

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 22.07.2026 14:27:57

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

Приложение 6 к основной профессиональной образовательной программе

по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) программы

«Торговый менеджмент и маркетинг (во внутренней и внешней торговле)»

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

**федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова

Факультет экономики, менеджмента и торговли

Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ»**

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

**Направленность (профиль) программы «Торговый менеджмент и маркетинг (во
внутренней и внешней торговле)»**

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2026

Краснодар – 2025 г.

Составитель:

к.э.н., доцент, кафедры товарной экспертизы, технологии
торговли и ресторанного бизнеса

А.Ю. Штезель

Оценочные материалы одобрены на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии
торговли и ресторанного бизнеса, протокол № 8 от 20.03.2025 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине «Внешнеэкономические операции»

ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ С УКАЗАНИЕМ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ И ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Наименование контролируемых разделов и тем
1	2	3	4
ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	ПК-2.2. 3-1. Знает порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам ПК-2.2. У-1. Умеет составлять и оформлять отчетную документацию	Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России
			Тема 2. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы
			Тема 3. Организация и техника внешнеэкономических операций
			Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле
			Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений
ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	ПК-4.2 3-1. Знает особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России
			Тема 6. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Перечень учебных заданий на аудиторных занятиях

Вопросы для проведения опроса обучающихся

Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России

Индикатор достижения: ПК-2.2., ПК-4.2.

1. Охарактеризуйте сущность и основные субъекты регулирования ВЭД.
2. Рассмотрите политику в зависимости от масштабов вмешательства государства в ВЭД.
3. Перечислите инструменты регулирования ВЭД на микроуровне.
4. Рассмотрите макроэкономическое регулирование ВЭД.
5. Исследуйте систему органов государственного регулирования ВЭД.
6. Перечислите субъекты макроэкономического регулирования ВЭД и охарактеризуйте их функции.
7. Исследуйте мегауровень регулирования ВЭД.
8. Охарактеризуйте нормативно-правовые акты, регулирующие ВЭД.

Тема 2. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы

Индикатор достижения: ПК-2.2.

1. Сущность международного обмена товарами.
2. Типы внешнеторговых сделок: их классификация в рамках форм международной торговли товарами и продукцией.
3. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторгового контракта.
4. Основные этапы проведения типовой экспортно-импортной сделки.
5. Внешнеторговые документы. Транспортные документы.
6. Внешнеторговые документы. Коммерческие документы.
7. Внешнеторговые документы. Официальные документы, требуемые законодательством страны.
8. Классификация внешнеторговых операций.

Тема 3. Организация и техника внешнеэкономических операций

Индикатор достижения: ПК-2.2.

1. Понятие и виды международной встречной торговли и её роль в мировом хозяйстве.
2. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе.
3. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
4. Конвенция международной торговли – общие обязательства продавца и покупателя.
5. Охарактеризуйте правовые предпосылки выхода предприятий на внешний рынок.
6. Раскройте особенности организации предприятиями внешнеэкономических торговых операций.
7. Раскройте особенности организации внешнеэкономических операций по предоставлению услуг.
8. Раскройте особенности техники осуществления производственных

внешнеэкономических операций.

9. Назовите этапы и охарактеризуйте документальное оформление оформления типовой внешнеторговой операции.

Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле

Индикатор достижения: ПК 2.2.

1. Охарактеризуйте сущность посреднической деятельности.
2. Охарактеризуйте виды посреднической деятельности.
3. Раскройте классификацию субъектов торгово-посреднической деятельности.
4. Охарактеризуйте субъектов торгово-посреднической деятельности.
5. Перечислите классификацию договоров торгово-посреднической деятельности.
6. Рассмотрите объем прав посредников на рынке и способы их вознаграждения.

Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений

Индикатор достижения: ПК- 2.2.

1. Исследуйте роль контракта во внешнеэкономической деятельности.
2. Рассмотрите нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической контрактной деятельности.
3. Охарактеризуйте специфику внешнеэкономической контрактной деятельности.
4. Рассмотрите структуру и содержание контракта.
5. Перечислите виды контрактов.
6. Охарактеризуйте процедуру заключения внешнеэкономических договоров.
7. Перечислите этапы подготовки международной коммерческой сделки.
8. Рассмотрите процесс установления делового контакта с партнером.
9. Назовите товаросопроводительные и товарораспорядительные документы, используемые во внешнеторговых сделках.
10. Рассмотрите базисные условия -2010.

Тема 6. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности

Индикатор достижения: ПК-4.2

1. Перечислите особенности комплекса маркетинга на внешних рынках.
2. Охарактеризуйте вопросы в области маркетинга, которые должна решать компания при выходе на новый рынок.
3. В каких организационных формах может функционировать предприятие на международных рынках?
4. В чем состоит цель и сущность маркетинговых исследований при выходе на зарубежные рынки?
5. Как проводится сравнительный анализ рыночных сегментов по привлекательности рынка и конкурентным позициям фирм?
6. Приведите алгоритм разработки товарной политики в международном маркетинге.
7. Перечислите основные элементы сервисной политики на международных рынках.
8. Какие факторы и требования необходимо учитывать при планировании экспортной упаковки и маркировки?
9. Какие особенности внешней среды необходимо учитывать в процессе разработки дизайна экспортного товара?

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется обучающемуся, если он свободно отвечает на теоретические

вопросы и показывает глубокие знания изученного материала,

0,4 балла выставляется обучающемуся, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы,

0,3 балла выставляется обучающемуся, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов,

0,2 балла выставляется обучающемуся, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

Задания для текущего контроля

Тестовые задания

Тема 1. Концептуальные основы развития внешнеэкономической деятельности России

Индикатор достижения: ПК-2.2., ПК-4.2

1. Преобладание административных форм государственного регулирования говорит о:
 - а) протекционистском характере внешнеэкономической политики
 - б) умеренном характере внешнеэкономической политики
 - в) политике открытой экономики
 - г) политике фритредерства
2. К федеральному уровню системы органов государственного регулирования ВЭД специальной компетенции относятся:
 - а) правительство
 - б) Министерство экономического развития
 - в) Министерство промышленности и торговли
 - г) Федеральная таможенная служба
3. Органом исполнительной власти специальной компетенции, курирующим вопросы ВЭД, является:
 - а) Министерство транспорта и путей сообщения
 - б) Министерство иностранных дел
 - в) Министерство внутренних дел
 - г) Министерство промышленности и торговли
4. Система экспортного контроля нужна для контроля за:
 - а) вывозом научно-технической информации
 - б) вывозом сырья
 - в) вывозом вооружений и военной техники
 - г) качеством экспортируемых товаров и услуг
5. Принципом государственного регулирования внешнеторговой деятельности является:
 - а) приоритет административного контроля
 - б) приоритет законодательства страны-экспортера
 - в) равенство участников
 - г) приоритет административных мер регулирования
6. Орган, осуществляющий выдачу лицензий на проведение внешнеторговых операций с отдельными категориями товаров:

- а) правительство
- б) Министерство экономического развития
- в) Министерство промышленности и торговли
- г) Федеральная таможенная служба

7. Таможенная пошлина – это:

- а) разновидность косвенного налога, которым облагается товар при его перемещении через таможенную границу
- б) сбор, который уплачивается при перемещении товаров через таможенную границу
- в) налог, которым облагается товар в ходе международной торговли
- г) разновидность прямого налога, который уплачивают импортеры и экспортеры.

8. Виды ставок таможенных пошлин установлены в:

- а) законе «О таможенном регулировании в РФ»
- б) законе «О таможенном тарифе»
- в) таможенном кодексе таможенного союза
- г) налоговом кодексе РФ.

9. Система экспортного контроля – это:

- а) лицензирование и квотирование экспортных товаров
- б) контроль за реэкспортом высоких технологий
- в) контроль за использованием импортируемых высоких технологий
- г) все ответы верны

10. Основные направления государственной поддержки экспорта в РФ:

- а) государственное льготное кредитование,
- б) налоговое стимулирование в виде освобождения от НДС и отсрочки уплаты налога на прибыль и таможенных платежей,
- в) организационное содействие и меры общеэкономического характера.

Тема 2. Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы

Индикатор достижения: ПК-2.2.

1. К внешнеторговым операциям не относится:

- а) транспортные операции
- б) таможенные операции
- в) страхование
- г) организация переговоров с контрагентами.

2. Что не учитывают под экспортом:

- а) вывоз из страны товаров произведенных, выращенных, добытых в стране
- б) вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергавшихся переработке
- в) вывоз ранее ввезенных из-за границы товаров, не подвергавшихся переработке
- г) товары, реализуемые на международных аукционах и товарных биржах

3. Что не учитывают под импортом:

- а) ввоз товаров иностранного происхождения непосредственно из страны производителя для использования внутри страны
- б) ввоз товаров, нереализованных на аукционах или посредниками

в) ввоз товаров иностранного происхождения через посредников для использования внутри страны

г) ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергавшихся там переработке.

4. Учет экспорта и импорта товаров ведется по моменту:

а) Заключения договора о намерении

б) Заключения контракта купли-продажи

в) Перехода товара через государственную границу

г) Регистрации контракта купли-продажи

5. К реэкспорту относится:

а) Вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергавшихся переработке

б) Вывоз ранее ввезенных из-за границы товаров, не подвергавшихся переработке

в) Вывоз товаров, при ввозе которых не взымались таможенные пошлины

6. В полномочия государственного таможенного комитета не входит:

а) Обеспечение экономической безопасности РФ, обеспечение законодательства по борьбе с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства

б) Применение средств таможенного регулирования путем сбора таможенных пошлин, таможенная статистика внешней торговли и товарной номенклатуры

в) Обеспечение выполнения международных обязательств РФ касающихся таможенного дела

г) Изучение конъюнктуры и прогнозирование тенденций развития мировых товарных рынков

7. Тарифные меры регулирования ВЭД относятся:

а) К экономическим регуляторам внешней торговли

б) К неэкономическим регуляторам внешней торговли

в) Частично - к экономическим регуляторам внешней торговли, а частично - к неэкономическим регуляторам внешней торговли

8. Внешнеторговая сделка не означает:

а) Действия, направленные на установление, изменение и прекращение правовых Отношений в области внешней торговли

б) Ввоз и вывоз товаров и услуг

в) Соглашение о товарообороте

г) Комплекс основных и обеспечивающих операций

9. К внешнеторговым операциям не относится:

а) Транспортные операции

б) Таможенные операции

в) Страхование

г) Организация переговоров с контрагентами,

д) Платежные операции

10. Учет экспорта и импорта товаров ведется по моменту:

а) Заключения договора о намерении

б) Заключения контракта купли-продажи

в) Перехода товара через государственную границу

г) Регистрации контракта купли-продажи

11. В полномочия государственного таможенного комитета не входит:
- а) Обеспечение экономической безопасности РФ, обеспечение законодательства по борьбе с контрабандой, нарушениями таможенных правил и налогового законодательства
 - б) Применение средств таможенного регулирования путем сбора таможенных пошлин, таможенная статистика внешней торговли и товарной номенклатуры
 - в) Обеспечение выполнения международных обязательств РФ касающихся таможенного дела
 - г) Изучение конъюнктуры и прогнозирование тенденций развития мировых товарных рынков

12. Тарифные меры регулирования ВЭД относятся:
- а) К экономическим регуляторам внешней торговли
 - б) К неэкономическим регуляторам внешней торговли
 - в) Частично - к экономическим регуляторам внешней торговли, а частично - к неэкономическим регуляторам внешней торговли

13. Какое из следующих утверждений является верным:
- а) Нетарифное регулирование ВЭД более эффективно воздействует на структуру, объем и географическое направление экспорта (импорта), чем таможенно-тарифное регулирование
 - б) Нетарифное регулирование ВЭД менее эффективно воздействует на структуру, объем и географическое направление экспорта (импорта), чем таможенно-тарифное регулирование
 - в) Нетарифное регулирование ВЭД в одинаковой мере эффективно воздействует на структуру, объем и географическое направление экспорта (импорта), как и таможенно-тарифное регулирование

14. Нетарифные меры воздействия внешнеторговую деятельность делятся на:
- а) меры ограничения импорта и методы стимулирования экспорта
 - б) меры ограничения импорта, технические барьеры (административные формальности)
 - в) методы стимулирования экспорта
 - г) меры ограничения импорта, технические барьеры (административные формальности), методы стимулирования экспорт и систему экспортного контроля

14. К мерам прямого ограничения импорта относятся:
- а) лицензирование, квотирование, антидемпинговые и компенсационные пошлины, так называемые «добровольные ограничения» экспорта, система минимальных импортных цен
 - б) лицензирование, квотирование, так называемые «добровольные ограничения» экспорта, субсидирование
 - в) лицензирование, квотирование, так называемые «добровольные» ограничения экспорта, система минимальных импортных цен
 - г) импортные налоги и депозиты

15. К основным средствам стимулирования экспорта относятся:
- а) субсидирование, льготное кредитование и страхование контракта, налоговые льготы экспортерам
 - б) информационное и консультационное обеспечение, организационное содействие
 - в) ввоз и вывоз капитала, валютное регулирование

г) верны все ответы

Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений

Индикатор достижения: ПК-2.2

1. Термины включенные в ИНКОТЕРМС представляют собой:

- а) условия платежа
- б) транспортные условия
- в) условия сдачи-приемки товара
- г) базисные условия поставки

2. Укажите базисные условия поставки, согласно которому продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя у себя на предприятии:

- а) EXB
- б) FCA
- в) CIF
- г) DDP

3. Укажите базисные условия поставки, при котором обязанность продавца считается выполненной, когда товар очищен от вывозных таможенных пошлин и поступает на пограничный пункт страны отправки и предназначен для применения при перевозках по железной дороге и автотранспортом:

- а) DAF
- б) DES
- в) DEQ
- г) DDU
- д) DDP

4. При какой форме международных встречных операций происходит прямой обмен товаров в равной стоимости без использования денежных средств, хотя цены на взаимопоставляемые товары тщательно калькулируются:

- а) товарообменные сделки
- б) компенсационные закупки
- в) встречные закупки
- г) толлинг
- д) откуп техники, бывшей в употреблении

5. Принцип наибольшего благоприятствования во внешней торговле означает:

- а) обеспечение таких условий во внешней торговле, при которых не допускается дискриминация по отношению к другой стране
- б) предоставление максимальных преимуществ одной стране или группе стран
- в) предоставление государствами друг другу всех прав, преимуществ и льгот, которыми пользуется у них любое третье государство

6. Укажите вид торгово-посреднической операции при котором торговый посредник от своего имени и за свой счет осуществляет операции с конечным покупателем:

- а) дистрибьюторные операции
- б) компенсационные операции

- в) агентские операции
- г) брокерские операции

7. В какой сфере международной торговли развиты операции консигнации:

- а) в сфере торговли машинами и оборудованием
- б) на товарных биржах
- в) на валютных биржах
- г) на фондовых биржах
- д) все ответы верны
- е) все ответы не верны

8. Заказ – это:

- а) договор коммерческого характера с иностранным партнером
- б) предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки
- в) письменно оформленное намерение покупателя купить товар с указанием его наименования, количества, качества, цены, сроков поставки и условий изготовления
- г) все ответы верны
- д) все ответы не верны

9. Таможенный тариф – это:

- а) ставка таможенной пошлины
- б) размер таможенной пошлины
- в) систематизированный перечень таможенных пошлин.

10. Обратный ввоз товара, ранее вывезенного за границу и не переработанного там, являются:

- а) экспортная
- б) реэкспортная
- в) импортная
- г) реимпортная
- д) товарообменная
- е) компенсационная
- ж) комплексная

Критерии оценки:

0,5 балла выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий,

0,3 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий,

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий,

0,1 балл выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий.

Задания для творческого рейтинга

Темы рефератов

Тема 4. Торгово-посреднические операции во внешней торговле

Индикатор достижения: ПК-2.2

1. Сущность и цели международной сбытовой политики.
2. Обращение к услугам посредников в международной торговле.
3. Характеристика субъектов международных торговых операций, выполняющих торгово-посреднические функции.
4. Условия работы посредников на международных рынках сбыта.
5. Способы вознаграждения посредников в международной торговле.
6. Особенности выбора посредников в международной торговле.

Тема 5. Подготовка, заключение и исполнение внешнеэкономических контрактов и соглашений

Индикатор достижения: ПК 2.2.

1. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторгового контракта.
2. Основные этапы проведения типовой экспортно-импортной сделки.
3. Внешнеторговые документы. Транспортные документы.
4. Внешнеторговые документы. Коммерческие документы.
5. Внешнеторговые документы. Официальные документы, требуемые законодательством страны.
6. Этапы лизинговой внешнеторговой сделки.
7. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.

Критерии оценки:

5 баллов – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию реферата (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация, оригинальность реферата -50%.

4 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к реферату (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем реферата, имеются упущения в оформлении презентации, оригинальность реферата -50%.

3 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к реферату (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы. Оригинальность реферата - 40%.

Тематика аналитических записок (раздел 1, 2):

1. Анализ внешнеэкономического комплекса страны России
2. Анализ рынков сбыта, конкурентов и положения компании на международном рынке
3. Аналитическая записка по перспективам развития бизнеса в России
4. Аналитическая записка по исследованию показателей эффективности экспортных операций предприятия
5. Анализ интеграционных взаимодействий представителей бизнеса
6. Маркетинговые стратегии во внешнеэкономической деятельности предприятий Краснодарского края и РФ.

Критерии оценки:

5 баллов – выставляется обучающемуся, если выполнены все требования к написанию аналитической записки: обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, оригинальность аналитической записки - 50%.

4 балла – выставляется обучающемуся, если основные требования к написанию аналитической записки: выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем, имеются упущения в оформлении, оригинальность -50%.

3 балла – выставляется обучающемуся, если имеются существенные отклонения от требований к содержанию аналитической записки. В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы. Оригинальность аналитической записки -40%.

Анализ кейс-ситуации по теме 3 «Организация и техника внешнеэкономических операций»

Индикатор достижения: ПК-2.2.

1. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях «EXW Берлин (Центральный склад масла)». Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

1. Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

1.2 Охарактеризуйте виды рисков при организации внешнеэкономических операций.

2. Первоначальный текст договора о поставке товара из Франции в Россию предполагал базисные условия поставки EXW. После того как российская сторона попросила французское предприятие помочь с поиском перевозчиков (внутри Франции и международного перевозчика, который доставит товар на таможенную территорию Российской Федерации), после чего базисные условия поставки были изменены на наиболее подходящие. Определите, какими стали базисные условия поставки (объясните свой выбор).

Анализ кейс-ситуации по теме 4. «Торгово-посреднические операции во внешней торговле»

Индикатор достижения: ПК-2.2.

Задание 1. Разработать проект договора комиссии между отечественной и иностранной фирмой на реализацию отечественного товара за рубежом (наименование фирм, их местонахождение, товар, количество, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно). Указать: 13 Необходимость использования торговых посредников во внешней торговле. Характеристику видов посредников и их различия. Участие посредников как фактор повышения эффективности внешнеторговых операций.

Задание 2. Цель – кейса - приобретение опыта профессиональной аргументации собственного мнения в результате применения стратегий сбыта для решения конкретных бизнес- задач предприятия. Оценка поставщика. Произведите оценку нескольких

поставщиков материальных ресурсов действующей компании. Для этой цели используйте стандарт рейтинговой оценки поставщика, в котором выделяются разделы (см. методические указания по выполнению практических работ с использованием инновационных методов обучения). Для каждого раздела устанавливается свой вес (по 10- балльной шкале) в зависимости от его важности для компании-закупщика. Индивидуальные факторы в рассматриваемых разделах оцениваются по 4-балльной шкале, общая оценка по разделу получается путем сложения пофакторных оценок. Рейтинговая оценка по разделу получается путем умножения суммы пофакторных оценок раздела на его вес. Общий рейтинг компании получается путем сложения рейтинговых оценок по разделам.

Подготовьте отчет о рейтинговой оценке поставщика. Разработайте мероприятия по совершенствованию деятельности субъекта бизнеса.

Компания _____

Общий рейтинг _____

<i>Компания</i>	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
	4	3	2	1
Размер и/или мощность				
Финансовое положение				
Прибыль от деятельности				
Производственный диапазон				
Исследовательская база				
Техническая оснащенность				
Уровень менеджмента				
Географическое размещение				
Состояние рабочей силы				
Трудовые отношения				
Вес раздела				
Общая оценка по разделу				
Рейтинговая оценка по разделу				
<i>Продукт</i>	4	3	2	1
Качество				
Цена				
Упаковка				
Стандартизация				
Гарантия				
Вес раздела				
Общая оценка по разделу				
Рейтинговая оценка по разделу				
<i>Услуги</i>	4	3	2	1
Доставка в срок				
Состояние продукта по прибытии				
Наличие инструкций и следование им				
Количество отказов (возвратов)				
Обслуживание жалоб				
Технический надзор				
Помощь при авариях				
Отпускная цена устанавливается сразу				
Вес раздела				

Общая оценка по разделу				
Рейтинговая оценка по разделу				
<i>Торговый персонал</i>	4	3	2	1
Знание собственной компании				
Знание собственного продукта				
Знание отрасли закупщика				
Знание компании закупщика				
Вес раздела				
Общая оценка по разделу				
Рейтинговая оценка по разделу				
<i>Требования к продажам</i>	4	3	2	1
Объем продаж по плану				
Объем продаж фактический				
Общий объем продаж				
Скорость оформления				
Вес раздела				
Общая оценка по разделу				
Рейтинговая оценка по разделу				
<i>Торговый сервис</i>	4	3	2	1
Получение информации и обмен ею				
Быстрота окончательных расчетов				
Порядок выполнения заказов				
Сопровождение поставки				
Прием претензий				
Вес раздела				
Общая оценка по разделу				
Рейтинговая оценка по разделу				

Анализ кейс-ситуации по теме 6. «Маркетинг во внешнеэкономической деятельности» Индикатор достижения: ПК-4.2.

Кейс- задание: Вы планируете открыть сеть ресторанов в большом городе (с населением более 500 тыс. чел.) в странах СНГ.

1. Вам необходимо проанализировать потребительский спрос, создать концепцию объекта предприятия общественного питания, оценить риски и факторы их снижения, а также разработать мероприятия по продвижению данной услуги на рынке.

2. Составьте резюме бизнес-плана для целей проведения переговоров для привлечения внешнего финансирования проекта. Содержание резюме и состав ключевых индикаторов будут зависеть от выбранного студентом источника внешнего финансирования.

3. Составьте план рисков реализации бизнес-плана по виду экономической деятельности на внешних рынках. Перечислите ключевые показатели эффективности данного бизнес-плана.

4. Отчет о выполненном задании представляется в виде презентации.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ ВО ВРЕМЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Структура зачетного задания по дисциплине «Внешнеэкономические операции»

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
<i>Вопрос 1.</i> Виды внешнеторговых транспортных документов и их классификация по видам транспорта.	15
<i>Вопрос 2.</i> Основные методы осуществления международных коммерческих операций	15
Практическое задание. Говядина стоит 5,4 долл. за 1 кг. По этой цене российские фермеры производят 20 тыс. т, тогда как спрос на российском рынке достигает 60 тыс. т. В странах ближнего зарубежья, являющихся экспортерами говядины в Россию, ее цена составляет 3,6 долл. за 1 кг. По такой цене российские фермеры смогут произвести только 5 тыс. т при спросе, увеличивающемся до 65 тыс. т. Для защиты внутреннего рынка Россия вводит импортную квоту, лицензия на получение которой стоит как раз столько, сколько составляет разница между внутренней ценой говядины и ее ценой в странах ближнего зарубежья, то есть 1,8 долл. за 1 кг. А. Каков объем импорта говядины при свободе торговли и при защите внутреннего рынка импортной квотой? Б. Как скажется введение квоты на потребителей и на производителях? В. Каков доход импортеров, получивших разрешение на импорт в рамках квоты, от ее введения?	10

Задания, включаемые в зачетное задание

Типовой перечень вопросов к зачету

1. Понятие международных коммерческих операций.
2. Международные операции по обмену результатами интеллектуальной деятельности.
3. Основные виды международных коммерческих операций.
4. Основные методы осуществления международных коммерческих операций.
5. Международные операции по обмену услугами.
6. Оформление сделок купли-продажи товаров в процессе внешнеэкономической деятельности фирмы.
7. Международные операции по обмену товарами.
8. Особенности международной торговли сырьевой и готовой продукцией.
9. Внешнеторговый контракт купли-продажи.
10. Внешнеторговая продукция, товары и услуги как предмет внешнеторгового контракта.
11. Виды внешнеторговых транспортных документов и их классификация по видам транспорта.
12. Товаросопроводительные документы по внешнеторговым сделкам.
13. Выбор каналов сбыта и контрагента.
14. Подготовка коммерческих предложений и запросов.
15. Специфика документального оформления экспортно-импортных операций по поставке товаром массового спроса.
16. Особенности проведения деловых переговоров.
17. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по поставке машинно-технической продукции.

18. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау.
19. Организация и техника проведения международных товарных аукционов.
20. Виды внешнеторговых лицензий. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета.
21. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: фьючерсная торговля.
22. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: опционы.
23. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: агентский договор.
24. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: сделки хеджирования.
25. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: комиссионные соглашения.
26. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: договор консигнации.
27. Понятие и виды международных встречных операций: товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе.
28. Способы заключения внешнеторговых сделок: оферты – их виды и содержание.
29. Понятие и виды международных встречных операций: компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе.
30. Способы заключения внешнеторговых сделок: запрос и заказ.
31. Транспортные операции как вспомогательные внешнеторговые операции.
32. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки.
33. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок.
34. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли.
35. Современные транспортно-технологические системы международных перевозок внешнеторговых грузов.
36. Международный лизинг и его унификация в системе международной торговли.
37. Классификация внешнеторговых посредников и содержание их деятельности.
38. .
39. Понятие внешнеэкономической сферы страны, региона, предприятия.
40. Характеристика влияния ВЭО на бюджетную, инвестиционную, производственную и социальную сферы
41. Характеристика внешнеэкономических связей Краснодарского края.
42. Способы хеджирования внешнеэкономических рисков.
43. Виды внешнеэкономических рисков.
44. Международные организации, способствующие снижению внешнеэкономических рисков.
45. Взаимосвязь и взаимозависимость степени риска и уровня доходности в международном инвестировании.
46. Инновации в области документального оформления внешнеэкономических сделок
47. Основные типы ценообразования.
48. Общность и различия в ценообразовании на внутреннем и внешнем рынках.
49. Фьючерсные рынки: теория, история и практика
50. Экономические методы стимулирования экспортного производства.
51. Содержание и особенности подготовки и реализации договора консигнации.
52. Разработка биржевого внешнеторгового контракта
53. Виды выставок и ярмарок, обслуживающих международный товарооборот.
54. Организационная подготовка переговоров с инофирмами
55. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам
56. Маркетинговые стратегии во внешнеэкономической деятельности

57. Оценка конкурентного потенциала бизнес-партнеров на международных рынках.
58. Варианты организационных структур управления ВЭД на уровне предприятия.
59. Понятие и содержание планирования ВЭД предприятия.
60. Особенности коммуникативной политики на международных рынках

Практические задания к зачету

Номер вопроса	Практические задания
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.	Что будет являться основным критерием определения демпинга? а) сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера; б) расчет произведенных затрат; в) сопоставление экспортных и импортных цен; г) анализ мировых цен.
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.	Какую территорию представляет собой понятие «договорная территория» в посредническом соглашении? а) расположено предприятие экспортера; б) посредник реализует товары экспортера; в) экспортер самостоятельно реализует продукцию; г) расположено предприятие посредника
6.	Что вы понимаете под словом «оферта»: 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
7.	Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции: а) агентские фирмы. б) торговые фирмы. в) страховые фирмы

8.	Внешнеэкономическая деятельность это: а) совокупность организационно-экономических, производственнохозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках. б) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена. 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 за рубежом
9.	Технические барьеры это: а) неофициальная договоренность (под угрозой применения со стороны импортера более жестких мер) между экспортером и импортером об ограничении ввоза отдельных товаров на рынок импортеров. б) препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки, маркировки и другим требованиям, в) полное запрещение торговли.
10.	Квотирование это: а) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара. б) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли). в) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.
11.	Таможенный тариф это: а) систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, т.е. таможенные пошлины. Увеличивая цену импортного или экспортного товара, он оказывает влияние на объем и структуру внешней торговли. б) взнос (платеж), взимаемый в обязательном порядке при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе его с этой территории. в) разовое разрешение на экспорт (импорт) товаров.
12.	Лицензирование это: а) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара. б) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли). в) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.
13.	Какой документ предоставляет право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, которые предусмотрены законодательством? а) внешнеторговый контракт; б) Закон РК «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»; б) Гражданский Кодекс РК; г) Конституция РК.
14.	Какие субъекты не являются участниками ВЭД: а) организации-посредники; б) региональные органы самоуправления; с) ризлторские фирмы; г) производители-экспортеры.
15.	Что относится к основной внешнеэкономической операции? а) лизинг; б) экспедиторские операции; б) страхование грузов; г) международные расчеты.
16.	В международном аэропорту путешественник сдал чемодан в камеру хранения. Является ли услуга по хранению: а) торгуемой, если путешественник находится на родине;

	б) неторгуемой, если путешественник находится за границей; в) торгуемой, если путешественник является нерезидентом; г) торгуемой, если путешественник является резидентом?
17.	Самолеты Аэрофлота, совершая перелет из России в США, садятся для дозаправки в Ирландии. В этом случае покупка топлива считается для России: а) импортом транспортной услуги; б) импортом товара; в) импортом обеспечивающей или вспомогательной услуги?
18.	Российское торговое судно с экспортным грузом на борту пришвартовалось на Канарских островах с целью покраски и профилактического ремонта. Ремонт осуществляется совместным российско-испанским предприятием. Услуги по ремонту относятся Россией к: а) обеспечивающим и вспомогательным услугам; б) экспорту транспортной услуги; в) импорту товара?
19.	Какой документ не является основным при осуществлении контроля за проведением импортных операций? а) карточка платежа; б) платежное поручение; в) досье по импортной сделке; г) паспорт импортной сделки.
20.	Как называется обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера? а) «продакшн шеринг»; б) «секонд хенд»; в) «бай-бек»; г) «ноу-хау».
21.	«Кока-Кола», американский производитель прохладительных напитков, продает их концентрат в Россию. Однако российское правительство вводит высокий импортный тариф на ввоз «Кока-Колы», чтобы защитить российских производителей, и увеличивает налог на прибыль иностранных компаний. Какие шаги может предпринять «Кока-Кола», чтобы: а) не уступить долю российского рынка местным конкурентам; б) сократить объем налогов на прибыль, выплачиваемых в России; в) гарантировать сохранности своих активов в России?
22.	Какие шаги правительства Германии приведут к большему росту международной миграции и почему: а) либерализация правил выезда граждан своей страны за рубеж; б) либерализация правил въезда в страну из-за рубежа; в) принятие программы экономической помощи развивающимся странам; г) принятие программы диверсификации географической структуры иммиграции?
23.	В модели специфических факторов производства как влияет иммиграция в малую страну: а) на процентную ставку и земельную ренту (доходы от капитала и земли); б) на уровень средней зарплаты в малой стране; в) на перераспределение доходов в малой стране, импортирующей рабочую силу. Что надо сделать, чтобы избежать социальных напряжений из-за иммиграции; г) на изменение условий торговли малой страны?
24.	Какой принцип построения структуры управления, наиболее предпочтителен для крупных предприятий с недиверсифицированным ассортиментом товаров и услуг? а) региональный; б) матричный; в) товарный; г) функциональный.
25.	С чем связан первый этап планирования ВЭД? а) оценкой деловой среды; б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей; в) контролем результатов; г) анализом внешней среды.
26.	Американская компания «Микрософт» продает по лицензии обновленную версию своей компьютерной программы Windows. Какой способ оплаты за лицензию — роялти, паушальный платеж, участие в прибыли или участие в собственности — вы включили бы в лицензионное соглашение при продаже программы:

	а) индивидуальным пользователям; б) компаниям, разрабатывающим прикладные программы, работающие в Windows; в) компании, которая стремится стать генеральным дистрибьютором всей продукции «Микрософт»?
27.	Автомобильное колесо стоит в Чехии 100 долл., в России — 80 долл. и в Польше — 60 долл. Чехия — малая страна, и ее внешняя торговля не влияет на уровень мировых цен. А. В Чехии вводится 100-процентный адвалорный тариф на импорт колес из России и Польши. Будет ли Чехия продолжать импортировать колеса? Б. Если после этого Чехия создаст таможенный союз с Россией, будет ли она сама производить колеса или их импортировать? В. Какой эффект — создания торговли или отклонения торговли — возникает при создании таможенного союза между Чехией и Россией? Г. Допустим теперь, что в Чехии вводится 50-, а не 100-процентный адвалорный тариф на импорт колес из России и Польши. Будет ли Чехия продолжать импортировать колеса? Д. Если теперь Чехия создаст таможенный союз с Россией, будет ли она сама производить колеса или их импортировать ? Е. Какой теперь эффект — создания торговли или отклонения торговли — возникает при создании таможенного союза между Чехией и Россией?
28.	Основными фазами планирования ВЭД предприятия в логической последовательности является вариант ответа: а) анализ ситуации; б) постановка цели; б) принятие решений; г) прогноз ситуации; д) планирование альтернативы а) а, б, г, д, в; б) б, г, а, д, в; б) в, б, а, г, д; г)+ б, а, г, д, в
29.	Что такое контингентирование? а) разрешение на право вывоза или ввоза товаров; б) правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей; в) санитарно-ветеринарные нормы; г) контроль за количественными и стоимостными квотами.
30.	Что означает понятие «исключительное право» в посредническом соглашении? а) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории; б) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории; в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера; г) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Знает верно и в полном объеме: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам Умеет верно и в полном объеме: составлять и оформлять отчетную документацию	Продвинутый
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Знает верно и в полном объеме: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	
70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Знает с незначительными замечаниями: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам Умеет с незначительными замечаниями: составлять и оформлять отчетную документацию	Повышенный
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Знает с незначительными замечаниями: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	

50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Знает на базовом уровне, с ошибками: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам Умеет на базовом уровне, с ошибками: составлять и оформлять отчетную документацию	Базовый
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	
менее 50 баллов	«не зачтено»	ПК-2 - Способен осуществлять процедуры закупок	ПК-2.2. Ведет согласование требований к закупаемым заказчиком отдельным видам товаров, работ, услуг (в том числе начальным (максимальным) ценам) и (или) нормативным затратам на обеспечение функций заказчика	Не знает на базовом уровне: порядок согласования и формирования требований к закупаемым товарам, работам, услугам Не умеет на базовом уровне: составлять и оформлять отчетную документацию	Компетенции не сформированы
		ПК-4 - Готов к проведению маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга	ПК-4.2. Формирует предложения по совершенствованию товарной политики	Не знает на базовом уровне: особенности конъюнктуры внутреннего и внешнего рынка товаров и услуг	