

**Автономная образовательная некоммерческая организация
Высшего образования
«Институт Бизнеса и Информационных Систем»
(АОНО ВО «ИБИС»)**

Факультет Бизнеса и информационных систем
Кафедра Экономики и менеджмента



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**
дисциплины
Б1.В.18 Международный менеджмент

Уровень образования:	<u>Высшее образование – бакалавриат</u>
Направление подготовки:	<u>38.03.02 Менеджмент</u>
Направленность (профиль):	<u>Менеджмент организаций</u>
Форма обучения:	<u>Очная, заочная и очно-заочная</u>
Составитель:	<u>к.э.к.н. Сабетова Т.В.</u>

Воронеж 2023 г.

Разработчик рабочей программы дисциплины: к.э.н. Сабетова Татьяна Владиславовна

Рабочая программа дисциплины рассмотрена и утверждена на заседаниях: кафедры «Экономики и менеджмента», протокол № 2 от «26» апреля 2023 года.

Ученого совета АОНО «Институт Бизнеса и Информационных Систем», протокол № 3 от «11» мая 2023 года.

1. Цели и задачи дисциплины

Целью освоения дисциплины «Международный менеджмент» является формирование у обучающихся необходимых теоретических знаний, практических умений и прикладных навыков в области международного менеджмента, включая навыки и умения анализировать существующую структуру управления организацией и разрабатывать предложения по ее рационализации, в том числе на основе изучения отечественного и зарубежного опыта.

Задачи дисциплины:

- формирование представления о международном менеджменте;
- обеспечение теоретической и практической подготовки обучающихся по осуществлению международного менеджмента;
- формирование практических навыков и умений организации работы по тактическому планированию деятельности структурных подразделений организации исходя из целей и имеющихся ресурсов;
- формирование практических навыков разработки предложений по рационализации существующей структуры управления организацией, в том числе на основе изучения отечественного и зарубежного опыта;
- формирование практических навыков проведения экономических исследований деятельности структурных подразделений организации с целью разработки предложений по совершенствованию деятельности и обеспечению конкурентоспособности организации.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Международный менеджмент» относится к части дисциплин, формируемых участниками образовательных отношений, и основывается на знаниях обучающихся, полученных ими в ходе изучения дисциплин предыдущих курсов: «Теория менеджмента», «Теория организации», «Экономика организаций», «Логистика», и других. Данная дисциплина необходима для успешного изучения дисциплин «Финансовый менеджмент», «Управление рисками» и других, а также для прохождения преддипломной практики и Государственной итоговой аттестации.

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Задача профессиональной деятельности	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине
Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей	ПК-3 Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе разработанных целевых показателей	ПК-3.3 Использует отечественный и зарубежный опыт рациональной организации производственно-хозяйственной деятельности организации для принятия управленческих решений	Знать: – основные стратегии ведения международного бизнеса; формы международного бизнеса; – организационные и экономико-финансовые аспекты осуществления международного бизнеса. Уметь: – управлять деятельностью фирмы в сфере международного бизнеса; – разрабатывать и оптимизировать стратегии международной

			<p>деятельности компании;</p> <ul style="list-style-type: none"> – оптимизировать способ выхода компании на зарубежные рынки; – оценивать экономическое положение потенциального зарубежного контрагента; обосновать ценовые параметры и механизмы внешнеторговых сделок; – оценивать экономическую эффективность различных видов внешнеторговых сделок <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> – навыками разработки предложений по рационализации существующей структуры управления организацией, в том числе на основе изучения отечественного и зарубежного опыта – методами стратегического планирования на предприятии; – методами определения экономической эффективности проекта, мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, совершенствованию организации и управления.
--	--	--	--

4. Объем и структура дисциплины

Трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы, 108 часов.

Вид учебной работы	Формы обучения								
	Очная			Очно-заочная			Заочная		
	Всего часов	из них в семестре		Всего часов	из них в семестре		Всего часов	из них в семестре	
		VII	–		IX	–		IX	–
Общая трудоемкость дисциплины	108	108	–	108	108	–	108	108	–
Контактная работа обучающихся с преподавателем, всего в том числе:	54	54	–	34	34	–	16	16	–
Лекции	18	18	–	12	12	–	6	6	–
Лабораторные работы	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Практические занятия	36	36	–	22	22	–	10	10	–
Самостоятельная работа	54	54	–	74	74	–	88	88	–
Промежуточная аттестация (подготовка и сдача)	–	–	–	–	–	–	4	4	–
Курсовая работа	–	–	–	–	–	–	–	–	–

та/проект									
Контрольная работа	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Промежуточная аттестация: экзамен/зачет/зачет с оценкой	Зачет	Зачет	–	Зачет	Зачет	–	Зачет	Зачет	–

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Содержание тем дисциплины, структурированное по темам с указанием дидактического материала по каждой изучаемой теме

№ п/п	Наименование темы	Содержание темы
1.	Тема 1. Теоретические основы международного менеджмента	Понятие управления внешнеэкономической деятельностью. Трактовка категории международный менеджмент. Специфические черты международного менеджмента, которые обусловлены особенностями объекта управления. Современная система управления внешнеэкономической деятельностью. Повышенные риски в условиях международного предпринимательства. Факторы, влияющие на деятельность предприятия за рубежом. Факторы адаптации к окружающей среде за рубежом. Конкурентоспособность международных компаний. Эволюция перехода национальной компании в статус международной. ТНК как разновидность международной компании. Способы создания зарубежных филиалов ТНК. Факторы, влияющие на выбор способа основания зарубежных филиалов.
2	Тема 2. Формы и направления международного сотрудничества	Формы внешнеэкономических связей. Возможности, перспективы и роль ВЭД, значение и соотношение основных форм и направлений. Формы торгового сотрудничества: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, приграничная торговля. Формы производственного сотрудничества: совместное производство на основе специализации, франчайзинг, толлинг (переработка давальческого сырья), подрядное сотрудничество, совместное производство на основе совместного предприятия. Формы научно-технического сотрудничества: некоммерческий технический обмен, коммерческие формы передачи технологии: по лицензии, совместное исследование. Формы инвестиционного сотрудничества: кредитное сотрудничество, международный финансовый лизинг, сотрудничество в рамках предприятия с иностранными инвестициями. Сущность арендных сделок во внешнеэкономической деятельности. Предмет аренды, ее виды. Преимущества арендных отношений. Договор аренды и его содержание. Характерные особенности договора. Технические гарантии. Сравнение операций: лизинг, аренда, кредит покупателю и финансовый кредит. Подрядные сделки в международной торговле: стороны по договору, особые условия

		для подрядчика и заказчика, договор инжиниринга, сдача объектов «под ключ»
3	Тема 3. Внешнеторговый контракт	Понятие международной сделки. Виды и содержание внешнеторгового контракта. Обязательства экспортера по качеству, количеству и цене товара, по условиям поставок, времени и месте поставок товара. Обязательства импортера по условиям принятия товара, платежа. Основные разделы внешнеторгового контракта. Преамбула. Предмет контракта. Количество товара. Качество товара. Цена товара. Условия платежа и форма расчетов. Сроки поставки товара. Сдача-приемка товара. Упаковка и маркировка. Базисные условия поставки. Гарантии и рекламации. Штрафные санкции. Страхование. Форс-мажор - обстоятельства непреодолимой силы
4	Тема 4. Международный бизнес: сущность, развитие, характерные черты	Пять этапов исторического развития международного бизнеса. Характерные черты современного бизнеса. Особенности организации международного бизнеса. Вертикальная дифференциация фирмы. Стратегия и централизация в международном бизнесе. Основные формы организационной структуры управления международной компанией. Факторы выбора структуры управления международной компанией. Организационные структуры управления компанией.
5.	Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства	Базовые принципы теории глобального менеджмента. Понятие базового отличия. Пять основных сфер управления фирменным бизнесом, охватываемых международным менеджментом. Характеристика категории «Международный менеджмент» с точки зрения ее единственного принципиального отличия от национального менеджмента. Целевая ориентация фирмы, решившей выходить в международный бизнес: основные направления, задачи, которые в наибольшей мере несут в себе специфику экономической категории «Международный менеджмент».
6	Тема 6. Международный менеджмент на уровне региона	Функциональное разделение полномочий между федеральным и региональным уровнями международного менеджмента в России. Механизм регулирования международных и внешне-экономических связей субъектов РФ. Организационно-правовые основы управления ВЭД в регионах. Эффективность регионального законодательства во внешнеэкономической сфере. Формы международного экономического сотрудничества в регионах: программы создания и развития экспортоориентированных и импортозамещающих производств, законы об основных направлениях развития экспорта и экспортной базы, создание экономических зон, законы об иностранных инвестициях, кредитные соглашения. Зарубежный опыт разделения предметов ведения по управлению ВЭД в иностранных федерациях, имеющих наиболее долгий опыт развития на принципах федерализма: США, Канада, Швейцария, Германия
7.	Тема 7. Междуна-	Классификация субъектов ВЭД: по профилю ВЭД,

	<p>родный менеджмент на уровне предприятия</p>	<p>по характеру внешнеэкономических операций, по степени влияния на внешнеэкономическом рынке, по численности работающих, по организационно-правовым формам, которые определяют порядок их образования, принадлежность капитала и порядок распределения доходов. Особенности управления ВЭД на предприятии. Видоизменение традиционных функций управления при выходе предприятия на внешний рынок, основные мотивы. Принципы построения внешнеэкономических служб на фирме: по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности. Типология внешнеэкономических операций и сделок: по направлениям торговли, по предмету сделки, по степени самостоятельности. Механизм реализации внешнеэкономической операции. Организация внешнеэкономической операции. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему их виду товара. Выбор форм и методов работы на рынке. Планирование внешнеэкономической операции. Проведение рекламной кампании. Подготовка и заключение внешнеэкономического контракта. Исполнение контрактных обязательств и контроль за их исполнением</p>
--	--	---

Тематический план (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем	Всего часов по учебному плану	Контактная работа с преподавателем:					Самостоятельная работа
			Всего часов	Лекции	Занятия семинарского типа			
					Семинарские занятия	Практические занятия	Другие виды занятий	
7 семестр								
1	Тема 1. Теоретические основы международного менеджмента	10	6	2	4	–	–	4
2	Тема 2. Формы и направления международного сотрудничества	10	6	2	4	–	–	4
3	Тема 3. Внешнеторговый контракт	16	6	2	4	–	–	10
4	Тема 4. Международный бизнес: сущность, развитие, характерные черты	18	8	2	6	–	–	10
5	Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства	18	8	2	6	–	–	10
6	Тема 6. Международный менеджмент на уровне региона	18	8	4	4	–	–	10
7	Тема 7. Международный менеджмент на уровне предприятия	18	12	4	4	4	–	6
Итого за семестр		108	54	18	32	4	–	54
Форма контроля: Зачет		–	–	–	–	–	–	–
Всего за семестр		108	54	18	32	4	–	54

Тематический план (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем	Всего часов по учебному плану	Контактная работа с преподавателем:					Самостоятельная работа
			Всего часов	Лекции	Занятия семинарского типа			
					Семинарские занятия	Практические занятия	Другие виды занятий	
9 семестр								
1	Тема 1. Теоретические основы международного менеджмента	10	3	1	2	–	–	7
2	Тема 2. Формы и направления международного сотрудничества	10	3	1	2	–	–	7
3	Тема 3. Внешнеторговый контракт	16	4	2	2	–	–	12
4	Тема 4. Международный бизнес: сущность, развитие, характерные черты	18	4	2	2	–	–	14
5	Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства	18	6	2	4	–	–	12
6	Тема 6. Международный менеджмент на уровне региона	18	6	2	4	–	–	12
7	Тема 7. Международный менеджмент на уровне предприятия	18	8	2	4	2	–	10
Итого за семестр		108	34	12	20	2	–	74
Форма контроля: Зачет		–	–	–	–	–	–	–
Всего за семестр		108	34	12	20	2	–	74

Тематический план (заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование тем	Всего часов по учебному плану	Контактная работа с преподавателем:					Самостоятельная работа
			Всего часов	Лекции	Занятия семинарского типа			
					Семинарские занятия	Практические занятия	Другие виды занятий	
9 семестр								
1	Тема 1. Теоретические основы международного менеджмента	14	2	1	1	–	–	12
2	Тема 2. Формы и направления международного сотрудничества	15	2	1	1	–	–	13
3	Тема 3. Внешнеторговый контракт	15	2	1	1	–	–	13

4	Тема 4. Международный бизнес: сущность, развитие, характерные черты	15	2	1	1	–	–	13
5	Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства	15	2	1	1	–	–	13
6	Тема 6. Международный менеджмент на уровне региона	15	2	1	1	–	–	13
7	Тема 7. Международный менеджмент на уровне предприятия	15	4	–	1	3	–	11
Итого за семестр		104	16	6	7	3	–	88
Форма контроля: Зачет		4	–	–	–	–	–	4
Всего за семестр		108	16	6	7	3	–	92

6. Самостоятельная работа обучающихся в ходе освоения дисциплины

№ п/п	Вид самостоятельной работы	Наименование работы и содержание
1	Подготовка к лекционным занятиям	Прочитать и изучить соответствующий изучаемой теме материал из основной литературы. Прочитать и изучить соответствующий изучаемой теме материал из дополнительной литературы. Самостоятельное изучение отдельных вопросов темы.
2	Подготовка к семинарским и практическим занятиям	Подготовка к занятию включает следующие элементы самостоятельной деятельности: четкое представление цели и задач его проведения; выделение навыков умственной, аналитической, научной деятельности, которые станут результатом предстоящей работы. Прочитать и изучить соответствующий изучаемой теме материал из дополнительной литературы.
3	Ответы на контрольные вопросы	Данный вид самостоятельной работы предполагает устные, или письменные ответы на контрольные вопросы, предусмотренные рабочей программой дисциплины. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы семинара, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.
4	Работа с литературными источниками	Обучающемуся 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 позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме.
5	Выполнение тестовых заданий	Тест – стандартизированное задание, которое является одним из эффективных и рациональных дополнений к

		методам проверки знаний, умений и навыков обучающихся. Тестирование соответствует принципу самостоятельности в работе обучающегося и является одним из средств индивидуализации в учебном процессе. Показатели тестов ориентированы на измерение степени, определение уровня усвоения ключевых понятий, тем, разделов учебной программы, умений и навыков обучающихся, а не на констатацию наличия определенной совокупности усвоенных знаний.
6	Подготовка к зачету	При подготовке к зачету необходимо ориентироваться на конспекты лекций, материал, пройденный в рамках практических занятий, реферативный материал и рекомендуемую литературу.

7. Оценочные материалы для текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестации

Код контролируемого индикатора освоения компетенции	Наименование оценочного средства для проведения текущей аттестации	Наименование оценочного средства для проведения промежуточной аттестации
ПК-3.3	Вопросы для контроля знаний, дискуссия, задания для самостоятельной работы, итоговые практические задания, тесты.	Зачет

Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания

Код контролируемой компетенции	Критерии оценивания результата обучения по дисциплине и шкала оценивания			
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	Не зачтено	Зачтено		
ПК-3 Способен разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе разработанных целевых показателей	Отсутствие или фрагментарные способности разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе разработанных целевых показателей	Неполные способности разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе разработанных целевых показателей	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы способности разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе разработанных целевых показателей	Сформированные систематические способности разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе разработанных целе-

				ВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ
--	--	--	--	-----------------

8. Ресурсное обеспечение учебной дисциплины

Основная литература:

1. Котелкин, С. В. Международный финансовый менеджмент : учебное пособие / С. В. Котёлкин. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. – 608 с. - ISBN 978-5-9776-0137-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1044513> (дата обращения: 27.10.2021). – Режим доступа: по подписке.

2.. Виханский, О. С. Менеджмент : учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2021. – 288 с. - ISBN 978-5-9776-0085-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1185615> (дата обращения: 27.10.2021). – Режим доступа: по подписке.

Дополнительная литература:

1 Резник, С. Д. Менеджмент : учебное пособие / С.Д. Резник, И.А. Игошина ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. С.Д. Резника. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 367 с. – (Менеджмент в высшей школе). – DOI 10.12737/1514558. - ISBN 978-5-16-017017-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1514558> (дата обращения: 27.10.2021). – Режим доступа: по подписке.

2. Котлер, Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер : учебное пособие / Ф. Котлер [и др.]. - 10-е изд. - Москва : Альпина Паблицер, 2021. - 211 с. - ISBN 978-5-9614-6745-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1838940> (дата обращения: 27.10.2021). – Режим доступа: по подписке.

3. Маслова, Е. Л. Менеджмент : учебник для бакалавров / Е. Л. Маслова. – 2-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 332 с. - ISBN 978-5-394-03547-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091511> (дата обращения: 27.10.2021). – Режим доступа: по подписке.

Электронные ресурсы:

- www.garant.ru – сайт правовой системы Гарант,
- <http://www.stratplan.ru/>– информационный портал Ресурсного центра стратегического планирования;
- <https://www.profiz.ru/peo/> – электронный журнал «Планово-экономический отдел»;
- <http://www.financelimit.ru/> – портал по финансовому планированию.
- <http://www.minfin.ru> – сайт Министерства финансов РФ
- <https://www.cbr.ru> – сайт Центрального банка РФ
- <http://eup.ru/>- Экономика и управление на предприятиях: научно-образовательный портал.
- <http://www.aup.ru/>- административно-управленческий портал (полнотекстовые базы)
- <http://www.nbj.ru/> - «Национальный банковский журнал»
- <http://www.fd.ru/> - журнал «Финансовый директор»
- <http://www.dis.ru/fm/> - журнал «Финансовый менеджмент»

9. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

<p>Учебная аудитория № 422</p> <ul style="list-style-type: none">-учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа;-учебная аудитория для проведения занятий семинарского тип и практических занятий;- учебная аудитория групповых и индивидуальных консультаций;-учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации. <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none">- комплект учебной мебели для обучающихся;- рабочее место преподавателя;-доска меловая;- стационарное видеопроекционное оборудование для мультимедиа презентации, средства звуковоспроизведения (персональный компьютер, проектор, экран, колонки). <p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none">- MS Windows 10 Pro;- Microsoft Office Professional Plus 2007. <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none">- KasperskyEndPointSecurity для Windows. <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	<p>394036, город Воронеж, ул. Карла Маркса, д.67 Кабинет № 422 (4 этаж № 56)</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся № 102</p> <ul style="list-style-type: none">- помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации;- читальный зал библиотеки- учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ);- учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы. <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none">-автоматизированное рабочее место обучающегося;- ноутбуки;- телевизор;- столы для чтения;- стулья;- шкафы для документов;-стол офисный;- стеллажи для книг;-стойка выдачи литературы;-тумба напольная;	<p>394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д.8 Кабинет № 102 (1 этаж № 84)</p>

<p>-информационная стойка. Лицензионное программное обеспечение: 1) иностранного производства: - MSWindows 7 pro; - Microsoft Office Standard 2007; - MS Access 2016. 2) отечественного производства: - KasperskyEndPointSecurity для Windows; Свободно распространяемое программное обеспечение: - 7-Zip; - Интернет цензор. Российская информационная справочная правовая система «Консультант Плюс». Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации</p>	
<p>Учебная аудитория № 314 - помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации; -учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); -учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы; - компьютерный класс. Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения: -автоматизированное рабочее место обучающегося; - автоматизированное рабочее место преподавателя; -доска двусторонняя (маркерно - меловая); -наушники; -принтер; -телевизор. Лицензионное программное обеспечение: 1) иностранного производства: - MSWindows 8.1 Корпоративная; - Microsoft Office Standard 2007; - iSpring suite 8; - MS Visio; - MS Access 2016; - MS Project; - Microsoft SQL Server 2014; - Visual Studio 2017. 2) отечественного производства: - KasperskyEndPointSecurity для Windows; -1С: Предприятия 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях. Свободно распространяемое программное обеспечение иностранного производства: - PascalABC.NET; - FreePascal IDE; - Eclipse;</p>	<p>394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д.8 Кабинет № 314 (3 этаж № 48)</p>

<ul style="list-style-type: none"> - IntelliJ IDEA; - GIMP; - Blender; - Firefox; - Vuze; - FileZilla; - Denver, Maxima + WxMaxima; - iTest; - Inkscape; - QCad. <p>Информационная справочная правовая система «Консультант Плюс».</p> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p>Учебная аудитория № 318</p> <ul style="list-style-type: none"> - помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации; - учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); - учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы; - компьютерный класс. <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - автоматизированное рабочее место обучающегося; - автоматизированное рабочее место преподавателя; - доска двусторонняя (маркерно-меловая). Лицензионное программное обеспечение: <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MS Windows 7; - Microsoft Office Standard 2007; - MS Visio 2007; - MS Project 2010; - Microsoft SQL Server 2012; - Microsoft Visual Studio. <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kaspersky EndPoint Security для Windows; - Автоматизированная банковская система «Управление кредитной организацией» для ВУЗов. <p>Свободно распространяемое программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - PascalABC.NET; - FreePascal IDE; - GIMP; - Blender; - Firefox; - Vuze; - FileZilla; - Denver; - Maxima + WxMaxima; 	<p>394026, Воронежская область, г. Воронеж, ул. Дружинников, д.8 Кабинет № 318 (3 этаж № 50)</p>

<ul style="list-style-type: none"> - iTest; - Inkscape; - QCad; <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - программа Фоторобот. <p>Российская информационная справочная правовая система «Консультант Плюс».</p> <p>Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p>Учебная аудитория № 313</p> <ul style="list-style-type: none"> - помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации; - учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); - учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы; - компьютерный класс. <p>Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - автоматизированное рабочее место обучающегося; - автоматизированное рабочее место преподавателя; - доска маркерная; - стационарное видеопроекционное оборудование для мультимедиа презентации, средства звуковоспроизведения (экран, проектор, колонки). <p>Лицензионное программное обеспечение:</p> <p>1) иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - MS Windows 10; - Microsoft Office Standard 2007; - MS Visio; - MS Access 2016; - MS Project; - Microsoft SQL Server 2019; - Visual Studio 2010; <p>2) отечественного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - KasperskyEndPointSecurity для Windows. <p>Свободно распространяемое программное обеспечение иностранного производства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - PascalABC.NET; - FreePascal IDE; - Eclipse; - IntelliJ IDEA; - GIMP; - Blender; - Firefox; - Vuze; - FileZilla; - Denver; - Maxima + WxMaxima, iTest; - Inkscape; 	<p>394036, город Воронеж, ул. Карла Маркса, д.67 Кабинет № 313 (3 этаж № 62)</p>

<p>- QCad. Российская информационная справочная правовая система «Консультант Плюс». Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	
<p>Учебная аудитория № 314 - помещение для самостоятельной работы обучающихся с доступом к сети «Интернет» и электронной информационно-образовательной среде организации; -учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ); -учебная аудитория для выполнения выпускной квалификационной работы; - компьютерный класс. Оснащение оборудованием и техническими средствами обучения: -автоматизированное рабочее место обучающегося; - автоматизированное рабочее место преподавателя; -доска маркерная; - телевизор. Лицензионное программное обеспечение: 1) иностранного производства: - Microsoft Windows 7 Professional; - Microsoft Office Standard 2010. 2) отечественного производства: - KasperskyEndPointSecurity для Windows; - 1С: Предприятия 8. Свободно распространяемое программное обеспечение иностранного производства: - PascalABC.NET; - FreePascal IDE; - Eclipse, IntelliJ IDEA; - GIMP; - Blender; - Firefox; - Vuze; - FileZilla; - Denver; - Maxima + WxMaxima; - iTest; - Inkscape; - QCad. Информационная справочная правовая система «Консультант Плюс». Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и к электронной информационно-образовательной среде организации.</p>	<p>394036, город Воронеж, ул. Карла Маркса, д.67 Кабинет № 314 (3 этаж № 61)</p>

10. Оценочные материалы для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

10.1 Материалы для текущего контроля освоения дисциплины

Тема 1. Теоретические основы международного менеджмента

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность: основные понятия.
2. Международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, государственный заказ, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД).
3. Предпосылки развития внешней торговли.
4. Современная система управления внешнеэкономической деятельностью.
5. Факторы участия стран во внешнеэкономической деятельности.
6. Показатели ВЭД. Количественные показатели открытости экономики.

Темы для дискуссий

1. Внешнеэкономическая политика: цели и методы.
2. Экономическая безопасность.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Экономическое положение России в конце XX - первом десятилетии XXI века.
2. Проблемы вступления России в ВТО. Создание Таможенного союза России, Казахстана, Белоруссии.

Тема 2. Формы и направления международного сотрудничества.

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Формы внешнеэкономических связей. Возможности, перспективы и роль ВЭД, значение и соотношение основных форм и направлений.
2. Формы торгового сотрудничества: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, приграничная торговля.
3. Формы производственного сотрудничества: совместное производство на основе специализации, франчайзинг, толлинг (переработка давальческого сырья), подрядное сотрудничество, совместное производство на основе совместного предприятия.
4. Формы научно-технического сотрудничества: некоммерческий технический обмен, коммерческие формы передачи технологии: по лицензии, совместное исследование.
5. Формы инвестиционного сотрудничества: кредитное сотрудничество, международный финансовый лизинг, сотрудничество в рамках предприятия с иностранными инвестициями.
6. Сущность арендных сделок во внешнеэкономической деятельности. Предмет аренды, ее виды. Преимущества арендных отношений. Договор аренды и его содержание.
7. Характерные особенности договора. Технические гарантии. Сравнение операций: лизинг, аренда, кредит покупателю и финансовый кредит.
8. Подрядные сделки в международной торговле: стороны по договору, особые условия для подрядчика и заказчика, договор инжиниринга, сдача объектов «под ключ».

Темы для дискуссий

1. Компетенция федеральных органов в сфере регулирования ВЭД.

2. Полномочия субъектов РФ в сфере организации и регулирования ВЭД.
3. Отраслевые объединения производителей и экспортеров, их задачи.
4. Финансовые организации, содействующие развитию ВЭД.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Работа предприятия по выходу на внешний рынок.
2. Маркетинговое исследование рынка.
3. Изучение спроса.
4. Изучение предложения.
5. Изучение условий работы на конкретном рынке товара.
6. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.

Тема 3. Внешнеторговый контракт

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Понятие международной сделки.
2. Виды и содержание внешнеторгового контракта.
3. Обязательства экспортера по качеству, количеству и цене товара, по условиям поставок, времени и месте поставок товара. Обязательства импортера по условиям принятия товара, платежа.
4. Основные разделы внешнеторгового контракта. Преамбула. Предмет контракта.
5. Количество товара. Качество товара. Цена товара. Условия платежа и форма расчетов.
6. Сроки поставки товара. Сдача-приемка товара. Упаковка и маркировка.
7. Базисные условия поставки. Гарантии и рекламации.
8. Штрафные санкции. Страхование.
9. Форс-мажор - обстоятельства непреодолимой силы.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Источники коммерческой информации. Справочники.
2. Перечни крупнейших компаний стран.

Темы для дискуссий

1. Международная торговая палата и торговля услугами.
2. Интернет и ВЭД. Создание правил для организаций – участников внешнеэкономических связей.
3. Влияние ТНК на развитие мировой экономики.

Тема 4. Международный бизнес: сущность, развитие, характерные черты.

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Пять этапов исторического развития международного бизнеса.
2. Характерные черты современного бизнеса.
3. Особенности организации международного бизнеса.
4. Основные формы организационной структуры управления международной компанией. дополнительного поощрительного вознаграждения.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Кредитование внешней торговли.
2. Коммерческий (товарный) кредит.
3. Кредит покупателя. Банковское кредитование.

4. Факторинг.
5. Синдицированный кредит.

Темы для дискуссий

1. Вознаграждения посредников.
2. Роль посредников во внешней торговле

Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Законодательные акты, регулирующие ВЭД. Цели и принципы государственного регулирования ВЭД.
2. Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. №164-ФЗ. Основные компетенции РФ и ее субъектов в области внешнеторговой деятельности.
3. Уровни управления внешнеэкономической деятельностью: общегосударственный функциональный, отраслевой, территориальный и хозяйственный (субъектов внешнеторгового предпринимательства).
4. Организации, содействующие развитию ВЭД.
5. Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (взаимодействия) по страновому, отраслевому и региональному признакам, международные и другие содействующие организации.
6. Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ) и ее внешнеторговые фирмы и объединения.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Организация управления ВЭД на федеральном уровне.
2. Органы законодательной, исполнительной и судебной власти в РФ, которые оказывают существенное воздействие на внешнеэкономические процессы.
3. Функции ключевого органа федерального уровня управления — Министерства промышленности и торговли.

Темы для дискуссий

1. Перспективы вступления России во Всемирную торговую организацию.
2. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.
3. Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ) и ее внешнеторговые фирмы и объединения

Тема 6. Международный менеджмент на уровне региона

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Функциональное разделение полномочий между федеральным и региональным уровнями управления ВЭД в России.
2. Механизм регулирования международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ.
3. Организационно-правовые основы управления ВЭД в регионах.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Формы международного экономического сотрудничества в регионах: программы создания и развития экспорт-ориентированных и импортозамещающих производств, законы об основных направлениях развития экспорта и экспортной базы, создание экономических зон, законы об иностранных инвестициях, кредитные соглашения.

2. Зарубежный опыт разделения предметов ведения по управлению ВЭД в иностранных федерациях, имеющих наиболее долгий опыт развития на принципах федерализма: США, Канада, Швейцария, Германия.

Темы для дискуссий

1. Эффективность регионального законодательства во внешнеэкономической сфере.

Тема 7. Международный менеджмент на уровне предприятия

Вопросы для устного опроса на семинарском занятии:

1. Классификация субъектов ВЭД: по профилю ВЭД, по характеру внешнеторговых операций, по степени влияния на внешнеторговом рынке, по численности работающих, по организационно-правовым формам, которые определяют порядок их образования, принадлежность капитала и порядок распределения доходов.

2. Особенности управления ВЭД на предприятии. Видоизменение традиционных функций управления при выходе предприятия на внешний рынок, основные мотивы.

3. Принципы построения внешнеэкономических служб на фирме: по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности, по товарно-отраслевому принципу, по географическому принципу, по группам потребителей или рыночным сегментам, матричная структура. Типология внешнеторговых операций и сделок.

4. По направлениям торговли: портные), основные (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные, вспомогательные (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные: погрузочно-разгрузочные, транзитные, агентирование, фрахтование). По предмету сделки: товары и продукция, результаты интеллектуальной деятельности, сырье, работы и услуги. По степени самостоятельности: прямые (купля-продажа), посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские).

5. Механизм реализации внешнеторговой операции.

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Организация внешнеторговой операции.

2. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему их виду товара.

3. Выбор форм и методов работы на рынке. Планирование внешнеторговой операции.

Темы для дискуссий

1. Проведение рекламной кампании.

2. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.

3. Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Итоговый тест по дисциплине

1. Твердая оферта – это:

а) направляется группой продавцов одному покупателю;
б) это предложение, от которого покупатель не имеет права отказаться;
в) это предложение одному покупателю, в течение срока действия которого продавец не вправе предлагать данный товар другому покупателю.

2. Виды внешнеэкономической деятельности (ВЭД) :

а) внешняя торговля, инвестиции, кредиты
б) создание совместных предприятий, международный финансовый лизинг, лицензирование, франчайзинг, страхование;

в) внешняя торговля, производственное сотрудничество, научно-техническое сотрудничество, инвестиционное сотрудничество, валютно-финансовое сотрудничество.

3. Письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю – это:

- а) акцепт;
- б) оферта;
- в) коносамент.

4. Письменное предложение на продажу, посланное oferentом одному возможному покупателю – это:

- а) первая твердая оферта;
- б) свободная оферта;
- в) твердая оферта.

5. Комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи – это:

- а) условия поставки товара;
- б) внешнеторговая операция;
- в) внешнеэкономическая деятельность.

6. К условию контракта «транспортные условия» обязательно должна прилагаться схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки:

- а) да;
- б) нет.

7. Унифицированные, стандартные условия международной купли-продажи одного товара или группы аналогичных товаров – это:

- а) типовый контракт;
- б) специальный контракт;
- в) базисные условия поставок по Инкотермс-2000.

8. В группе С по каким условиям поставки страхование основной перевозки осуществляет продавец?:

- а) CIF;
- б) CFR;
- в) CPT;
- г) CIP.

9. Правила УНИДРУА разработаны:

- а) ЕЭК ООН;
- б) Международным институтом унификации частного права;
- в) ООН;
- г) МВФ.

10. Условия поставки ИНКОТЕРМС впервые разработаны были в:

- а) 1936 г.;
- б) 1956 г.;
- в) 1990 г.;
- г) 2000 г.

11. Документ, выдаваемый грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке:

- а) коносамент;
- б) штурманская расписка;
- в) таймшит;
- г) доковая расписка.

12. К отгрузочным документам по подготовке экспортного товара к отгрузке не относится:

- а) свидетельство об осмотре;
- б) заявка на фрахтование;
- в) упаковочный лист;
- г) консульская фактура.

13. Коммерческий счет, отражающий цены за единицу товара по видам, сортам, а также стоимость всей партии – это:

- а) проформ-счет;
- б) счет фактура;
- в) счет спецификация;
- г) предварительный счет.

14. К таможенным документам не относится::

- а) таможенная декларация;
- б) грузовая декларация;
- в) экспортная лицензия;
- г) извещение об отгрузке.

15. К отгрузочным документам по подготовке экспортного товара к отгрузке не относится:

- а) свидетельство об осмотре;
- б) заявка на фрахтование;
- в) упаковочный лист;
- г) консульская фактура

16. К международным встречным операциям относится:

- а) товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе;
- б) товарообменные сделки на коммерческой основе;
- в) сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве;
- г) сделки по закупке запчастей для импортного оборудования

17. По договору безвозвратной консигнации непроданные к установленному сроку товары консигнатор:

- а) имеет право вернуть консигнанту;
- б) не имеет права вернуть консигнанту, а должен весь товар выкупить;
- в) имеет право вернуть часть товара консигнанту.

18. При дилерских операциях:

- а) посредник действует от своего имени и за свой счет;
- б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

19. Отличительной особенностью международных встречных операций является:

- а) использование в расчетах метода инкассо;

- б) обязательное участие посредника;
- в) увязка между поставками в двух направлениях, что указывается в контракте или дополнительном соглашении;
- г) включение в контракт пункта по требованиям к упаковке и маркировке при перепродаже товара.

20. При комиссионных операциях:

- а) посредник действует от своего имени и за свой счет;
- б) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

21. Приобретение арендодателем в собственность, указанного арендатором имущества у определенного им продавца и предоставление арендатору этого имущества за плату во временное владение и пользования в предпринимательских целях – это:

- а) аренда;
- б) лизинг.

22. Соглашение, позволяющее лизингополучателю арендовать дополнительное оборудование без заключения на каждый вид оборудования нового контракта – это:

- а) групповой лизинг;
- б) лизинговая линия.

23. Временное пользование имуществом на условиях, установленных в договоре между арендодателем и арендатором, в пользу которого оно передается – это:

- а) аренда;
- б) инжиниринг.

24. Среднесрочная аренда – это:

- а) рентинг;
- б) хайринг;
- в) лизинг.

25. Лизинг, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования – это:

- а) финансовый лизинг;
- б) оперативный (или операционный) лизинг.

26. Инжиниринг, предполагающий строительство, постановку и монтаж оборудования:

- а) строительный;
- б) консультационный;
- в) управленческий.

27. Инжиниринг, предполагающий предоставление услуг по организации производственной структуры и административного управления на базе современных достижений в данной области, разработки принципов планирования производства, способов статистического учета:

- а) строительный;
- б) консультационный;
- в) управленческий.

28. Договор о предоставлении подрядчиком комплекса операций, выполняемых для того, чтобы объект был в эксплуатационном состоянии в течение своего срока службы – это:

- а) договор о материально-техническом обслуживании;
- б) договор об эксплуатации;
- в) договор о ремонте.

29. Инжиниринг, предполагающий оказание услуг интеллектуального характера со стороны лица или группы лиц, компетентных в осуществлении НИОКР, проектных работ в сфере экономического развития и т.д.:

- а) строительный;
- б) консультационный;
- в) управленческий.

30. Договор о предоставлении подрядчиком услуг, обеспечивающих надлежащее функционирование завода или его установок до и после сооружения, посредством которых подрядчик по мере эксплуатации постепенно передает заказчику техническое управление заводом, – это:

- а) договор о материально-техническом обслуживании;
- б) договор об эксплуатации;
- в) договор о ремонте.

31. Инклюзив-тур предусматривает предоставление:

- а) отдельных туристических услуг;
- б) всего комплекса туристических услуг;
- в) экскурсионного обслуживания;
- г) туристических услуг, связанных с размещением туриста.

32. Договор франшизы при оказании туристических услуг заключается :

- а) между туроператором и агентом;
- б) между туроператором и исполнителем услуг;
- в) между производителем туристических услуг и турагентством;
- г) между туроператором, турагентством и клиентом.

33. Туристская организация, занимающаяся комплектованием туров, – это:

- а) туроператор;
- б) турагентство;
- в) бюро экскурсий;
- г) бюро реализации туристско-экскурсионных путевок.

34. Международная организация, регламентирующая международную туристическую деятельность:

- а) ЮНВТО;
- б) ВТО;
- в) МТП;
- г) ЕЭК ООН.

35. Документ, на основании которого производится обслуживание иностранных туристов и взаиморасчет с фирмой, – это:

- а) путевка;
- б) ваучер;
- в) чек;

г) договор на туристическое обслуживание.

36. Грузы в упаковке и без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест, – это:

- а) генеральные грузы;
- б) массовые грузы;
- в) особорежимные.

37. Тайм-чартер – это:

- а) договор морского агентирования;
- б) договор фрахтования судна без экипажа;
- в) договор фрахтования судна на время.

38. Договор морской перевозки грузов в трамповом судоходстве оформляется:

- а) чартером;
- б) коносаментом.

39. Договор морской перевозки грузов в линейном судоходстве оформляется:

- а) чартером;
- б) коносаментом.

40. Перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружается в пути – это:

- а) прямое сообщение;
- б) смешанное сообщение.

41. Выберите правильные варианты ответа: Международные перевозки грузов воздушным транспортом регламентируются:

- а) Варшавской конвенцией от 1929 г.;
- б) Таможенной конвенцией TIR от 1975 г.;
- в) Конвенцией ООН;
- г) Протоколами изменений к Варшавской конвенции (Гаагский);
- д) Бернскими конвенциями CIM–COTIF от 1980 г.

42. Выберите правильные варианты ответа. Во внешнеторговых контрактах сроки отгрузки могут быть указаны следующим образом:

- а) немедленно;
- б) как можно быстрее;
- в) по открытию навигации;
- г) в течение одного года.

43. Выберите правильные варианты ответа: Речной транспорт регламентируется:

- а) уставом внутреннего водного транспорта;
- б) книжкой МДП;
- в) Варшавской конвенцией от 1929 г.
- г) Гамбургскими правилами от 1992 г.

44. Во внешнеторговых контрактах используются следующие методы определения качества:

- а) метод по предварительному осмотру;
- б) комплексный метод;
- в) метод по стандарту;

- г) метод по образцу;
- д) технический метод.

45. Во внешнеторговых контрактах различают следующие виды сдачи приемки:

- а) предварительная;
- б) окончательная;
- в) полная;
- г) по качеству;
- д) комплексная.

46. Международные перевозки грузов железнодорожным транспортом регламентируются:

- а) Бернскими конвенциями СИМ–СОТIF от 1980 г.;
- б) Конвенцией ООН;
- в) Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении;
- г) Сводом правил;
- д) Таможенной конвенцией TIR от 1975 г.

47. Во внешнеторговых контрактах гарантийный период может исчисляться:

- а) с даты поставки товара;
- б) даты отправки товара;
- в) даты передачи товара;
- г) условной даты;
- д) даты передачи товара первому потребителю.

48. Статистический отдел ООН не относит к экспортным операциям:

- а) вывоз за границу ранее вывезенного оттуда товара, не подвергшегося в стране экспортера какой-либо переработке;
- б) ввоз из-за границы товаров не подвергшихся переработке;
- в) реэкспорт (стоимость дополнительных операций превысила 50% экспортной цены;
- г) дары иностранных государств;
- д) гуманитарную помощь.

49. К основным сделкам купли-продажи относятся::

- а) сделки по оказанию производственно-технических услуг;
- б) сделки, связанные с продажей торгового оборудования;
- в) лизинговые операции;
- г) обмен результатами научно-технической и творческой деятельности;
- д) международные туристические услуги.

50. В транспортные условия внешнеторгового контракта купли-продажи включаются:

- а) сроки отгрузки товара, порядок размещения грузов на судне;
- б) качество;
- в) условия платежа;
- г) наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки, передачи товара с одного транспорта на другой;
- д) арбитраж.

51. ...предусматривает передачу прав и привилегий на сбыт туристических услуг, охраняемых торговой маркой либо производимых на основе технологии производителя туристических услуг:

- а) договор франшизы;
- б) агентское соглашение;
- в) договор купли-продажи туристических услуг;

52. В случае заключения агентского соглашения все денежные средства, получаемые от продажи туристических услуг, не принадлежат агенту и отделяются от его собственных средств:

- а) да;
- б) нет.

53. ... логистика подразумевает осуществление контроля за всеми операциями, связанными с наличием сырья и полуфабрикатов, выпуском готовой продукции, состоянием производственных запасов, объемами поставок, транспортировкой сырья на производство и готовой продукции в розничную сеть:

- а) транспортная;
- б) производственная;
- в) информационная;
- г) снабженческо-бытовая.

54. Логистическая система, подразумевающая доведение МП до потребителя как по прямым связям, так и с участием посредников:

- а) гибкая;
- б) многоуровневая;
- в) с прямыми связями.

55. Грузы, хранение и перевозки которых осуществляется при условии соблюдения специальных правил:

- а) генеральные;
- б) массовые;
- в) особорежимные.

56. Навалочным грузом является:

- а) руда;
- б) зерно;
- в) сахар.

57. Трубы, металлоконструкции, подвижная техника – это:

- а) товарно-упаковочные грузы;
- б) грузы в укрупненных грузовых местах и транспортных единицах;
- в) грузы без тары или упаковки.

58. Складирование и хранение в логистической системе осуществляется через:

- а) оценку стоимости производственных запасов;
- б) определение порядка эксплуатации складов;
- в) разработку схем использования складского пространства.

59. Скидки с цены товаров, качество которых ниже предусмотренного договором, стандартом (базисной кондицией) или техническими условиями:

- а) бонификация;
- б) рефакция.

60. Клиент имеет право требовать у экспедитора, если это предусмотрено договором транспортной экспедиции, предоставления информации о процессе перевозки груза:

- а) да;
 - б) нет.
- 17

61. Скидки, предоставляемые за оплату наличными или за досрочное осуществление платежей по сравнению с условиями договора:

- а) бонусная скидка;
- б) сконто;
- в) рибейт.

62 ... предусматривает передачу производителем, именуемым принципалом, услуг туристическому агенту, а также передачу права на продажу как отдельных видов этих услуг, так и инклюзив-туров от имени и за счет принципала:

- а) договор франшизы;
- б) агентское соглашение;
- в) договор купли-продажи туристических услуг.

63. Составлением Единого федерального реестра туроператоров в РФ занимается:

- а) Федеральное агентство по туризму;
- б) Российский союз туриндустрии;
- в) Ассоциация туроператоров России;

64. Можно ли расторгнуть договор реализации туристического продукта в связи с изменением сроков совершения путешествия?

- а) да;
- б) нет.

65. Логистика подразумевает управление:

- а) материальными потоками предприятия;
- б) финансовыми потоками предприятия;
- в) информационными потоками предприятия.

66. ... логистика предполагает управление процессом организации экономически эффективной доставки товаров в сохранности от мест изготовления до мест потребления в строго обусловленные сроки:

- а) транспортная;
- б) производственная;
- в) информационная;
- г) снабженческо-сбытовая.

67. Логистика управления производственными запасами направлена на:

- а) контроль над запасами предприятия;
- б) оценку стоимости производственных запасов;
- в) контроль за моральным старением продукции;
- г) разработку схем использования складского пространства.

68. Грузы в упаковке и без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест – это:

- а) генеральные;
- б) массовые;
- в) особорежимные.

69. Насыпным грузом является:

- а) руда;
- б) зерно;
- в) сахар.

70. Перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружается в пути – это:

- а) прямое сообщение;
- б) смешанное сообщение.

71. Надбавка к установленной договором цене за поставку товара более высокого качества:

- а) бонификация;
- б) рефакция.

72. Данный вид транспорта характеризуется следующими особенностями: исключение возможности потери грузов, высокий уровень автоматизации операций, независимость от условий окружающей среды, обеспечение непрерывности подачи и транспортировки груза, трудоемкость строительства необходимой инфраструктуры:

- а) железнодорожный транспорт;
- б) трубопроводный транспорт;
- в) морской транспорт;
- г) воздушный транспорт.

73. Экспедитор вправе выбирать или изменять вид транспорта, маршрут перевозки груза, последовательность перевозки груза различными видами транспорта, исходя из интересов клиента:

- а) да;
- б) нет.

74. Кто является собственником оборудования при лизинге?

- а) лизингодатель;
- б) лизингополучатель;
- в) фирма-продавец оборудования.

75. Толлинг – это:

- а) операция с девальческим сырьем;
- б) джентльменское соглашение;
- в) сделка о разделе продукции;
- г) сделка полной компенсации.

76. Самые крупные электронные бартерные сделки в больших количествах заключаются в секторе :

- а) b2b;
- б) b2c;
- в) c2c;
- г) c2b.

77. Документ, посредством которого осуществляются банковские переводы и который адресуется одним банком другому. Представляет собой приказ банка,

адресованный своему корреспонденту о выплате определенной суммы по просьбе и за счет перевододателя иностранному получателю (бенефициару):

- а) платежное поручение;
- б) аккредитивное письмо;
- в) чек.

78. Данный вид операций в РФ регулируется главой 34 2-ой части ГК РФ:

- а) арендные операции;
- б) лизинговые операции;
- в) факторинговые операции.

79. Тратта, выставляемая в пользу третьей стороне, либо банком на другой, либо отделением банка на центральное отделение (или наоборот) или другое отделение того же банка:

- а) вексель;
- б) переводной вексель;
- в) чек.

80. Эксперты данной организации выделяют следующие виды встречных сделок: бартерные сделки (bartertransactions); торговые компенсационные сделки (commercialcompensation); промышленные компенсационные сделки (industrialcompensation):

- а) ООН;
- б) ОЭСР;
- в) ЕЭК ООН.

81. Сделки типа «свитч» предполагают, что:

- а) экспортер передает свои обязательства по встречной поставке третьей стороне;
- б) экспортер соглашается закупить в стране импортера товаров на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки;
- в) экспортер поставляет оборудование на условиях кредита;
- г) экспортер заключает с организацией в стране-импортере сделку, на основе которой группируются все встречные закупки на длительный период.

82. Экспортер соглашается закупить в стране импортера товары на сумму, составляющую определенную долю от суммы экспортной поставки, причем такая доля чаще всего превышает 100%. Сделки такого рода связаны с дорогостоящими программами закупок оружия и военной техники в рамках реализации правительственных программ закупок:

- а) соглашение об «оффсете»;
- б) сделки типа «свитч»;
- в) параллельные закупки или выкуп устаревшей продукции;
- г) сделки о разделе продукции.

83. Собственник имущества продает его лизинговой компании с последующим использованием этого имущества на условиях лизинга – это:

- а) возвратный лизинг;
- б) чистый лизинг;
- в) мокрый лизинг.

84. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. действует в РФ с:

- а) 1981 г.;
- б) 1991 г.;
- в) 1993 г.

85. Соглашение, позволяющее лизингополучателю арендовать дополнительное оборудование без заключения каждый раз нового контракта:

- а) лизинговая линия;
- б) групповой лизинг;
- в) компенсационный лизинг.

86. Концессионное соглашение, по которому концессионер осуществляет строительство и эксплуатацию (в основном – на праве собственности) в течение установленного срока, после чего объект передается государству:

- а) BOT (Build–Operate–Transfer) – «Строительство–управление–передача»;
- б) BTO (Build–Transfer–Operate) – «Строительство–передача–управление»;
- в) BOO (Build–Own–Operate) – «Строительство–владение–управление»;
- г) BOOT (Build–Own–Operate–Transfer) – «Строительство–владение–управление–передача».

87. При этой форме встречных операций объектом первичного контракта выступает оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь, которые будут использованы для налаживания производства покупателя. Стороны договариваются, что продавец впоследствии будет приобретать у покупателя изделия, изготовленные на таком производстве:

- а) взаимные закупки;
- б) встречные закупки.

88. Основная цель проведения ... предоставление экспонатам возможности выставлять образцы своего производства, продемонстрировать новые достижения и новые технологии для заключения торговых сделок:

- а) торги;
- б) аукционы;
- в) ярмарки;
- г) выставки.

89. Документ, согласно которому банк обязуется выплатить ограниченную сумму денег названной стороне, на условиях, указанных в нем – это:

- а) банковская гарантия;
- б) товарный аккредитив;
- в) инкассовое поручение.

90. Поставки товара на равную стоимость без расчетов в валюте, что сделка заключается с использованием договорных цен и для широкого ассортимента товаров:

- а) бартер;
- б) прямая компенсация;
- в) базовое соглашение.

91. Экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства

промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита:

- а) сделка «развитие-импорт»;
- б) соглашение о разделе продукции;
- в) джентльменское соглашение.

91. Экспортер поставляет оборудование на условиях кредита, причем оплата предоставляемых кредитов должна производиться после получения выручки от встречных поставок продукции. В рамках таких соглашений на условиях кредита импортируются машины, оборудование, материалы и некоторые другие виды товаров для строительства промышленных объектов. Впоследствии валютная выручка от экспорта части продукции этих предприятий служит источником погашения кредита:

- а) сделка «развитие-импорт»;
- б) соглашение о разделе продукции;
- в) джентльменское соглашение.

92. Встречные сделки делятся на бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки согласно классификации:

- а) ООН;
- б) МТП;
- в) МВФ;
- г) ОЭСР.

93. При этой форме встречных операций объектом первичного контракта выступает оборудование, патенты, ноу-хау или техническая помощь, которые будут использованы для налаживания производства покупателя :

- а) взаимные закупки;
- б) обратные закупки;
- в) сделки «развитие-импорт»;
- г) сделки о разделе продукции.

94. Удостоверение судовладельца в принятии товара к перевозке. Выдается пока не готов коносамент, выписывает помощник капитана:

- а) штурманская расписка;
- б) аддендум;
- в) бордеро.

95. Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге в:

- а) 1988 г.;
- б) 1998 г.;
- в) 2008 г.

96. Разновидность лизинга, подразумевающая в течение действия контракта выплату сумм арендодателю, которые покрыли бы полную стоимость амортизации оборудования или большую ее часть, а также прибыль арендодателю:

- а) финансовый;
- б) мокрый;
- в) чистый;
- г) оперативный.

97. В период кризисных явлений в экономике объем бартерных сделок:

- а) увеличивается;

- б) незначительно уменьшается;
- в) уменьшается;
- г) остается неизменным.

98. Профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению фирмой:

- а) инжиниринг;
- б) франчайзинг ;
- в) лицензирование;
- г) консалтинг.

99. Отличительной особенностью международных встречных операций является:

- а) использование в расчетах методов инкассо;
- б) обязательное участие посредника;
- в) увязка между поставками в двух направлениях, что указывается в контракте или дополнительном соглашении;
- г) включение в контракт пункта по требованиям к упаковке и маркировке при перепродаже товара.

100. Россия является членом World Tourism Organization с:

- а) 1925 г.;
- б) 1965 г.;
- в) 1995 г.;
- г) 2005 г.

101. В сделке финансируемого лизинга участвуют:

- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования;
- г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

102. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются :

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

103. При базисном условии СРТ обязательства продавца на поставке товара считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
- б) при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;
- в) при передаче груза первому перевозчику;
- г) после выгрузки транспортного средства в поименованном пункте назначения.

104. Компенсационные операции:

- а) посредник действует от своего имени и за свой счет;
- б) ;посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- в) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

105. При каких операциях состязательного типа реализуется стандартизированная продукция:

- а) биржевых;
- б) торговых;
- в) аукционных;
- г) выставочных.

106. какие виды бирж находятся под наблюдением государства и организуются на основе закона о биржах:

- а) имеющие публично-правовой характер;
- б) имеющие частноправовой характер;
- в) имеющие частично публично-правовой характер.

107. Какие типовые контракты разработаны МТП:

- а) агентский и комиссионный;
- б) агентский и брокерский;
- в) агентский и дистрибьюторский;
- г) комиссионный и брокерский.

108. Посредники во внешнеэкономической деятельности чаще используются:

- а) при продвижении уже зарекомендовавших себя товаров на рынок;
- б) при реализации продукции на хорошо известных рынках;
- в) при реализации продукции на отдаленных труднодоступных рынках;
- г) при реализации продукции на местных рынках.

109. Профессиональная помощь со стороны специалистов по управлению фирмой:

- а) инжиниринг;
- б) франчайзинг;
- в) лицензирование;
- г) консалтинг.

110. Торговые посредники, которые не только осуществляют экспорт продукции своего принципала, но и финансируют экспортные операции:

- а) факторы;
- б) стокисты;
- в) торговые дома;
- г) агенты.

Итоговые практические задачи

Задача 1

Определить сумму таможенных платежей (в долл. США) и их влияние на таможенную стоимость легкового автомобиля. Таможенная стоимость 21000 долл. США, ставка пошлины 30%, но не менее 4 Евро за 1см³ объема 23 двигателя; объем двигателя - 1380 см³ ; ставка акциза - 14%, НДС - 18%. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 2

Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – телевизоры с ЖК экраном. Количество товара – 1000 шт., таможенная стоимость единицы – 200 Евро. Ставка пошлины 30 %, но не менее 5 Евро за 1 шт. Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 3

Предприятие, занимаясь выпуском мебели, на производство годового объема продукции расходует:

Элемент	Денежное выражение, тыс. руб.
Древесина	500
Станки	200
Агрегаты	100
Электроэнергия	50
Мазут	30
Здание	80
Пластмасса	40
Фурнитура	60
Транспорт	90

Определите стоимость израсходованных предметов труда, средств труда, орудий труда и средств производства.

Задача 4

Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар яблоки. Количество товара - 3800 кг, таможенная стоимость 2640 Евро. Ставка пошлины 10%, но не менее 0.08 Евро/кг. Страна происхождения товара - Алжир, входящая в число развивающихся стран.

Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление (в ЕВРО и валюте РФ).

Задача 5

Определить сумму таможенных платежей (в англ. фунт. стерлингов и руб.) на ввозимый товар - ручные часы. Таможенная стоимость - 560 тыс. англ. фунтов стерлингов.

Ввозная пошлина — 20%, акциз - 5%. Товар ввезен из страны, которой РФ представляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Задача 6

Декларируется вывозимый из РФ за пределы государств – участников соглашения о Таможенном союзе товар: лом из свинца. Объем поставки 50 тонн. Таможенная стоимость товара 12 тыс. р. за тонну. Таможенная пошлина 30%, но не менее 105 Евро за 1000 кг. Определить сумму таможенной пошлины и таможенные сборы за таможенное оформление товара.

Задача 7

Определить сумму (в рублях) таможенной пошлины и таможенных сборов за оформление товара при экспорте товара из РФ за пределы государств – участников Таможенного союза. Товар - топливо жидкое (мазут). Объем поставки 20 тонн. Ставка пошлины 31 Евро за 1000 кг. Таможенная стоимость мазута 704 Евро/т

10.2 Критерии оценки результатов текущего контроля освоения дисциплины

Критерии оценивания ответов обучающихся на семинарских занятиях:

- 1) полнота и правильность ответа;
- 2) степень осознанности, понимания изученного;
- 3) языковое оформление ответа.

Критерии оценки устного опроса

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Отлично, высокий	Обучающийся демонстрирует уверенное знание материала, полно излагает материал, дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка
Хорошо, продвинутый	Обучающийся демонстрирует уверенное знание материала, но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
Удовлетворительно, пороговый	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
Неудовлетворительно, компетенция не освоена	Обучающийся демонстрирует незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценки тестовых заданий, выполняемых обучающимися:

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Отлично, высокий	Выполнение более 90% тестовых заданий
Хорошо, продвинутый	Выполнение от 65% до 90% тестовых заданий
Удовлетворительно, пороговый	Выполнение более 50% тестовых заданий
Неудовлетворительно, компетенция не освоена	Выполнение менее 50% тестовых заданий

Критерии оценки знаний обучающихся при выполнении практических заданий:

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Отлично, высокий	Обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, определяет взаимосвязи между показателями задачи, даёт правильный алгоритм решения, определяет междисциплинарные связи по условию задания; имеет глубокие знания учебного материала по теме практической работы, показывает усвоение взаимосвязи основных понятий используемых в работе, смог ответить на все уточняющие и дополнительные вопросы.
Хорошо, продвинутый	Обучающийся демонстрирует знание теоретического и практического материала по теме практической работы, допуская незначительные неточности при решении задач, имея неполное понимание междисциплинарных связей

	при правильном выборе алгоритма решения задания; показал знание учебного материала, усвоил основную литературу, смог ответить почти полно на все заданные дополнительные и уточняющие вопросы.
Удовлетворительно, пороговый	Обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, требующий наводящих вопросов преподавателя, выбор алгоритма решения задачи возможен при наводящих вопросах преподавателя; студент в целом освоил материал практической работы, ответил не на все уточняющие и дополнительные вопросы.
Неудовлетворительно, компетенция не освоена	Обучающийся дает неверную оценку ситуации, неправильно выбирает алгоритм действий. А также, если он имеет существенные пробелы в знаниях основного учебного материала практической работы, который полностью не раскрыл содержание вопросов, не смог ответить на уточняющие и дополнительные вопросы.

Критерии оценки участия обучающихся в дискуссии:

Оценка, уровень достижения компетенций	Критерии оценивания			
	Умение и навыки работы с источниками, документами, справочными материалами, периодикой и т.д.	Понимание взаимосвязей изучаемых событий и явлений, формирование их системного видения, связь с современностью	Степень сформированности основных навыков дебатёра: логическое и критическое мышление, полнота освещения темы, убедительность, умение работать в команде	Степень проявления ораторского искусства, риторики
Отлично, высокий	Обучающийся принял участие в дискуссии, сделал подборку необходимых источников информации, обработал информацию, четко систематизировал, может грамотно применить её при проведении дискуссии.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, проявлено понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями через приведение разнообразных примеров из прошлого и современности, информация обработана и систематизирована	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, приведено более 4 оригинальных и разнообразных аргументов или контраргументов, принимает во внимание мнение других участников, отлично владеет навыком критического мышления, на высоком уровне проявлено	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, регламент соблюден, выступление имеет обозначенные в речи смысловые части, соблюдена культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников, проявлено

		ана.	умение работать в команде.	умение действовать в новых непредсказуемых условиях, проявлено терпимость к другим точкам зрения.
Хорошо, продвинутый	Обучающийся принял участие в дискуссии, сделал подборку необходимых источников информации, но не обработал информацию ИЛИ недостаточно разобрался в ее содержании, существуют затруднения в применении отобранной информации.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями слабое, приводит примеры, систематизация информации слабая.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, приведены от 2 до 4 аргументов или контраргументов, принимает во внимание мнение других участников, проявлен навык логического и критического мышления с помощью наводящих вопросов участникам дискуссии или учителя, слабо проявлено умение работать в команде.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, регламент соблюден, выступление имеет смысловые части, но Обучающийся не придал им смыслового обозначения, соблюдена культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников через призыв к этому других участников дискуссии
Удовлетворительно, пороговый	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, но не привел высказываний из источников, опираясь только на свое мнение, отсутствует систематизация информации.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, отсутствует понимание взаимосвязи между изучаемыми событиями и явлениями, не приведены примеры из жизни.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, приведен 1 аргумент или контраргумент по теме дискуссии, слабо развит навык логического и критического мышления, умение работать в команде не проявлено.	Обучающийся принял участие в дискуссии по теме, регламент не соблюден, выступление не разделено на смысловые части, отсутствует культура ведения дискуссии и уважение к мнению участников.
Неудовлетворительно, компетенци	Обучающийся не принял участия в дискуссии ИЛИ участие принял, но не по теме дискуссии			

я освоена	не	
--------------	----	--

10.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации по дисциплине

Вопросы для проведения зачета

1. Цели и принципы государственного управления ВЭД.
2. Соотношение понятий: международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая политика, внешнеэкономическая деятельность.
3. Основные формы международного менеджмента..
4. Толлинг как форма внешнеэкономических связей.
5. Торговля лицензиями и технологиями как форма внешнеэкономических связей.
6. Система франчайзинга в международном менеджменте.
7. Использование аренды в международном менеджменте.
8. Особенности лизинга в международном менеджменте.
9. Особенности подрядных сделок в международном менеджменте.
10. Современное состояние внешнеэкономического сектора РФ.
11. Международный менеджмент как сфера экономических отношений. Основные признаки.
12. Методы внешней торговли, условия их применения.
13. Основные виды посредников во внешней торговле.
14. Условия работы на рынке дистрибьюторов.
15. Агентские соглашения, работа на рынке торговых агентов.
16. Виды и содержание внешнеторгового контракта: основные разделы и принципы их составления.
17. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.
18. Внешнеторговый контракт: определение сторон, предмет договора, количество и качество товара.
19. Условия поставки товаров. Права и обязанности сторон по распределению затрат и рисков. Международные коммерческие термины.
20. Внешнеторговый контракт: определение сроков поставки, требования к упаковке, маркировке товара, гарантии и ответственность сторон.
21. Система ценообразования во внешнеторговых контрактах.
22. Условия платежей по международным сделкам. Виды наличных платежей.
23. Реформирование системы управления ВЭД в Российской Федерации.
24. Характеристика процесса вступления РФ во Всемирную торговую организацию.
25. Структура законодательных актов по внешнеэкономической деятельности в РФ.
26. Организации, содействующие развитию международного менеджмента.
27. Органы управления ВЭД на федеральном уровне.
28. Информационное обеспечение международного менеджмента.
29. Разделение полномочий в сфере международного менеджмента. между федеральным и региональным уровнями управления.
30. Организационные формы международного менеджмента в регионах.
31. Зарубежный опыт разделения полномочий в сфере международного менеджмента.
32. Взаимодействие федеральных и региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.

33. Особенности развития внешнеэкономической деятельности в Калининградской области: состояние, динамика, перспективы.
34. Импорт продовольственных товаров и его влияние на развитие местного производства.
35. Особенности экспорта продукции эксклавного региона.
36. Развитие внешнеэкономических связей Калининградской области со странами-контрагентами.
37. Проблемы регионального развития международного менеджмента в условиях Особой экономической зоны.
38. Особенности экономико-правового регулирования внешнеэкономической деятельности в эксклавном регионе.
39. Развитие совместных предприятий в Калининградской области.
40. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Калининградской области.
41. Влияние приграничного сотрудничества на внешнеэкономическую деятельность в Калининградской области.
42. Развитие рынка международных услуг в регионе.
43. Классификация субъектов в международном менеджменте.
44. Международный менеджмент на предприятии: этапы выхода на внешний рынок.
45. Принципы построения внешнеэкономических служб на предприятии.
46. Разработка программы организации международного менеджмента предприятия.
47. Опыт российских и зарубежных компаний по выходу на внешний рынок.
48. Принципы классификации и виды внешнеэкономических операции и сделок.
49. Внешняя торговля промышленной продукцией: особенности, формы и методы торговли.
50. Внешняя торговля сырьевыми товарами

10.4 Показатели, критерии и шкала оценивания ответов на зачете

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Зачтено, высокий	Обучающийся выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя отличное знание освоенного материала и умение самостоятельно решать сложные задачи дисциплины
Зачтено, продвинутый	Обучающийся выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя хорошее знание освоенного материала и умение самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины
Зачтено, пороговый	Обучающийся выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя знание основ освоенного материала и умение решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя
Не зачтено, компетенция не освоена	Обучающийся выполнил не все задания, предусмотренные рабочей программой, или не отчитался об их выполнении, не подтверждает знание освоенного материала и не умеет решать стандартные задачи дисциплины даже с помощью

	преподавателя
--	---------------