

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г. ШУХОВА»
(БГТУ им. В.Г. Шухова)



УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭМ

Ю.А. Дорошенко

«21» апреля 2022г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
дисциплины (модуля)

Организация и техника внешнеторговых операций

направление подготовки (специальность):

38.05.02 Таможенное дело

Направленность программы (профиль, специализация):

Таможенная логистика

Квалификация:

Специалист таможенного дела

Форма обучения:

очная

Институт экономики и менеджмента

Кафедра мировой экономики и финансового менеджмента

Белгород 2022

Рабочая программа составлена на основании требований:
Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования
- специалитет по специальности 38.05.02 Таможенное дело, утверждённого
приказом Минобрнауки России от 25 ноября 2020 г. № 1453;
- учебного плана, утверждённого учёным советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2022
году.


Составитель (составители):

д.э.н., проф.  (С.В. Куприянов),

ассистент  (Е. В. Осыченко)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и
финансового менеджмента

« 26 » апреля 2022 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой: д-р экон. наук, доцент  (А.С. Трошин)

Рабочая программа согласована с выпускающей кафедрой

Эксплуатация и организация движения автотранспорта

Заведующий кафедрой: к.т.н., доц.  (Н.А. Загородний)

« 27 » апреля 2022 г., протокол № _____

Рабочая программа одобрена методической комиссией института

« 26 » апреля 2022 г., протокол № 9

Председатель канд. экон. наук, доц.  (Л.И. Журавлева)

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
Профессиональные компетенции	<p>ПК-7Способен обеспечивать соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и ограничений, установленных в соответствии с международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования и законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, применять меры по защите внутреннего рынка</p> <p>ПК -14Способен оценивать</p>	<p>ПК-7.3. Разбирается в основах практической реализации процесса перемещения через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) отдельных категорий товаров</p> <p>ПК-14.1 Осуществляет выбор</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования; - основы процесса перемещения грузов через таможенную операцию и методы их осуществления; - базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; - составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; - проводить коммерческие переговоры с таможенными органами <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами оценки последствия внешнеэкономических операций; - навыками работы с таможенными органами. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийный

	<p>эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с учётом условий внешнеторгового контракта, а также производить окончательный анализ предложений потенциальных партнёров по условиям сотрудничества</p>	<p>способа организации перевозочного процесса при заключении внешнеторгового контракта с учётом запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД)</p> <p>ПК-14.2 Учитывает возможные риски участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) при оформлении внешнеторговой документации</p>	<p>аппарат, международные нормы, правила, обычаи, риски при ведении внешнеэкономической деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> - основную документацию оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления; - возможные риски базисных условия поставки, условия, формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; - составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; - проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами оценки последствия внешнеэкономических операций; - навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД; - навыками оформления необходимой документации во ВЭД
--	---	--	---

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Компетенция - ПК-7 Способен обеспечивать соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и ограничений, установленных в соответствии с международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования и законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, применять меры по защите внутреннего рынка

Данная компетенция формируется следующими дисциплинами.

Стадия	Наименования дисциплины
1	Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности
2	Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
3	Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности
4	Производственная практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
5	Валютное регулирование и валютный контроль
6	Организация и техника внешнеторговых операций
7	Экономическая безопасность
8	Таможенный контроль после выпуска товаров
9	Производственная преддипломная практика
10	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

Компетенция - ПК-14 Способен оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с учётом условий внешнеторгового контракта, а также производить окончательный анализ предложений потенциальных партнёров по условиям сотрудничества

Данная компетенция формируется следующими дисциплинами.

Стадия	Наименования дисциплины
1	Основы таможенного дела
2	Основы внешнеэкономической деятельности
3	Организация транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности
4	Контракты и внешнеторговая документация
5	Организация и техника внешнеторговых операций
6	Управление логистическими операциями внешнеэкономической деятельности
7	Производственная преддипломная практика
8	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. единиц, 108 часов.

Форма промежуточной аттестации зачет

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 8
Общая трудоемкость дисциплины, час	108	108
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	53	53
лекции	17	17
лабораторные		
практические	34	34
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации	2	2
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	55	55
Курсовой проект		
Курсовая работа		
Расчетно-графическое задание		
Индивидуальное домашнее задание	9	9
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия, лабораторные занятия)	46	46
Экзамен	-	-

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Наименование тем, их содержание и объем Курс 4 Семестр 8

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
1. Внешнеэкономические связи и их организация					
	Экономическая сущность ВЭС. Товар как объект внешнеторговой операции. Организация и регулирование ВЭС. Стимулирование экспорта за рубежом.	2	3		4
2. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок					
	Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во	2	3		4

	внешнеторговых фирмах. Подготовка коммерческих предложений и запросов.				
3. Базисные условия поставок					
	Сущность и классификация базисных условий поставки. Содержание базисных условий Инкотермс.	2	4		6
4. Структура и содержание контракта					
	Источники для разработки контракта. Основные разделы внешнеторгового контракта. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.	3	4		6
5	Торговые посредники на внешних рынках				
	Целесообразность посреднической деятельности. Виды посредников. Условия работы посредников на рынке. Вознаграждение посредников.	2	3		5
6	Внешнеэкономические операции и техника их осуществления				
	Деление операций по группам товаров. Деление внешнеэкономических операций по степени готовности товара. Встречная торговля (товарообменные операции). Операции состязательного типа. Международные торги.	2	7		7
7	Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами				
	Торговля лицензиями и ноу-хау. Торговля инжиниринговыми услугами. Аренда машин и оборудования. Товарные знаки.	2	5		7
8	Таможенные операции при экспорте и импорте				
	Таможенные операции во внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление при экспорте. Таможенное оформление товаров и транспортных средств.	2	5		7
	ВСЕГО	17	34		46

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема практического (семинарского) занятия	К-во часов	Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям
семестр № 8				
1	Внешнеэкономические связи и их организация	Роль и место внешнеэкономических связей в экономике государства	3	3
2	Основные этапы подготовки	Организация исследования внешнего рынка	3	3

	внешнеторговых сделок			
3	Базисные условия поставок	Инкотермс 2020	4	4
4	Структура и содержание контракта	Контракт во ВЭС	6	6
5	Торговые посредники на внешних рынках	Посредническая деятельность во ВЭС	3	3
6	Внешнеэкономические операции и техника их осуществления	Особенности внешнеэкономических операциях в зависимости от различных факторов	8	8
7	Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами	Особенности торговли нематериальными активами	3	3
8	Таможенные операции при экспорте и импорте	Прохождение таможенной очистки	4	4
ИТОГО:			34	34

4.3. Содержание лабораторных занятий

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

4.4. Содержание курсового проекта/работы

Курсовой проект/работа учебным планом не предусмотрены

4.5. Содержание индивидуальных домашних заданий

Тема индивидуального домашнего задания: Расчет цены на основе конкурентного листа. Тема уточняется исходя из конкретной ситуации с учетом возможностей студента. ИДЗ выполняется в соответствии с методическими указаниями к его выполнению «Организация и техника внешнеэкономических операций».

Цель ИДЗ: закрепление теоретических знаний путем практического выполнения расчетов по обоснованию цены при разработке внешнеэкономических контрактов.

Задача ИДЗ: рассчитать цену в табличной форме, когда требуется внести несколько поправок на сопоставление технических характеристик и коммерческих условий к двум и более конкурентным материалам.

Выполнение ИДЗ проводится письменно в соответствии с тем объектом и предметом, а также вариантом, который определяется преподавателем, а также последней цифрой зачетной книжки. Обучающийся оформляет ИДЗ на листах формата А 4 и предоставляют его на проверку преподавателю в указанные сроки.

В случае положительного рецензирования ИДЗ остается на кафедре. В случае наличия замечаний ИДЗ возвращается на доработку. Получение положительной оценки (рецензии) на ИДЗ считается допуском студента к зачету.

Методические указания к подготовке и оформлению индивидуального домашнего задания

Индивидуальное домашнее задание(ИДЗ) – это одна из основных форм самостоятельной работы студентов, используемая для промежуточного контроля знаний.

Основной целью ИДЗ является оценка качества усвоения студентами отдельных, как правило, наиболее важных разделов, тем и вопросов изучаемой дисциплины, а также умения решать конкретные практические и теоретические задачи.

Вариант ИДЗ определяется в порядке, установленном преподавателем. В частности, вариант может выбираться по последней цифре номера зачетной книжки, по фамилии, по списку группы. Замена варианта контрольной работы допускается только с ведома преподавателя дисциплины.

При написании работы студент должен использовать актуальные литературные источники по курсу, а также иные источники, рекомендованные преподавателем.

Одной из отличительных черт письменной работы является большая степень объективности по сравнению с устным опросом.

Для письменных работ важно, чтобы система заданий предусматривала как выявление знаний по определенной теме (разделу), так и понимание сущности изучаемого предмета, их закономерностей, умение самостоятельно делать выводы и обобщения, творчески использовать знания и умения.

При выполнении таких работ следует использовать предложенную литературу и подбирать дополнительные источники, соответствующие теме и вектору исследования.

Промежуточная и итоговая проверка работы позволяет выявить уровень усвоения материала соответствующего раздела или темы курса, а также определить недоработки, пробелы процесса обучения.

Замечания, выявленные преподавателем в ходе проверки работы, фиксируются на полях работы. К рассмотрению не принимаются ксерокопии контрольных работ и работы, которые выполнены с нарушением установленных требований. Студент, контрольная работа которого не была сдана в установленный преподавателем срок или не была допущена к защите, не допускается к дальнейшей проверке знаний в форме экзамена или зачета по соответствующей дисциплине.

Оформление печатного варианта контрольной работы, заголовков, текста, таблиц, списков, рисунков, списка литературы выполняется в соответствии с требованиями нормативных документов (ГОСТов).

Исходные данные для приведения цен (0-4варианты)

№ п/п	Вариант Виды поправок	0			1			2			3			4		
		Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контракт. материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2
0.	Цены в валюте		100\$	85€		120\$	110€		250\$	270€		300€	280\$		150\$	180€
1.	Цены единой валюте															
2.	Сроки сделок	2024	2017	2019	2025	2018	2020	2025	2021	2019	2026	2020	2017	2025	2017	2018
3.	Поправки на срок сделки															
4.	Базисные условия	FOB СПБ	FOB Филадельфия	CIF Хельсинки	EXW Белград	FAC Филадельфия	EXW Милан	DAP Берлин	CPT Вена	FCA Прага	DAP София	CPT Милан	DAT Москва	FOB Новорос.	CIF Марсель	FAC Кейптаун
5.	Поправки на базисные условия															
6.	Условия платежа	аккредит.	инкасс.	Кред., 3 м., 6%	чек	Кред, 4 мес., 7%	инкасс.	аккредит.	инкасс.	инкасс.	счет	Кред; 6 мес., 8%	аккредитив	инкасс.	аккредитив	Кредит, 5 мес., 4%
7.	Поправки на условия платежа															
8.	Количество продаваемых изделий	1000	5000	1000	800	800	6000	5000	1000	7000	1500	6000	4000	2000	4000	5000
9.	Поправки на количество, ед.															
10	Характер конкурентн	Контр.	Контр.	Предло ж.	Контр.	Предло ж.	Прайс-лист	Контр.	Прайс-лист	Предло ж.	Контр.	Предло ж.	Контр.	Контр.	Прайс-лист	Контр.

Исходные данные для приведения цен (5-9варианты)

№ п/п	Вариант Этапы приведения	5			6			7			8			9		
		Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2	Условия будущих контрактов	Контрактные материалы № 1	Контрактные материалы № 2
0.	Цены в валюте		200\$	180€		60\$	45€		100€	120\$		150€	130\$		160\$	180€
1.	Цены единой валюте															
2.	Сроки сделок	2023	2018	2020	2025	2016	2017	2025	2016	2018	2024	2018	2017	2024	2015	2016
3.	Поправки на срок сделки															
4.	Базисные условия	EXW Белгород	CIF Бостон	FCA Белград	DAP Берлин	CIF Бостон	CPT Мадрид	DDP Рим	CIP София	FAS Лондон	FCA Воронеж	FOB Марсель	CIF Владивосток	CFR Бостон	CIP Кабера	CIF Афины
5.	Поправки на базисные условия															
6.	Условия платежа	нал.	нал.	нал.	инкасс.	Кредит; 6 м., 10%	аккред.	аккредит.	Кредит; 3 м., 6%	нал.	аккредит.	Кред.; 6 мес., 5%	инкасс.	нал.	аккредит.	инкасс.
7.	Поправки на условия платежа															
8.	Количество продаваемых изделий, ед.	5000	1000	4000	6000	4000	3000	1500	3000	5000	4000	3000	4000	1000	2000	500
9.	Поправки на количество															
10.	Характер конкурентн	контр.	оферта	контр.	контр.	Прайс-лист	предл.	контр.	предл.	предл.	контр.	контр.	предл.	контр.	предл.	контр.

Порядок расчета вводимых поправок и заполнения требуемых данных.

1. Цены в единой валюте – базовую (известную) цену за единицу изделия в различной валюте приводится (выражается) к единой валюте (доллар США, евро, рубль и т.д.) на период совершения сделки.
2. Поправки на срок сделки – осуществляются с учетом инфляции страны, фирма которой является производителем данного товара.
3. Поправки на базисные условия – осуществляются на различия базисных условий конкурентного материала с базисными условиями предполагаемого контракта.
4. Поправки на условия платежа – осуществляются с учетом различий условий платежа предполагаемого контракта и условий платежа в контрактах конкурентного материала. Кредит, если он есть, учитывается исходя из количества месяцев и годовой процентной ставки.
5. Поправки на количество продаваемых изделий – определяется исходя из сравнения количества продаваемых изделий в предполагаемом контракте с количеством проданных изделий в конкурентном материале (10-15%).
6. Поправки на характер конкурентного материала – рассчитываются исходя из особенности товара и источника получения информации. Контракт – 0, оферта (предложение) 15-20%, прайс-лист – 20-25% на промышленные товары.
7. Поправки на технические гарантии – зависят от характеристики товара, а также от степени отклонения от нормативного уровня.
8. Поправки на технические характеристики – осуществляются с учетом отличия в технических характеристиках конкурентного материала по сравнению с будущим контрактом. Зависит, также от специфики товара.

9. Суммарная поправка определяется как сумма строк 3, 5, 7, 9, 11, 13, 15.
10. Приведенная цена определяется как сумма цены в единой валюте (п. 1) плюс суммарные поправки (п. 16).
11. Средняя цена рассчитывается как сумма приведенной цены по первому и второму варианту, деленная на два.
12. Минимальная цена равна минимальному значению приведенной цены по двум вариантам.
13. Цена предложения определяется как средняя цена, скорректированная на 15-20%.

При выполнении расчета цены по выбранному варианту необходимо указать конкретную величину вводимой поправки, выбранную авторами внести ее в соответствующую строку таблицы.

Особое внимание обратить на знак «плюс» или «минус» поправки в каждом конкретном случае и уметь его обосновать.

В процессе защиты ИРЗ уметь объяснить, как появилась та или иная цифра расчета.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Реализация компетенций

Компетенция ПК-7 Способен обеспечивать соблюдение мер таможенно-тарифного регулирования, запретов и ограничений, установленных в соответствии с международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования и законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, применять меры по защите внутреннего рынка.

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-7.3. Разбирается в основах практической реализации процесса перемещения через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) отдельных категорий товаров	Устный опрос, защита практической работы, защита ИДЗ, тестовый контроль, зачет

Компетенция-ПК -14 Способен оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с учётом условий внешнеторгового контракта, а также производить окончательный анализ предложений потенциальных партнёров по условиям сотрудничества

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-14.1. Осуществляет выбор способа организации перевозочного процесса при заключении внешнеторгового контракта с учётом запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД)	Устный опрос, защита практической работы, защита ИДЗ, тестовый контроль, зачет
ПК-14.2. Учитывает возможные риски участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) при оформлении внешнеторговой документации	

5.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

5.2.1. Перечень контрольных вопросов (типовых заданий) для зачета

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание вопросов (типовых заданий)
1	Внешеэкономические связи и их организация ПК-7.3	Экономическая сущность ВЭС. Товар как объект внешнеторговой операции. Современное состояние ВЭС, пути их совершенствования. Регулирование ВЭС. Стимулирование экспорта за рубежом.
2	Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок ПК-7.3	Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеэкономических фирмах. Использование маркетинга при организации экспорта.

		<p>Организация рекламной деятельности.</p> <p>Продвижение товара на рынке.</p> <p>Подготовка коммерческих предложений и запросов.</p>
3	Базисные условия поставок ПК-7.3	<p>Инкотермс-2020. Термины группы Е.</p> <p>Инкотермс-2020. Термины группы F.</p> <p>Инкотермс-2020. Термины группы С.</p> <p>Инкотермс-2020. Термины группы D.</p>
4	Структура и содержание контракта ПК-14.2	<p>Структура и содержание контракта.</p> <p>Разделы контракта: преамбула, определение сторон, предмет договора, качество товара, цена, и общая сумма.</p> <p>Разделы контракта: условия платежа, упаковка и маркировка товара, гарантии.</p> <p>Разделы контракта: штрафные санкции и возмещении убытков, страхование, форс-мажор, арбитраж, другие условия.</p>
5	Торговые посредники на внешних рынках ПК-14.2	<p>Целесообразность посреднической деятельности.</p> <p>Виды посредников.</p> <p>Условия работы посредников на рынке.</p> <p>Вознаграждение посредников.</p>
6	Внешнеэкономические операции и техника их осуществления ПК-14.1	<p>Характеристика внешнеэкономических операций по направлениям торговли.</p> <p>Деление операций по группам товаров.</p> <p>Проведение внешнеэкономических операций в зависимости от степени готовности товара.</p> <p>Встречная торговля.</p> <p>Техническое обслуживание машин и оборудования продукции.</p> <p>Виды биржевых операций.</p> <p>Операции состязательного типа.</p> <p>Организация и проведение международных торгов.</p> <p>Особенности торговли продовольственными и потребительскими товарами.</p> <p>Компенсационные операции, операции с давальческим сырьем, выкуп устаревшей продукции.</p> <p>Особенности торговли сырьевыми товарами.</p> <p>Особенности торговли машинами и оборудованием.</p> <p>Сооружение объектов на условиях «под ключ» и «продукция в руки».</p> <p>Встречные закупки, бартерные операции.</p>
7	Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами	<p>Торговля лицензиями и ноу-хау.</p> <p>Торговля инжиниринговыми услугами.</p> <p>Аренда машин и оборудования.</p> <p>Товарные знаки как объект собственности.</p>

	ПК-14.2	Виды лицензионных платежей, условия их применения. Определение цены лицензии
8	Таможенные операции при экспорте и импорте ПК-14.1	Таможенная обработка грузов. Виды таможенных операций. Понятие основных таможенных терминов. Основные виды таможенных режимов.

5.2.2. Перечень контрольных материалов для защиты курсового проекта/курсовой работы

Курсовой проект/работа учебным планом не предусмотрены

5.3. Типовые контрольные задания (материалы) для текущего контроля в семестре

Текущий контроль осуществляется в течение 8 семестра в форме устного опроса, выполнения и защиты практических работ и ИДЗ, тестового контроля.

Итоговый тест

1. (ПК-7.3) Что не включается во внешнеэкономические связи?
 - а) обмен товарами
 - б) научно-техническое сотрудничество
 - в) военная помощь
 - г) создание совместных предприятий

2. (ПК-7.3) Что является первичным во внешнеэкономических связях?
 - а) импорт
 - б) экспорт
 - в) реэкспорт
 - г) верный выбор партнера

3. (ПК-14.1) Требование, предъявляемое к товару:
 - а) обладать потребительной стоимостью и меновой стоимостью
 - б) обладать высоким качеством и полезностью
 - в) обладать потребительскими свойствами и конкурентоспособностью
 - г) обладать конкурентоспособностью и стоимостью

4. (ПК-14.2) Что не относится к показателям конкурентоспособности?
 - а) технические показатели
 - б) коммерческие и экономические условия
 - в) наличие частной собственности
 - г) организационные условия

5. (ПК-7.3) Что не относится к коммерческим условиям?

- а) уровень цены
- б) условия и сроки поставки
- в) условия поставки
- г) периодичность ремонта

6. (ПК-14.1) В организационные условия не входит:

- а) надежность, периодичность и стоимость ремонта
- б) наличие гарантийного периода
- в) удобство расчета
- г) доставка до потребителя

7. (ПК-7.3) Показатели, не характеризующие технический уровень:

- а) мощность
- б) комплектация
- в) габариты
- г) стоимость ремонта

8. (ПК-14.2) К экономическим условиям не относится:

- а) энергоемкость
- б) материалоемкость
- в) уровень цены
- г) безотходность технологии

9. (ПК-7.3) Что включает комплекс внешнеторговых операций?

- а) изучение рынка конкретного товара
- б) реклама и создание сбытовой сети
- в) проработка предложений и запросов
- г) все вышеперечисленное

10. (ПК-14.1) Что не относится к регулированию экспорта?

- а) Регистрация экспортеров
- б) Квотирование и лицензирование экспорта
- в) Подготовка специалистов для внешнеэкономических связей
- г) Контроль над формированием и использованием валютной выручки экспортеров

11. (ПК-14.2) Что не включается в основные правила регулирования импорта?

- а) дискриминация импортеров по национальному признаку
- б) установление порядка определения таможенной стоимости товаров
- в) тарифное и налоговое регулирование ввозимых товаров
- г) контроль за пропуском отдельных видов товара

12. (ПК-7.3) Какие способы государственной поддержки национального экспорта дестабилизируют рынок?

- а) кредитование и страхование экспорта
- б) создание для экспортера необходимой инфраструктуры
- в) моральное поощрение экспортеров
- г) прямое и косвенное субсидирование экспортеров

13. (ПК-7.3) Что не может быть классификационным признаком фирм?

- а) характер деятельности
- б) политические пристрастия руководства
- в) характер собственности
- г) правовое положение

14. (ПК-14.1) Что не учитывается при выборе контрагента на внешнем рынке?

- а) технологию
- б) все учитывается
- в) экономику
- г) организационно-правовой статус

15. (ПК-14.2) Что не относится к основным принципам выбора контрагента?

- а) солидность
- б) деловое резюме
- в) учет опыта прошлых сделок
- г) объем продаж

16. (ПК-14.1) Что не характеризует солидность фирмы?

- а) Стремление поиска компромисса
- б) Масштаб операций
- в) Степень платежеспособности
- г) Степень доверия банками

17. (ПК-7.3) Что является определяющим при выборе торгового партнера?

- а) международная обстановка
- б) состояние экономики в России
- в) страна
- г) мировой кризис

18. (ПК-14.1) Факторы, не определяющие деловое реноме?

- а) добросовестное исполнение обязательств
- б) наличие опыта
- в) уровень платежеспособности
- г) стремление к компромиссу

19. (ПК-14.2) Какие документы не включаются в досье фирмы?

- а) карта фирмы
- б) сведения о переговорах с фирмой

- в) сведения о деловых отношениях
- г) генеральный план фирмы

20. (ПК-7.3) Какой показатель является абсолютным?

- а) рентабельность
- б) темпы роста капитала фирмы и объема продаж
- в) степень диверсификации
- г) выручка

21. (ПК-14.1) Что НЕ включает карта фирмы?

- а) финансово-экономические показатели
- б) экономическое состояние страны
- в) деловую характеристику фирмы
- г) характеристику представителя фирмы

22. (ПК-14.2) Что не рассылает продавец?

- а) письма, содержащие коммерческие и технические условия предлагаемой сделки
- б) запросы
- в) типовую оферту с указанием условий продажи
- г) проект контракта, подписанный экспортером

23. (ПК-7.3) Что, как правило, не содержит условия оферты?

- а) наименование товара, его количество
- б) качество товара
- в) цена товара
- г) порядок установления цены

24. (ПК-14.2) Твердая оферта высылается?

- а) постоянному покупателю
- б) хорошему знакомому
- в) нескольким покупателям
- г) только одному потенциальному покупателю

25. (ПК-7.3) Свободная оферта высылается?

- а) Нескольким потенциальным покупателям
- б) Только одному покупателю
- в) Родственникам
- г) Постоянному клиенту

26. (ПК-14.1) С чем обращается к продавцу покупатель?

- а) с офертой
- б) с предложением
- в) с запросом
- г) нет правильного ответа

27. (ПК-14.2) Цель защитной оферты?

- а) оградить покупателя от недоброкачественного производителя
- б) негласное разделение рынка
- в) устранить конкуренцию
- г) монополизация рынка

28. (ПК-14.1) Сколько существует по классификации Инкотермс-2020 базисных условий?

- а) 11
- б) 12
- в) 13
- г) 14

29. (ПК-7.3) По скольким группам собраны обязанности продавца и покупателя в Инкотермс-2020?

- а) 10
- б) 12
- в) 13
- г) 14

30. (ПК-14.2) Какая группа объединяет термины, означающие, что основная перевозка не оплачена покупателем?

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

31. (ПК-14.1) Какая группа объединяет термины, означающие, что основная перевозка оплачена?

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

32. (ПК-7.3) Какая группа объединяет термины, означающие, что товар доставлен ?

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

33. (ПК-14.2) Какие базисные условия предполагают минимальную цену?

- а) CIF
- б) FAS
- в) DDP

г) EXW

34. (ПК-7.3) Какие базисные условия предполагают максимальную цену?

а) DDP

б) DAT

в) FCA

г) CIF

35. (ПК-14.1) Какие термины предполагают обязательную страховку?

а) FAS, EXW

б) CIF, CIP

в) DDP, DAT

г) CIF, FAS

36. (ПК-14.2) Какие термины можно применять только для морских или внутренних водных перевозок?

а) FAS, FOB, CAF, CIF

б) FAS, EXW, CIF, CIP

в) FCA, CIF, DDP, DAT

г) FCA, CIF, DDP, FAS

37. (ПК-14.1) Что означает термин «перевозчик»?

а) предприятие, с которым покупатель заключил договор перевозки

б) организация, нанятая продавцом для перевозки

в) фирма, занимающаяся перевозкой

г) сторона, с которой заключен договор перевозки

38. (ПК-7.3) Как Инкотермс-2020 трактует понятие «поставка»?

а) когда покупатель оплатил товар

б) когда товар отправлен покупателю

в) когда покупатель осмотрел товар

г) когда риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя

39. (ПК-14.2) Кто организует таможенную очистку согласно Инкотерм-2020?

а) экспортер

б) импортер

в) сторона, постоянно проживающая в стране, в которой должна пройти таможенная очистка

г) все ответы неправильные

40. (ПК-14.1) Качество какого товара характеризуется как «тель-кель»?

а) макулатура

б) медная руда

в) модная одежда

г) обувь

41. (ПК-14.2) Что не относится к наличным платежам?

- а) чек
- б) аккредитив
- в) кредит
- г) инкассо

42. (ПК-14.1) Какие скидки с цены действуют только для данного контракта?

- а) скидки на количество
- б) скидки сконто
- в) общая скидка
- г) специальная скидка

43. (ПК-7.3) Кем выписывается переводной вексель (тратта)?

- а) должником (трассатом)
- б) кредитором (трассантом)
- в) векселедержателем (ремитентом)
- г) покупателем

44. (ПК-14.2) Какой вид платежа наиболее полно защищает интересы экспортера?

- а) чек
- б) перевод
- в) инкассо
- г) аккредитив

45. (ПК-7.3) Каким целям служит конкурентный лист?

- а) определение цены товара
- б) выявление конкурентов
- в) определение уровня конкурентоспособности
- г) расчет коэффициента конкурентоспособности

46. (ПК-14.2) Для чего не предназначена упаковка?

- а) расфасовки товара
- б) для сохранности товара в различных внешних средах
- в) предупреждает об опасности при обращении с грузом
- г) для механизации разгрузочно-погрузочных работ

47. (ПК-14.1) Что не входит в основные условия страхования груза?

- а) штрафные санкции страхования
- б) что страхуется и от каких рисков
- в) кто страхует
- г) в чью пользу производится страхование

48. (ПК-14.2) Что не является целесообразным в посреднической деятельности?
- а) ускорение оборота капитала
 - б) снижение издержек обращения
 - в) сокращение сроков поставки товара
 - г) все ответы неправильные
49. (ПК-14.1) Какие посредники не принимают участие ни своим именем, ни капиталом?
- а) поверенные
 - б) брокеры
 - в) комиссионеры
 - г) консигнаторы
50. (ПК-14.2) Какие посредники совершают сделки от имени и за счет доверителей?
- а) брокеры
 - б) маклеры
 - в) комиссионеры
 - г) поверенные
51. (ПК-7.3) Какие посредники совершают сделки от своего имени, но за счет продавца или покупателя?
- а) купцы
 - б) комиссионеры
 - в) поверенные
 - г) брокеры
52. (ПК-14.1) Каким посредникам экспортер поставляет товар на его склад для реализации в течение определенного срока?
- а) брокерам
 - б) поверенным
 - в) дистрибьюторам
 - д) консигнатором
53. (ПК-14.2) Какие посредники работают от своего имени и за свой счет?
- а) брокеры
 - б) поверенные
 - в) дистрибьюторы
 - г) комиссионеры
54. (ПК-14.1) Какие условия расчета посредников не ограничивают права экспортеров?
- а) с исключительным правом продажи
 - б) с монопольным правом продажи

- в) с правом первой руки
- г) с неисключительным правом продажи

55. (ПК-14.2) Какие условия работы посредников лишают экспортера возможности продавать товар самостоятельно?

- а) с монопольным правом продажи
- б) с неисключительным правом продажи
- в) с преимущественным правом продажи
- г) с правом первой руки

56. (ПК-7.3) Что относится к издержкам посредников?

- а) заработная плата рабочих, осуществляющих предпродажный сервис
- б) расходы на почту, связь, канцелярские товары
- в) расходы на содержание зданий и сооружений
- г) все относится

57. (ПК-14.1) Ситуация не характерная для реэкспорта?

- а) использование исторически сложившихся форм торговли (международные биржи, аукционы)
- б) покупатель обанкротился
- в) получение прибыли на разнице в ценах
- г) продажа не переработанного товара

58. (ПК-14.1) Ситуация не характерная для реимпорта?

- а) вывоз приобретенного товара на бирже
- б) вывоз непроданного товара с аукционов и ярмарки
- в) возврат товара со складов консигнатора
- г) возврат товара в виде неисправного брака

59. (ПК-14.2) Что не относится к форме организации ТО?

- а) ТО приводит непосредственно изготовитель машин и оборудования
- б) ТО осуществляется усилиями посредника
- в) ТО осуществляется конкурентом
- г) ТО выполняет сам покупатель

60. (ПК-14.2) Что не характерно для торговли машинами и оборудованием?

- а) обучение специалистов
- б) ТО в гарантийный период
- в) прекращение отношений между продавцом и покупателем по мере поставки машин и оборудования
- г) поставка запчастей

61. (ПК-7.3) Кто является инициатором встречной торговли?

- а) экспортер
- б) покупатель

- в) посредник
- г) импортер

62. (ПК-14.1) Что не относится к операциям состязательного типа?

- а) аукционы
- б) международные торги
- в) биржевые операции
- г) бартерные операции

63. (ПК-14.2) Какие товары продаются на аукционах с понижением цен?

- а) чай
- б) цветы
- в) лошади
- г) кофе

64. (ПК-14.1) Что такое трансфертная цена?

- а) это внутрифирменная цена
- б) это цена между посредником и покупателем
- в) это цена производителя посреднику
- г) нет правильного ответа

65. (ПК-14.2) Что Не относится к особенностям торговли продукцией в разобранном виде?

- а) высокая точность изготовления, исключая подгоночные работы
- б) своевременная поставка
- в) оптимальность складских запасов
- г) повышение цены ввозимой продукции

66. (ПК-7.3) Что Не относится к особенностям торговли комплектным оборудованием?

- а) значительные суммы контракта
- б) отсутствие аванса при заключении контракта
- в) дополнительные гарантии заказчика
- г) окончательная приемка продукции в стране заказчика

67. (ПК-14.2) Что НЕ характерно для бартерных операций?

- а) это безвалютный, но оцененный обмен товарами
- б) допускается использование мировых цен
- в) допускается участие банков для кредитования участников
- г) рассматривать как перспективную форму внешнеторговых связей

68. (ПК-7.3) Доля какого вида операций занимает наибольший удельный вес в биржевой торговле?

- а) сделки на реальный товар
- б) срочные сделки

- в) хеджирования
- г) сделки «форвард»

69. (ПК-14.2) Операции хеджирования применяются с целью:

- а) избежать потерь от повышения цен
- б) избежать потерь из-за обесценивания
- в) получить дополнительную выгоду от изменения цен
- г) изъять выгоду от роста цены

70. (ПК-14.1) Что НЕ входит в обязанности тендерного комитета при проведении международных торгов?

- а) публикация объявлений о торгах
- б) распространение условий торгов среди участников
- в) принятие решения о передаче заказов
- г) лоббирование интересов наиболее авторитетных участников торгов

71. (ПК-14.2) С помощью чего осуществляется охрана собственности на изобретение?

- а) лицензии
- б) патента
- в) закона
- г) договора

72. (ПК-14.1) Какой договор означает практическую продажу патента?

- а) договор о простой лицензии
- б) договор о полной лицензии
- в) договор об исключительной лицензии
- г) договор о чистой лицензии

73. (ПК-7.3) Основное отличие ноу-хау от изобретения?

- а) обеспеченностью патентной защитой
- б) характером решения
- в) оформлением документации
- г) обоснованностью расчетов

74. (ПК-14.1) Способы определения цен лицензий:

- а) по затратам лицензиара
- б) по минимально допустимой цене для разработчика, ниже которой продажа нецелесообразна
- в) по оценке затрат покупателя на альтернативные решения для достижения тех же результатов
- г) все ответы верны

75. (ПК-14.2) Что не относится к способам выплаты лицензионных вознаграждений?

- а) единовременный (паушальный) платеж заранее согласованной суммы
- б) постепенные выплаты вознаграждений частичными платежами (роялти) пропорционально согласованным показателям
- в) на условиях «костплас»
- г) на условиях «продукция в руки»

76. (ПК-14.1) Условия, когда применение паушальных платежей нежелательно:

- а) стоимость лицензии относительно мала по сравнению со стоимостью поставляемого оборудования
- б) наличие полного контроля за деятельностью лицензиата
- в) затруднен контроль за деятельностью лицензиата
- г) сложность с многократными переводами валюты

77. (ПК-7.3) Пропорционально, каким показателям НЕ начисляются роялти?

- а) дополнительной прибыли лицензиата
- б) общей прибыли лицензиата
- в) стоимости произведенной или реализованной продукции
- г) стоимости самой лицензии

78. (ПК-14.2) Что включается в инжиниринговую деятельность?

- а) проектно-консультационная
- б) подрядная
- в) управленческая
- г) А, Б, В

79. (ПК-14.1) Основной метод определения цены на инжиниринговые услуги?

- а) путем объявления торгов
- б) определения собственных издержек на оказание услуги
- в) за счет привлечения с мирового рынка конкурентного материала
- г) все ответы правильны

80. (ПК-7.3) Что включает арендная плата?

- а) рыночную стоимость закупленного у поставщика оборудования, за вычетом остаточной стоимости после окончания срока аренды
- б) стоимость кредита
- в) прибыль на капитал
- г) А, Б, В

81. (ПК-14.2) Как еще называется долгосрочная аренда?

- а) рентинг
- б) хайринг
- в) лизинг
- г) оперативной арендой

82. (ПК-14.1) Как еще называется среднесрочная аренда?

- а) рентинг
- б) хайринг
- в) лизинг
- г) оперативной арендой

83. (ПК-14.2) Как еще называется краткосрочная аренда?

- а) рентинг
- б) хайринг
- в) лизинг
- г) оперативной арендой

84. (ПК-14.1) При какой аренде срок аренды меньше срока амортизации оборудования?

- а) лизинг
- б) финансовый лизинг
- в) оперативный лизинг
- г) все ответы правильны

85. (ПК-7.3) При какой аренде срок аренды чуть меньше срока амортизации оборудования?

- а) лизинг
- б) финансовый лизинг
- в) оперативный лизинг
- г) все ответы правильны

86. (ПК-14.1) За кем остается право собственности при аренде?

- а) арендатором
- б) посредником
- в) арендодателем
- г) банком

87. (ПК-14.2) Что не возмещается арендодателю суммой арендной платы?

- а) стоимость оборудования за вычетом остаточной стоимости
- б) стоимость кредита
- в) прибыль на капитал
- г) А, Б, В

88. (ПК-7.3) Что НЕ входит в обязательные условия лицензионных соглашений?

- а) трактовка терминов, используемых в соглашениях
- б) определение форм и порядка выплаты вознаграждения
- в) указание форм собственности и характер особенности их вознаграждения
- г) территория, на которую распространяется действие соглашения

89. (ПК-14.1) В каком падеже положено использовать товарный знак?

- а) дательном
- б) винительном
- в) родительном
- г) именительном

90. (ПК-14.2) Можно ли использовать товарный знак как?

- а) прилагательное
- б) существительное
- в) глагол
- г) деепричастие

91. (ПК-7.3) Что должно предшествовать регистрации товарного знака за рубежом?

- а) определение стоимости товарного знака
- б) реклама товарного знака
- в) высокое качество продукции
- г) изучение соответствующего рынка

92. (ПК-14.2) Что НЕ входит в права арендатора?

- а) эксплуатировать оборудование в соответствии с инструкцией
- б) страховать оборудование
- в) знакомить третьих лиц с оборудованием
- г) выплачивать арендные платежи

93. (ПК-7.3) Что НЕ входит в права арендодателя?

- а) проводить мониторинг как используется оборудование
- б) осуществлять техническое обслуживание, если это предусмотрено
- в) информировать о дальнейшем совершенствовании машины
- г) прекращать договор аренды до истечения базисного срока

94. (ПК-14.1) Какие НЕ применяются виды арендных ставок?

- а) аванс в размене 2-3 арендных платежей
- б) равномерные арендные ставки
- в) регрессивные арендные ставки
- г) прогрессивные арендные ставки

95. (ПК-14.2) Что НЕ является задачами таможенной службы?

- а) охрана государственной границы
- б) контроль за грузами, пересекающими государственную границу
- в) взимание таможенных платежей
- г) борьба с контрабандой

96. (ПК-14.1) Что называется таможенной территорией?

- а) часть государства, на которой таможенное законодательство действует в полном объеме
- б) это сухопутная территория страны
- в) это внутренние и территориальные воды страны
- г) это воздушное пространство страны

97. (ПК-7.3) Что НЕ относится к видам таможенных платежей?

- а) налог на добавленную стоимость
- б) транспортный налог
- в) таможенная пошлина
- г) акцизы

98. (ПК-14.2) Что НЕ относится к видам ставок вывозных таможенных пошлин?

- а) адвалорные
- б) специфические, т.е. начисляемые за единицу товаров
- в) комбинированные, сочетают оба вида названных выше вида ставок
- г) все относится

99. (ПК-7.3) Как называются самые низкие таможенные пошлины?

- а) льготными
- б) преференциальными
- в) генеральными
- г) запредельными

100. (ПК-14.2) Как называются самые высокие ставки таможенных пошлин?

- а) специальные
- б) преференциальными
- в) генеральными
- г) запредельными

Примерный перечень контрольных вопросов для защиты ИДЗ

Как определяются поправки на:

1. срок сделки (ПК-7.3)
2. базисные условия (ПК-14.1)
3. условия платежа (ПК-7.3)
4. количество продаваемых изделий (ПК-14.2)
5. характер конкурентного материала (ПК-7.3)

6. технические гарантии (ПК-14.2)

7. технические характеристики (ПК-14.2)

Особое внимание обратить на знак «плюс» или «минус» поправки в каждом конкретном случае и уметь его обосновать.

В процессе защиты ИДЗ уметь объяснить, как появилась та или иная цифра расчета.

5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме зачета используется следующая шкала оценивания: зачтено, не зачтено.

Критериями оценивания достижений показателей являются:

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
Знания	<ul style="list-style-type: none">- понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования;- основы процесса перемещения грузов через таможенную границу операций и методы их осуществления;- базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций;- понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи, риски при ведении внешнеэкономической деятельности;- основную документацию оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления;- возможные риски базисных условия поставки, условия, формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций.
Умения	<ul style="list-style-type: none">- изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера;- составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара;- проводить коммерческие переговоры с таможенными органами;- оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера;- проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами.
Владения	<ul style="list-style-type: none">- методами оценки последствия внешнеэкономических операций;

	<ul style="list-style-type: none"> - навыками работы с таможенными органами; - навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД; - навыками оформления необходимой документации во ВЭД.
--	---

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
Знания	Понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования
	Основы процесса перемещения грузов через таможенную операцию и методы их осуществления
	Базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций
	Понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи, риски при ведении внешнеэкономической деятельности
	Основную документацию оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления
	Возможные риски базисных условия поставки, условия, формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций
	Объем освоенного материала
	Полнота ответов на вопросы
	Четкость изложения и интерпретации знаний

Оценка преподавателем выставляется интегрально с учётом всех показателей и критериев оценивания.

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Не зачтено	Зачтено
Понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности; ПК-7.3	Не знает терминов и определений	Знает термины и определения
Основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления; ПК-7.3	Не знает основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления	Знает основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления
Базисные условия поставки, условия, формы и методы	Не знает базисные условия поставки, условия, формы и	Знает базисные условия поставки, условия, формы и

расчетов при проведении международных коммерческих операций ПК-14.1	методы расчетов при проведении международных коммерческих операций	методы расчетов при проведении международных коммерческих операций, допускает неточности
Понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи, риски при ведении внешнеэкономической деятельности; ПК-14.1	Не знает терминов и определений	Знает термины и определения
Основную документацию оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления ПК-14.2	Не знает основную документацию по оформлению внешнеэкономических операций, методы их осуществления	Знает основную документацию по оформлению внешнеэкономических операций, методы их осуществления
Возможные риски базисных условий поставки, условия, формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций ПК-14.2	Не знает возможные риски базисных условий поставки, условия, формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций	Знает возможные риски базисных условий поставки, условия, формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Знает материал дисциплины в достаточном объеме
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает ответы на вопросы, но не все - полные
Четкость изложения и интерпретации знаний	Излагает знания без логической последовательности	Излагает знания без нарушений в логической последовательности

Оценка сформированности компетенций по показателю Умения.

Критерий	Не зачтено	Зачтено
Изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; ПК-7.3	Не умеет изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска	Умеет изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера, но

	иностранного партнера	допускает неточности
Составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара ПК-7.3	Не умеет составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара	Умеет составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара, но допускает неточности
Проводить коммерческие переговоры с таможенными органами ПК-14.1	Не умеет проводить коммерческие переговоры с таможенными органами	Умеет проводить коммерческие переговоры с таможенными органами. Допускает неточности
проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами ПК-14.1	Не умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами	Умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами, но допускает неточности
Оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; ПК-14.2	Не умеет оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера	Умеет оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера. Допускает неточности

Оценка сформированности компетенций по показателю Владения

Критерий	Не зачтено	Зачтено
Методами оценки последствия внешнеэкономических операций ПК-7.3	Не владеет методами оценки последствия внешнеэкономических операций	Владеет методами оценки последствия внешнеэкономических операций, но допускает неточности
Навыками работы с таможенными органами ПК-14.1	Не владеет навыками работы с таможенными органами	Владеет навыками работы с таможенными органами, но допускает неточности
Навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД ПК-14.2	Не владеет навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД	Владеет навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД, но допускает неточности
Навыками оформления необходимой документации во ВЭД ПК-14.2	Не владеет навыками оформления необходимой документации во ВЭД	Владеет навыками оформления необходимой документации во ВЭД,

		но допускает неточности
--	--	-------------------------

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Материально-техническое обеспечение

№	<u>Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</u>	<u>Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы</u>
1	<u>Учебная аудитория для проведения лекционных и практических занятий, консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации и самостоятельной работы</u>	<u>Специализированная мебель; мультимедийный проектор; экран; ноутбук</u>
2	<u>Читальный зал библиотеки для самостоятельной работы</u>	<u>Специализированная мебель; компьютерная техника, подключенная к сети «Интернет» и имеющая доступ в электронную информационную образовательную среду; автоматизированный экран; доска</u>

6.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

№	<u>Перечень лицензионного программного обеспечения.</u>	<u>Реквизиты подтверждающего документа</u>
1	<u>Microsoft Windows 10 Корпоративная</u>	<u>Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023). Договор поставки ПО 0326100004117000038-0003147-01 от 06.10.2017</u>
2	<u>Microsoft Office Professional Plus 2016</u>	<u>Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023</u>
3	<u>Kaspersky Endpoint Security «Стандартный Russian Edition»</u>	<u>Сублицензионный договор № 102 от 24.05.2018. Срок действия лицензии до 19.08.2020 Гражданско-правовой Договор (Контракт) № 27782 «Поставка продления права пользования (лицензии) Kaspersky Endpoint Security от 03.06.2020. Срок действия лицензии 19.08.2022 г.</u>
4	<u>Google Chrome</u>	<u>Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения</u>
5	<u>Mozilla Firefox</u>	<u>Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения</u>

6.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Вологдин А.Л. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности. Учебник. — М.: Юрайт-Издат, 2020. — 448 с.
2. Гайчук Т.Д. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности. Учебное пособие. — М.: Амалфея, 2020. — 140 с.
3. Джабиев А.Ш. Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности России. Учебник. — М.: Экономика, 2019. — 480 с.
4. Дегтярева, О. И. Управление рисками в международном бизнесе: учебник / О. И. Дегтярева. — 4-е изд., стер. — Москва : ФЛИНТА, 2019. — 342 с.
5. Инкотермс-2010 Международные правила толкования внешнеэкономических терминов. — М.: Омега-Л, 2011.
6. Лылов, А. И. Международный бизнес : учебно-методическое пособие / А. И. Лылов. — Воронеж : ВГУ, 2018. — 137 с.
7. Международная экономическая интеграция в современных мирохозяйственных отношениях [Текст] / В. Б. Мантусов. - Москва :Юнити-Дана, 2015. - 63 с.
8. Куприянов С.В., Борзенкова К.С. Организация и техника внешнеэкономических операций: уч. пособие / С.В. Куприянов, К.С. Борзенкова. — 2-е изд., доп. и испр. - Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г. Шухова, 2017. - 180 с.
9. Мировая экономика. Региональные тенденции. Инвестиционные процессы [Электронный ресурс] : учебное пособие / Мумладзе Р. Г. - Москва : Русайнс, 2016. - 273 с.
10. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс]: конспект лекций / Делятицкая А. В. - Москва : Российский государственный университет правосудия, 2017. - 72 с.
11. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность учебник и

практикум для прикладного бакалавриата / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 10-е изд. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 450 с. Режим доступа: <https://bibli-online.ru/viewer/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-431851#page/1>.

12. Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник - М.: Юристъ, 2008.

13. Стровский Л.Э. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник. — М.: Юнити-Дана, 2020. — 504 с.

Справочная и нормативная литература

Бюллетень иностранной коммерческой информации (БИКИ).

Ведомости.

Внешнеэкономический бюллетень.

Внешняя торговля.

Вопросы экономики.

Коммерсант.

Мировая экономика и международные отношения.

Российский экономический журнал.

Сборник законодательства Российской Федерации.

Экономика и жизнь.

Экономист.

Эксперт.

BusinessWeek.

The Economist.

6.4. Перечень интернет-ресурсов, профессиональных баз данных, информационно-справочных систем

Википедия: <http://ru.wikipedia.org/>.

Всемирный банк: <https://www.worldbank.org/en/home>.

Международный валютный фонд: <https://www.imf.org/ru/Home>.

Научно-техническая библиотека БГТУ им. В.Г. Шухова: <http://ntb.bstu.ru/>.

Обзорная информация по мировой экономике: www.ereport.ru.

Обзоры мировых товарных рынков: www.cmmarket.ru.

ОЭСР: <https://www.oecd.org/>.

Российская научная электронная библиотека: <https://elibrary.ru/>.

Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт:
<http://www.gks.ru/>.

Электронно-библиотечная система БГТУ им. В.Г. Шухова:
<https://elib.bstu.ru/>.

Электронно-библиотечная система IPRbooks: <http://www.iprbookshop.ru/>.