. Ценовая политика и цены во внешнеэкономической деятельности предприятия.
28. Товарные знаки и их значение в МТ.
29. Использование в МТ торговых операций различного типа (например, операций состязательного типа и др.).
30. Практика проведения банками международных торговых расчетов (например, система SWIFT и др.

31. Методы финансирования экспорта (с использованием собственных средств, заемных, векселей и пр.).

32. Форфейтинг как международная операция кредитования.

33. Факторинг – международная банковская операция.

34. Биржевая торговля (товарные, фьючерсные и др. сделки, схемы валютных операций при их исполнении).

35. Гарантии, претензии к рекламации в МТ.

36. Международная аукционная торговля.

37. Лизинговые операции во внешней торговле.

38. Практика предоставления международных инвестиций (слияние и поглощение компаний).

39. Валютно-финансовые аспекты внешней торговли.

40. Использование интернет-технологий в МТ (нарисрвать схему движения документов и грузов при электронных сделках).

41. Методы платежей и расчетов в международной торговле (аккредитив, инкассо и др.).

42. Кредитование во внешней торговле (банковский, коммерческий, компенсационный и др. кредиты).

43. Документарное инкассо в международной торговле (нарисовать схемы движения документов и денежных средств в процессе реализации международной сделки).

44. Аккредитив в международной торговле (нарисовать схемы движения документов и денежных средств в процессе реализации международной сделки).

45. Использование таможенных режимов во внешней торговле (с примерами и схемами движения грузов при помещении их под различные таможенные режимы) (можно делать доклады по группам таможенных режимов).

46. Таможенное декларирование груза.

47. Методы и процедуры использования электронной торговли на международном рынке (нарисовать схемы движения документов, товаров и денежных средств в процессе реализации международной сделки).

48. Методы определения эффективности международных сделок.

49. Использование толлинговых операций в международной торговле на и вне таможенной территории.

50. Венская конвенция (1980 г.) о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение.

51. Система унификации внешнеторговых документов ООН.

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.
Формируемые компетенции

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ОК-7	Способность адаптироваться к новым ситуациям, переоценке накопленного опыта, анализу своих возможностей.	ОК-7.1	Способность адаптироваться к новым ситуациям.
ПК-5	Способность к исследованию, анализу, прогнозированию и моделированию тенденций	ПК-5.1	Способность к исследованию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий,

	изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).		результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).

Код этапа освоения компетенции	**Показатель оценивания**	**Критерий оценивания**
ОК-7.1 Способность адаптироваться к новым ситуациям.	Знает структуру федеральных органов, осуществляющих конкретные функции по обеспечению мер государственного регулирования в сфере ВЭД. Способен выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты; применять теоретические модели к анализу практических ситуаций. Владеет навыками изучения разнообразных видов коммерческих посредников; навыки выбора тех видов, которые наиболее подходят к планируемой операции; самостоятельно формирования условия посреднических соглашений.	Знает структуру федеральных органов, осуществляющих конкретные функции по обеспечению мер государственного регулирования в сфере ВЭД. Демонстрирует умения выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций, предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты; применять теоретические модели к анализу практических ситуаций. Владеет навыками изучения разнообразных видов коммерческих посредников; навыки выбора тех видов, которые наиболее подходят к планируемой операции; самостоятельно формирования условия посреднических соглашений.

ПК-5.1 Способность к исследованию тенденций изменения конъюнктуры рынка, бизнес-технологий, результатов профессиональной деятельности (коммерческой, или маркетинговой, или рекламной, или логистической, или товароведной).	Знает специфику внешнеэкономического комплекса страны и перспективы его дальнейшего развития и совершенствования Способен систематизировать и обобщить информацию, использовать статистические данные для анализа развития внешнеэкономической деятельности страны; выявлять факторы, оказывающие влияние на отраслевые сдвиги и изменения в географической структуре международной торговли. Владеет навыками исследования ситуации в выборе одной из приемлемых форм, обеспечивающей эффективную внешнеэкономическую деятельность на уровне государства, региона и предприятия.	Демонстрирует знание специфики внешнеэкономического комплекса страны и перспектив его дальнейшего развития и совершенствования Демонстрирует умение систематизировать и обобщить информацию, использовать статистические данные для анализа развития внешнеэкономической деятельности страны; выявлять факторы, оказывающие влияние на отраслевые сдвиги и изменения в географической структуре международной торговли. Демонстрирует навыки владения методами исследования ситуации в выборе одной из приемлемых форм, обеспечивающей эффективную внешнеэкономическую деятельность на уровне государства, региона и предприятия.

Типовые оценочные средства

Список вопросов для подготовки к зачету.

1. Операции по направлениям торговли (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные). Экономическая сущность и основные признаки. Условия возникновения реэкспортных и реимпортных операций.
2. Консигнационные операции. Стороны договора. Права и обязанности. Вознаграждение консигнатора. Отличие консигнационных операций от комиссионных.
3. Способы заключения внешнеторговой сделки. Заключение сделки по схеме «оферта- акцепт». Виды оферт.
4. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Выгодность аккредитивной формы расчетов для экспортера и импортера.
5. Товарообменные сделки. Причины, приводящие к их возникновению. Перечислить виды товарообменных операций.
6. Бартерные сделки. Особенности бартерного контракта. Техника осуществления бартерных операций.
7. Толлинг. Причины, приводящие к его возникновению. Плюсы и минусы толлинга.
8. Компенсационные операции, их особенности. Виды компенсационных операций.
9. Цена и общая сумма контракта. Способы фиксации цен в контрактах. Мировые цены. Источники мировых цен. Скидки с цены
10. Операции перепродажи. Торговые дома. Дистрибьюторы. Понятие дистрибьютора как посредника. Его права и обязанности. Вознаграждение дистрибьюторов.
11. Комиссионные операции. Стороны договора. Содержание договора комиссии. Делькредере. Вознаграждение комиссионера.

12. Брокерские операции. Понятие брокера как посредника. Брокерское вознаграждение.

13. Чековая форма платежей. Виды чеков.

14. Лицензионные соглашения. Их виды. Торговля «ноу-хау». Основные виды платежей в лицензионных соглашениях.

15. Франчайзинг товаров и услуг. Преимущества и недостатки для сторон.

16. Понятие лизинга и его виды. Особенности лизинговых соглашений. Международный лизинг. Лизинговые платежи.

17. Виды посреднических операций. Принципы классификации посредников по группам.

18. Встречные закупки. Техника их осуществления.

19. Методы выхода на внешний рынок. Торговые посредники. Преимущества и недостатки их использования. Виды предоставляемого им права.

20. Срок поставки. Последствия нарушения сроков поставки для поставщика.

21. Венская конвенция 1980г. и сфера её регулирования. Определение договора международной купли-продажи.

22. Структура контракта международной купли-продажи. Последовательность расположения контрактных условий. Обязательные и дополнительные условия контракта исходя из международной практики.

23. Предмет контракта. Опционная оговорка. Качество товара. Способы его определения. Ответственность поставщика за качество товара. Способы урегулирования рекламаций по качеству.

24. Базисные условия поставки. Деление на группы. Их роль в контракте и трактовка в «Инкотермс-2010»

25. Вексельная форма расчетов. Суть и содержание. Виды векселей.

26. Инкассовая форма расчетов. Её плюсы и минусы для сторон сделки.

27. Методы определения эффективности экспорта.

28. Особенности контрактов на машины и оборудование.

29. Особенности контрактов на поставку сырьевых товаров и продовольствия.

30. Особенности контрактов на поставку товаров широкого потребления.

4.4. Методические материалы

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций ОК-7.1, ПК-5.1.

Критерии оценки результатов текущего контроля успеваемости (в сумме максимум 60 баллов):

Критерии оценки работ, выполняемых на семинарских и практических занятиях – максимальная оценка за каждое задание – 10 баллов.

Процент лекций и семинарских занятий, посещенных студентом (бонус за посещаемость более 90%) - 5 баллов.

Работа на семинарском занятии (участие в обсуждении вопросов рассматриваемой темы) - 1 балл за полностью раскрытый вопрос.

Выполнение докладов, заданий: баллы выставляются исходя из качества выполнения заданий – максимальная сумма баллов - 10.

Баллы по текущей работе доводятся до обучающихся в начале изучения дисциплины.

Итоговая сумма баллов по промежуточной аттестации студентов складывается из суммы баллов, полученных ими по результатам текущего контроля успеваемости и количества баллов по промежуточной аттестации.

Шкала оценивания

Шкала 1. **Оценка сформированности отдельных элементов компетенций**

Обозначения		**Формулировка требований к степени сформированности компетенции**		
Цифр.	Оценка	**Знать**	**Уметь**	**Владеть**
1	Не зачтено	Отсутствие знаний	Отсутствие умений	Отсутствие навыков
2	Не зачтено	Фрагментарные знания	Частично освоенное умение	Фрагментарное применение
3	Зачтено	Общие, но не структурированные знания	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение	В целом успешное, но не систематическое применение
4	Зачтено	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	В целом успешное, но содержащие отдельные пробелы умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков
5	Зачтено	Сформированные систематические знания	Сформированное умение	Успешное и систематическое применение навыков

Шкала 2. **Комплексная оценка сформированности знаний, умений и владений**

Обозначения		**Формулировка требований к степени сформированности компетенции**
Цифр.	Оценка	
1	Не зачтено	Не имеет необходимых представлений о проверяемом материале
2	Не зачтено	Знает на уровне **ориентирования**, представлений. Субъект учения знает основные признаки или термины изучаемого элемента содержания, их отнесенность к определенной науке, отрасли или объектам, узнает их в текстах, изображениях или схемах и знает, к каким источникам нужно обращаться для более детального его усвоения.
3	Зачтено	Знает и умеет на **репродуктивном** уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания репродуктивно: произвольно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях.
4	Зачтено	Знает, умеет, владеет на **аналитическом** уровне. Знает на репродуктивном уровне, указывает на особенности и взаимосвязи изученных объектов, на их достоинства, ограничения, историю и перспективы развития и особенности для разных объектов усвоения.
5	Зачтено	Знает, умеет, владеет на **системном** уровне. Субъект учения знает изученный элемент содержания системно, произвольно и доказательно воспроизводит свои знания устно, письменно или в демонстрируемых действиях, учитывая и указывая связи и зависимости между этим элементом и другими элементами содержания учебной дисциплины, его значимость в содержании учебной дисциплины.

Показатели, критерии и оценивания знаний и компетенций на промежуточной аттестации

Уровень	Критерии	Баллы
Высокий	Студент показывает отличные знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт	41-50
Хороший	Студент показывает хорошие знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; почти полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; в основном показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт	31-40 21-30
Средний	Студент показывает не очень хорошие знания изученного учебного материала; слабо излагает и интерпретирует материалы учебного курса; кратко раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса; практически отсутствует умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт	11-20
Низкий	При наличии серьезных упущений в процессе изложения учебного материала; в случае отсутствия знаний основных понятий и определений курса или присутствии большого количества ошибок при интерпретации основных определений; если студент показывает значительные затруднения при ответе на предложенные основные и дополнительные вопросы; при условии отсутствия ответа на основной и дополнительный вопросы	10 балл и ниже

Максимальное количество баллов, которое студент может набрать в процессе обучения в рамках учебного курса – ***100 баллов***:

91-100 баллов отлично (A)
81-90 баллов хорошо (B)
71-80 баллов удовлетворительно (C)
61-70 баллов удовлетворительно (D)
60 менее неудовлетворительно (E).

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учёбы и поведения. Чёткое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Ежедневной учебной работе студенту следует уделять 9–10 часов своего времени, т.е. при шести часах аудиторных занятий самостоятельной работе необходимо отводить 3–4 часа.

Каждому студенту следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учёбы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объёма недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции: Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьёзная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый студент должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений студенту необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме семинара и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учётом предложенной инструкции (устно или 10 письменно).

Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности студента свободно ответить на теоретические

вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура семинара в зависимости от содержания и количества отведённого времени на изучение каждой темы семинарское занятие может состоять из четырёх-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определённых программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме семинара.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия. Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний студентов. Примерная продолжительность - до 15 минут. Вторая часть - выступление студентов с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов семинарского занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность - 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа семинарского занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут.

Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и даётся время на его выполнение, а замет идёт обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на семинарском занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается семинарское занятие.

Студентам должны быть объявлены оценки за работу и даны их чёткие обоснования. Примерная продолжительность - 5 минут. Работа с литературными источниками в процессе подготовки к семинарским занятиям, студентам необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы.

Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у студентов своё отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем по каждой теме семинарского или практического занятия, что позволяет студентам проявить свою индивидуальность в рамках выступления на данных занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

Методические указания для подготовки студента к докладу.

Для подготовки презентации для доклада рекомендуется использовать: Power Point, MS Word, Acrobat Reader, LaTeX-овский пакет beamer. Самая простая программа для создания презентаций – Microsoft Power Point. Для подготовки презентации необходимо собрать и обработать начальную информацию.

Доклад – это сообщение по заданной теме, с целью внести знания из дополнительной литературы, систематизировать материл, проиллюстрировать примерами, развивать навыки самостоятельной работы с научной литературой, познавательный

интерес к научному познанию». Тема доклада должна быть согласованна с преподавателем и соответствовать теме учебного занятия. Материалы при его подготовке, должны соответствовать научно-методическим требованиям вуза и быть указаны в докладе. Необходимо соблюдать регламент, оговорённый при получении задания. Иллюстрации должны быть достаточными, но не чрезмерными.

Работа студента над докладом-презентацией включает отработку умения самостоятельно обобщать материал и делать выводы в заключение, умения ориентироваться в материале и отвечать на дополнительные вопросы слушателей, отработку навыков ораторства, умения проводить диспут. Докладчики должны знать и уметь: сообщать новую информацию; использовать технические средства; хорошо ориентироваться в теме всего семинарского занятия; дискутировать и быстро отвечать на заданные вопросы; чётко выполнять установленный регламент (не более 10 минут); иметь представление о композиционной структуре доклада и др.

Критерии оценки доклада

Требования к студенту	**Количество баллов (мах)**
Демонстрирует объем знаний, недостаточный для дальнейшей профессиональной деятельности	«не удовлетворительно»
Обладает знаниями по ключевым понятиям. Допускает несущественные ошибки и неточности, нарушения логической последовательности изложения материала, недостаточно аргументирует теоретические положения	«удовлетворительно»
Полно раскрыл содержание материала в объеме, изучил первоисточники, основную и дополнительную литературу. Излагает материал грамотным языком	«хорошо»
Изучил первоисточники, основную и дополнительную литературу и умело использует этот материал. Умеет увязать знание экономических теорий и их методологии для решения практических задач	«отлично»

Методические указания по подготовке студентами к опросу, тестированию.

Опрос/тест является формой текущего контроля и проводится по выделенным темам и вопросам учебной программы. Он имеет целью проверить теоретические знания, полученные студентами на лекциях и в процессе самостоятельной работы, а также сформировать у них навыки практического использования языкового материала.

К опросу/тесту студент должен основательно готовиться. Для этого предварительно следует изучить рекомендованную литературу и выучить материал. Также для успешного прохождения опроса/теста студенты должны принимать во внимание, что, все основные категории изученного материала по темам, нужно не только знать, но и понимать их смысл и уметь правильно изложить.

При оценке знаний студентов на опросе по дисциплине преподаватель руководствуется, прежде всего, следующими критериями:

1. правильность ответов на все вопросы (опрос/тест);
2. сочетание полноты и лаконичности ответа (опрос);
3. ориентирование в современной литературе по данной дисциплине (опрос);
4. логика и аргументированность изложения (опрос);
5. культура ответа (опрос).

Критерии оценки тестовых заданий, опроса

Параметр	Количество баллов (max)
Общее количество тестов/вопросов, на которые ответил студент – менее 50%	«не удовлетворительно»
Общее количество тестов/вопросов, на которые ответил студент – 51% - 65%	«удовлетворительно»
Общее количество тестов/вопросов, на которые ответил студент – 66% - 85%	«хорошо»
Общее количество тестов/вопросов, на которые ответил студент – более 86%	«отлично»

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1.Основная литература

1. Государственное регулирование национальной экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Р.Г. Мумладзе [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Русайнс, 2016.— 243 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/61604.html.— ЭБС «IPRbooks».

2. Пиньковецкая Ю.С. Государственное регулирование и поддержка развития предпринимательства [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Ю.С. Пиньковецкая— Электрон. текстовые данные.— М.: Русайнс, 2015.— 244 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/48880.html.— ЭБС «IPRbooks».

3. Накарякова В.И. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.И. Накарякова— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Вузовское образование, 2016.— 306 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/50623.html.— ЭБС «IPRbooks».

4. Ксенофонтова Е.М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Е.М. Ксенофонтова— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Интермедия, 2015.— 196 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/47676.html.— ЭБС «IPRbooks».

6.2.Дополнительная литература

1. Мысляева И.Н. Государственное регулирование экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ И.Н. Мысляева, Н.П. Кононкова, Е.А. Алимарина— Электрон. текстовые данные.— М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, 2010.— 440 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/13080.html.— ЭБС «IPRbooks».

2. Мельников А.А. Государственное регулирование экономики [Электронный ресурс]: учебное пособие/ А.А. Мельников— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2010.— 165 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/10649.html.— ЭБС «IPRbooks».

3. Государственное регулирование предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: монография/ О.Н. Васильева [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Русайнс, 2015.— 279 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/61605.html.— ЭБС «IPRbooks».

4. Бердина М.Ю. Регулирование внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]/ М.Ю. Бердина, А.В. Даюб, Ю.С. Кузьмова— Электрон. текстовые данные.— СПб.: Университет ИТМО, 2011.— 101 с.— Режим доступа: http://www.iprbookshop.ru.ezproxy.ranepa.ru:3561/68097.html.— ЭБС «IPRbooks».

6.3. Интернет-ресурсы

1. Каталог официальных сайтов http://www.rg.ru/gossaity.html
2. Институт экономической политики им. Е.Гайдара http://www.iet.ru/
3. Фонд экономических исследований «Центр развития» http://www.dcenter.ru/
4. Институт современного развития (ИНСОР) http://www.riocenter.ru/ru
5. Центр стратегических разработок http://www.csr.ru/
6. Фонд «Общественное мнение» http://www.fom.ru/
7. Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук http://www.ecfor.ru/index.php
8. Институт экономики РАН http://inecon.ru/ru/
9. Институт общественного проектирования http://www.inop.ru/
10. Группа «Интеллектуальная Россия» http://www.intelros.ru/
11. Институт экономических стратегий Отделения общественных наук Российской

академии наук http://www.inesnet.ru/institute/

7. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Для проведения занятий по дисциплине необходимо следующее материально-техническое обеспечение: учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Информационные справочные системы:

Электронно-библиотечная система Издательства «Лань». URL: http://e.lanbook.com;

Электронно-библиотечная система ЮРАЙТ. URL: http://www.biblio-online.ru/;

Электронно-библиотечная система ЭБС IPRBOOKS: http://iprbookshop.ru/;