

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



СОГЛАСОВАНО

Директор ИЭО

С.Е. Спесивцева

2024 г.

УТВЕРЖДАЮ

Директор ИЭМ

Ю.А. Дорошенко

2024 г.



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

Заочная

Институт экономики и менеджмента

Кафедра мировой экономики и финансового менеджмента

Белгород 2024

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, утвержденного Ученым советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2024 году.

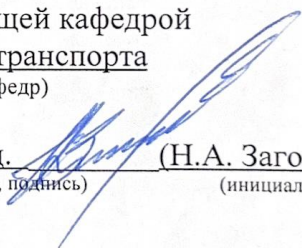
Составитель (составители): канд. экон. наук, доц.  (Ю.Н. Божков)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры МЭФМ

« 02 » апреля 2024 г., протокол № 9

Заведующий кафедрой: д-р экон. наук, доц.  (А.С. Трошин)
(ученая степень и звание, подпись) (инициалы, фамилия)

Рабочая программа согласована с выпускающей кафедрой
Эксплуатация и организация движения автотранспорта
(наименование кафедры/кафедр)

Заведующий кафедрой: канд. техн. наук, доц.  (Н.А. Загородний)
(ученая степень и звание, подпись) (инициалы, фамилия)

« 02 » апреля 2024 г.

Рабочая программа одобрена методической комиссией института

« 23 » апреля 2024 г., протокол № 9

Председатель: канд. экон. наук, доц.  (Л.И. Журавлева)
(ученая степень и звание, подпись) (инициалы, фамилия)

1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
Профессиональ- ные компетенции	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	ПК-7.3. Разбирается в основах практической реализации процесса перемещения через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) отдельных категорий товаров	В результате освоения дисциплины обучающийся должен Знать: - 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 Уметь: - изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; - составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; - проводить коммерческие переговоры с таможенными органами Владеть: - методами оценки последствий внешнеэкономических операций; - навыками работы с таможенными органами
	ПК -14. Способен оценивать эффективность и соответствие документации коммерческих предложений, запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с учетом условий внешнеторгового контракта, а также производить окончательный анализ предложений	ПК-14.1. Осуществляет выбор способа организации перевозочного процесса при заключении внешнеторгового контракта с учётом запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) ПК-14.2. Учитывает возможные риски участников внешнеэкономической	В результате освоения дисциплины обучающийся должен Знать: - 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,

Категория (группа) компетенций	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине
	потенциальных партнёров по условиям сотрудничества	деятельности (ВЭД) при оформлении внешнеторговой документации	формы и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций Уметь: - оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; - составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; - проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами Владеть: - 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

1. 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

2. 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

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зач. единицы, 108 часа.

Дисциплина реализуется в рамках практической подготовки:

Форма промежуточной аттестации зачет.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр № 10
Общая трудоемкость дисциплины, час	108	108
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	6	6
лекции	2	2
лабораторные		
практические	4	4
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации		
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	102	102
Курсовой проект		
Курсовая работа		
Расчетно-графическое задание		
Индивидуальное домашнее задание	9	9
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия)	93	93
Экзамен		

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Наименование тем, их содержание и объем

Курс 5 Семестр 10

№ 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.	1	0		12
2. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок					
	Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеторговых фирмах. Подготовка коммерческих предложений и запросов.	0,5	1		12
3. Базисные условия поставок					
	Сущность и классификация базисных условий поставки. Содержание базисных условий Инкотермс.	0,5	0,5		11
4. Структура и содержание контракта					
	Источники для разработки контракта. Основные разделы внешнеторгового контракта. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.	0	0,5		11
5. Торговые посредники на внешних рынках					
	Целесообразность посреднической деятельности. Виды посредников. Условия работы посредников на рынке. Вознаграждение посредников.	0	0,5		11
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.	0	0,5		12
7. Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами					
	Торговля лицензиями и ноу-хау. Торговля инжиниринговыми услугами. Аренда машин и оборудования. Товарные знаки.	0	0,5		12
8. Таможенные операции при экспорте и импорте					
	Таможенные операции во внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление при экспорте. Таможенное оформление товаров и транспортных средств.	0	0,5		12
	ВСЕГО	2	4		93

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 № 10				
1	Внешнеэкономические связи и их организация	Роль и место внешнеэкономических связей в экономике государства	0	12
2	Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок	Организация исследования внешнего рынка	1	12
3	Базисные условия поставок	Инкотермс 2020	0,5	11
4	Структура и содержание контракта	Контракт во ВЭС	0,5	11
5	Торговые посредники на внешних рынках	Посредническая деятельность во ВЭС	0,5	11
6	Внешнеэкономические операции и техника их осуществления	Особенности внешнеэкономических операций в зависимости от различных факторов	0,5	12
7	Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами	Особенности торговли нематериальными активами	0,5	12
8	Таможенные операции при экспорте и импорте	Прохождение таможенной очистки	0,5	12
ИТОГО:			4	93

4.3. Содержание лабораторных занятий

Не предусмотрено учебным планом.

4.4. Содержание курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом.

4.5. Содержание расчетно-графического задания, индивидуальных домашних заданий

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

Программой дисциплины предусмотрено выполнение одного ИДЗ, с объемом самостоятельной работы студента (СРС) – 9 ч., представление оформленного отчета и его защита.

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

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 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 представлены в нижеприведенной таблице по вариантам (последняя цифра зачетной книжки).

Исходные данные для приведения цен (0-4 варианты)

[illegible]

Исходные данные для приведения цен (5-9 варианты)

[illegible]

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 (прим.: аккр. – аккредитив). 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 (коммерческое 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 студентом, 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 ИДЗ уметь объяснить, как появилась та или иная цифра расчета.

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Реализация компетенций

- 1. 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, кейс-задача, защита ИДЗ, тестовый контроль, зачет

- 2. 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) ПК-14.2. Учитывает возможные риски участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) при оформлении внешнеторговой документации	Устный опрос, кейс-задача, защита ИДЗ, тестовый контроль, зачет

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	Внешнеэкономические 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	Контрагенты на мировом рынке и принципы их

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

Не предусмотрено учебным планом

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

Текущий контроль в семестре осуществляется в форме собеседования, выполнения различных заданий практикума.

Кейс-задача – это проблемное задание, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Ниже представлены примеры кейс-задач для обсуждения в малых группах.

Кейс 1. Издержки протекционизма в США (ПК-14).

США часто представляют себя как страну, которая является приверженцем неограниченной свободной торговли. В переговорах с торговыми партнерами, такими, как Китай, Европейский союз и Япония, можно часто слышать, заверения американских торговых представителей о том, что экономика США является открытой, с незначительным количеством таможенных по-шлин. Несмотря на то, что таможенные пошлины на товары, ввозимые в США, действительно меньше по сравнению с другими индустриальными странами, они все равно имеют место. Ряд исследований показали, что в течение 80-х гг. пошлины обошлись покупателям США на сумму в размере около 2 млрд долл. в год.

Исследование, проведенное Гари Хуфбауэром и Ким Эллиотом в Институте международной экономики, было посвящено влиянию таможенных пошлин на экономическую деятельность в 21 сфере промышленности с ежегодным объемом продаж в 1 млрд долл. или более, которые США тщательно защищали от внешней конкуренции. Среди этих индустрий оказались индустрия одежды, керамической плитки, сумок и производство сахара. В этих отраслях первоначально таможенные пошлины были введены, чтобы оградить американские фирмы и их работников от внешних конкурентов, предлагающих более низкие цены.

Обычным доводом для введения пошлин было то, что фирмы США без такой поддержки разорятся, что вызовет значительное увеличение безработицы. Таким образом, пошлины представлялись как имеющие положительное влияние на экономику США, не говоря уже о Казначействе США, которое извлекало пользу от соответствующих доходов.

Исследование, однако, показало, что в то время, как эти пошлины позволили сохранить 200 000 рабочих мест в защищаемых сферах промышленности, которые

бы были потеряны в случае внешней конкуренции, они стоили американским покупателям около 32 млрд долл. в год в форме более высоких цен. Даже после того, как доходы от этих пошлин вошли в казну США, общая сумма, уплаченная нацией, все равно составила 10,2 млрд долл. в год, или более чем 50 000 долл. на 1 сохраненное рабочее место.

Экономисты, проводившие эти исследования, доказали, что цифры преуменьшили действительные расходы, которые несет страна, вводя эти пошлины. Они придерживаются мнения, что, делая импортные товары менее конкурентоспособными по отношению к американским товарам, пошлины позволили местным производителям ставить более высокие цены, чем они должны были быть, так как им не было нужды конкурировать с более дешевыми импортными товарами.

Ослабляя конкуренцию, даже слегка, эти пошлины уничтожили стимул для фирм становиться более эффективными, замедляя, таким образом, экономический прогресс. Более того, авторы исследования отмечают, что если бы пошлины не были бы введены, определенная часть от суммы в 32 млрд долл., освобождающихся ежегодно, была бы потрачена на другие товары и услуги. Рост этих отраслей вызвал бы появление новых рабочих мест, компенсируя потерю 200 000 рабочих мест в защищаемых отраслях.

Вопросы для обсуждения к кейсу 2:

1. Используя данные рассмотренной выше ситуации, обоснуйте:

- а) точку зрения владельцев и работников компаний в защищаемых отраслях;
- б) позицию американского правительства;
- в) позицию ученых.

2. Выберите правильный вариант ответа и приведите основные аргументы, подтверждающие, что во внешнеторговой политике США придерживаются принципов:

- а) «свободной торговли»;
- б) политики протекционизма.

3. Какой может быть роль ВТО в решении данных вопросов?

Кейс 2. Большая суматоха вокруг квот (ПК-7).

Компания Lands' End разместила заказ на поставку партии брюк из хлопчатобумажной ткани в количестве 200 000 пар из Тайваня. Руководство этой компании, расположенной в штате Висконсин и занимающейся розничной торговлей товарами по каталогам, планировало разместить рекламные объявления на эту продукцию в каталоге за февраль 2000 г. Однако возникли непредвиденные трудности с доставкой партии товара. Тайский экспортер не успел обеспечить необходимую квоту на хлопчатобумажные брюки, предназначенные для отгрузки в адрес Соединенных Штатов, и поэтому пропустил торговый сезон. Компании Lands' End пришлось снять рекламу этой продукции со страниц каталога уже после того, как он попал в печать.

Этот пример иллюстрирует еще один малопривлекательный результат пагубных законов, регулирующих международную торговлю швейными изделиями. Исполнительный директор компании Lands' End сказал по этому поводу: «Квоты на швейные изделия очень обременительны для нас».

В настоящее время система квот включает не меньше 1000 различных ограничений на импорт, которые покрывают множество категорий товаров,

выпускаемых во всех странах мира. Такая разветвленная система квот на импорт приводит к повышению цен на товары, из-за чего американские потребители ежегодно теряют десятки миллиардов долларов.

Какие выгоды получают США от этой системы? Это даже не протекционизм отношению к отечественным отраслям экономики, ради которого и были установлены нормы, регулирующие международную торговлю. На самом деле эта выгода состоит в том, что предприимчивые производители продукции и их посредники изобрели хитроумный способ использования системы квот с целью перемещения своих предприятий, работников и продукции в самые дальние уголки земного шара в поисках лазеек в законодательстве, позволяющих извлечь дополнительную прибыль. В конечном итоге потребитель получит требуемые товары (в данном примере - хлопчатобумажные брюки). Вполне возможно, что эти брюки шьют те же китайские работники, которые выпускали бы их и в условиях свободной мировой экономики. Однако при существующей системе цена на эти изделия выше, намного выше, чем это было бы при отсутствии квот. Часть средств, полученных на базе повышенных цен на товары, переходит в распоряжение Казначейства США в форме таможенных пошлин. Однако миллиарды долларов, которые приходится расходовать потребителям из-за таких высоких цен на товары, остаются за границей. Часть этих средств «тонет» в открытом море из-за необходимости доставлять товары по обходным маршрутам. Значительная часть денег «прилипает» к рукам иностранцев, которые имеют широкие связи и соответственно могут контролировать процесс распределения квот. На дальнем Востоке права на предоставление квот беззастенчиво продаются и покупаются точно так же, как и многие биржевые опционы.

Дэвид Ли, генеральный директор гонконгской компании Comey с удовольствием вспоминает, как в начале 90-х его семья открывала свои предприятия по производству изделий из кашемира на Мадагаскаре. Кашемировая пряжа изготавливается из мягкой шерсти коз, которых выращивают в холодных горах или на равнинах Монголии и северных районов Китая. Компания Comey, которая сотрудничает с такими компаниями, как GAP, Limited и Calvin Klein, переправляет кашемировую пряжу по морю из Китая на три предприятия, расположенные на Мадагаскаре; как правило, транспортировка продукции морским транспортом занимает от четырех до шести недель. Грузы доставляются именно по такому маршруту, так как в США и в европейских странах нет никаких количественных ограничений на импорт товаров из Мадагаскара, тогда как Китай имеет очень небольшую квоту на поставку шерстяных свитеров в эти страны и, следовательно, должен выплачивать штрафы за превышение этой квоты. По оценкам Дэвида Ли (который живет в Гонконге, но семья его почти в полном составе переехала на Мадагаскар), в текущем году компания отгрузит 1,2 млн. свитеров из кашемира с предприятий, расположенных на острове, в США и страны Европы.

Каким образом произошло так, что правительство Соединенных Штатов, считающее себя выдающимся сторонником свободной торговли, было вовлечено в этот искаженный тип протекционизма? В 1957г. представители легкой промышленности США убедили законодателей в необходимости ограничить импорт хлопчатобумажных текстильных изделий из Японии. В начале 60-х в США были введены ограничения на поставки швейных изделий из Гонконга. После этого

список квот становился все более и более длинным - такая-то квота на импорт женского белья из страны X, такая-то квота на импорт пижам из страны Y, такая-то квота на импорт рукавиц, носков, даже наволочек и полотенец. Как и в системе налогообложения с тысячами присущих ей норм, в системе квот (кроме, возможно, законной торговли квотами на внутреннем рынке страны) появилось множество бюрократических уловок. В странах Азии и Ближнего Востока широко распространена практика наклеивания на товары ложных ярлыков, якобы свидетельствующих о поставке этих товаров из стран с невыполненными квотами. Обнаружение случаев такой ложной маркировки товаров требует привлечения сотен американских инспекторов.

Тем не менее, самый крупный выигрыш в этой игре можно получить, играя строго по правилам. Марджори Янг вернулась из Соединенных Штатов в Гонконг в 1978г., чтобы помочь своему отцу (выходцу из Шанхая) в управлении компанией Esquel Group. В настоящее время семейная компания Esquel - это крупнейший в мире производитель мужских рубашек из хлопка. По словам Марджори Янг (которая в настоящее время возглавляет компанию), товарооборот Esquel составляет \$500 млн/, а чистая прибыль превышает \$50 млн. Компания Esquel, на предприятиях которой занято 43 000 работников, выпускает около 48 млн. рубашек и 5 млн. пар брюк в год. Среди заказчиков продукции Esquel самые признанные компании в отрасли, такие как Polo Ralph Lauren, Tommy Hilfiger, Brooks Brothers, Hugo Boss, Nordstorm и др.

Особый талант семьи Янг состоит в их понимании системы торговли. Когда в 1978г. семья основала свою компанию, они должны были (как новые участники рынка) купить в Гонконге права на квоты на сбыт своей продукции на рынке. Вместо этого руководством компании было принято решение об открытии производства в материковой части Китая. В скором времени компания отгружала в адрес заказчиков около 12 млн предметов одежды в год. Однако впоследствии в Соединенных Штатах Америки и в странах Европы неожиданно были введены жесткие квоты на продукцию текстильной и легкой промышленности, поступающую из Китая. В результате владелец компании Esquel приобрел предприятие, расположенное в г. Пинанг, Малайзия; это предприятие стало крупнейшим экспортером мужских и женских рубашек. Вскоре Соединенные Штаты ввели квоты на импорт товаров из Малайзии, поэтому семья Янг начала производство продукции в Шри-Ланке и на острове Маврикий, расположенном в пентре Индийского океана. Если бы не квоты, никому из нас и в голову не пришло бы размещать производство на острове Маврикий, чтобы перевозить готовую продукцию по морю в Соединенные Штаты, - говорит дочь владельца компании. - Можно ли представить себе более отдаленное место? И разве это не выглядит нелепо?»

Компания Esquel выращивает свое основное сырье - длинноволокнистый хлопок - на западе Китая, прядет из этого хлопка пряжу на юге Китая, в городе Гуандун. Затем хлопчатобумажная пряжа и необходимые сопутствующие материалы переправляются морским транспортом в Малайзию и на Маврикий, где из этих материалов шьются готовые изделия, предназначенные для экспорта в Соединенные Штаты и в страны Европы. В настоящее время Маврикий имеет большие квоты на экспорт продукции, однако эта страна испытывает недостаток в рабочей силе. Поэтому компании Esquel пришлось нанять 2000 китайских

работников на свои предприятия, расположенные на острове Маврикий.

Эта процедура производства и продажи одежды распространена во всем мире. Дубай и Бахрейн располагают большими квотами, но испытывают недостаток в рабочих, поэтому им приходится импортировать рабочую силу из Индии и Пакистана. Остров Сайпан (территория США) нанимает рабочую силу на свои предприятия по выпуску швейных изделий в Китае и на Филиппинах. Камбоджа имеет большие квоты, но не имеет управляющего персонала в достаточном количестве, поэтому страна импортирует менеджеров из Китая. Южная Корея, испытывающая недостаток в квотах, открыла сотни предприятий по пошиву одежды в Гватемале, Гондурасе и Индонезии. Тайваньские компании, обладающие большим потенциалом в производстве синтетических волокон, вкладывают большие средства в открытие предприятий на территории Вьетнама и Китая.

Американские предприниматели не остаются в стороне от подобных схем. Ричард Саттон - розничный торговец одеждой во втором поколении, владелец нью-йоркской компании Lollytogs, которая поставляет предметы одежды таким фирмам, как Target, Sears, Mervyn's, а также продает школьные формы по лицензии Bugle Boy. Lollytogs, семейная компания с товарооборотом, превышающим \$100 млн/, импортирует 95% предметов одежды, которыми она торгует.

Ричард Саттон проводит много времени в самолетах. «Из-за квот я вынужден путешествовать по 15 странам мира, - рассказывает он. - Продукция нашей компании пользовалась широким спросом в Омане. На протяжении 10 лет компания продавала свои товары на рынке Омана, а никто другой даже не мог найти эту страну на карте. Затем другие компании также вышли на рынок Омана, неожиданно были введены квоты, и постепенно цены повысились до такого уровня, что наша компания больше не могла выдерживать ценовую конкуренцию с продукцией компании Kmart.» В результате компании Lollytogs пришлось перенести свою деятельность на рынки Танзании, Египта и Бангладеш. «Случилось так, что у Бангладеш сложились достаточно неплохие отношения с Соединенными Штатами, - объясняет г-н Саттон. - Благодаря большим политическим связям с правительством США, Египет также располагает чрезвычайно высокими квотами на хлопчатобумажные брюки для мужчин и юношей».

Без таких связей страна может очень скоро утратить свою «открытость» для международной торговли. «Вопределенный момент кто-нибудь в Соединенных Штатах заявляет о том, что импорт из данной страны достиг уровня, который отрицательно сказывается на той или иной отрасли экономики США, - говорит Ричард Саттон. - Иностранные государства никак не могут повлиять на дальнейшее развитие событий». Вызывает ли такая система торговли недовольство у этого американского предпринимателя? «Чем сложнее эта система, тем это лучше для меня», - говорит он. Ричарду Саттону нет необходимости заботиться об упрощении такой системы посредством заключения межстрановых торговых соглашений или другим способом.

Соблюдение правил игры - это только часть сложной задачи, стоящей перед крупным экспортером. Другая часть этой задачи состоит в практических усилиях по их выполнению. Компания William E. Connor and Associates Ltd. имеет 27 отделений, которые занимаются мониторингом производства в 31 стране мира. По словам г-на Коннора, 250 из 800 штатных работников подразделений компании, занимающихся закупками, - это специалисты, которые посещают предприятия по

пошиву одежды в таких местах, как район Внутренняя Монголия (Китай), остров Маврикий и Шри-Ланка, чтобы проконтролировать «подтверждение страны происхождения товара». Г-н Коннор отметил, что еще десять лет назад усилия этих специалистов были бы направлены на контроль качества продукции. В наши дни присутствие представителей компании на местах имеет своей целью фактическое освидетельствование тех этапов процесса выпуска готовых изделий (например, вязания трикотажных полотнищ для свитеров или пошива рубашек из выкроенных деталей), которые подтверждают происхождение этих изделий. Таможенная служба США часто проводит проверку всей совокупности имеющихся данных о стране происхождения той или иной партии товара. В качестве доказательства происхождения товара необходимо представить почти сто страниц разнообразных документов, таких как платежные ведомости по заработной плате, транспортные накладные, счета на электроэнергию и карты раскроя материала.

Деньги американских налогоплательщиков работают в такой системе следующим образом. Правительство комплектует мобильные группы специалистов, задача которых состоит в том, чтобы посещать зарубежные предприятия и внимательно изучать счета, пересчитывать швейные машины и наблюдать за работой швей. В такую группу, как правило, входит представитель таможенной службы США и специалист по текстильному делу. Более 350 предприятий из Гонконга, Макао и Тайваня были занесены таможенной службой США в черные списки по подозрению в искажении информации о месте отгрузки.

В то же время брокеры, занимающиеся торговлей квотами в рамках агентств, которые рассредоточены по всему миру, внимательно изучают правила американской таможенной службы в поисках лазеек в системе квот. Джимми Лаи, издатель из Гонконга, начал свою карьеру в легкой промышленности. В Соединенных Штатах был наложен запрет на импорт хлопка, шерсти, льна, шапка и синтетических волокон. Однако Джимми Лаи обнаружил, что в Соединенных Штатах не были установлены квоты на импорт изделий из волокон (китайской крапивы, растущей на плантациях сахарного тростника). Поэтому Джимми решил заняться поставками свитеров из волокна рами в США. Со временем в Соединенных Штатах были введены квоты и на изделия из рами.

Вопросы для обсуждения к кейсу 3:

1. Какой была исходная цель введения квот на импорт швейных и текстильных изделий? Сохранилась ли эта цель в настоящее время?
2. Какое влияние оказало введение этих квот на экономику США?
3. Кто выигрывает и кто проигрывает от введения этих квот?
4. Система квот должна быть отменена в ближайшее время. Принесет ее отмена пользу или вред экономике США? Обоснуйте свой ответ.

Для оценки качества формирования знаний, умений и навыков контроля студенты выполняют контрольное **тестирование**. При выполнении письменного тестового задания студентам необходимо выбрать один или несколько правильных вариантов ответа.

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) CIP
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 поставяет 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 «кост-плас»
- 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) запердельными

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

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

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:

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.

ПК-7.3. Разбирается в основах практической реализации процесса перемещения через таможенную границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) отдельных категорий товаров.

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
Знания	знает понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования; основы процесса перемещения грузов через таможенную операций и методы их осуществления; базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций
	объем освоенного материала
	полнота ответов на вопросы
	четкость изложения и интерпретации экономических знаний
Умения	умение изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; проводить коммерческие переговоры с таможенными органами
	самостоятельность выполнения задания
Навыки	владение методами оценки последствия внешнеэкономических операций и навыками работы с таможенными органами

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

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Уровень освоения и оценка	
	не зачтено	зачтено
Знание понятийного аппарата, международных норм, правил, обычаев ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования; основ процесса перемещения грузов через таможенную операций и методы их осуществления; базисных условий поставки, условий, форм и методов расчетов при проведении международных коммерческих операций	Не знает понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования; основы процесса перемещения грузов через таможенную операций и методы их осуществления; базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций	Знает понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности в сфере таможенного регулирования; основы процесса перемещения грузов через таможенную операций и методы их осуществления; базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Обладает твердыми полным знанием материала дисциплины, владеет дополнительными знаниями
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает полные, развернутые ответы на поставленные вопросы
Четкость изложения и интерпретации экономических знаний	Излагает знания без логической последовательности	Излагает знания в логической последовательности, самостоятельно их интерпретируя и анализируя
	Не иллюстрирует изложение поясняющими схемами, рисунками и примерами	Выполняет поясняющие рисунки и схемы точно и аккуратно, раскрывая полноту усвоенных знаний
	Неверно излагает и интерпретирует знания	Грамотно и точно излагает знания, делает самостоятельные выводы

Оценка сформированности компетенций по показателю Умения

Критерий	Уровень освоения и оценка	
	не зачтено	зачтено
Умение изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; проводить коммерческие переговоры с таможенными органами	Не умеет изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; проводить коммерческие переговоры с таможенными органами	Грамотно использует результаты изучения конъюнктуры товарных рынков и поиска иностранного партнера; умело составляет внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; умеет проводить коммерческие переговоры с таможенными органами
Самостоятельность выполнения задания.	Не умеет самостоятельно выполнить задание	Умеет правильно самостоятельно выполнить задание

Оценка сформированности компетенций по показателю Навыки

Критерий	Уровень освоения и оценка	
	не зачтено	зачтено
Владение методами оценки последствий внешнеэкономических операций и навыками работы с таможенными органами	Не владеет методами оценки последствий внешнеэкономических операций и навыками работы с таможенными органами	Демонстрирует свободное и уверенное владение методами оценки последствий внешнеэкономических операций и навыками работы с таможенными органами

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.

ПК-14.1. Осуществляет выбор способа организации перевозочного процесса при заключении внешнеторгового контракта с учётом запросов участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД)

ПК-14.2. Учитывает возможные риски участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) при оформлении внешнеторговой документации.

Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине	Критерий оценивания
Знания	знание понятийного аппарата, международных норм, правил, обычаев, рисков при ведении внешнеэкономической деятельности; основной документации оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления; возможных рисков базисных условий поставки, условий, форм и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций
	объем освоенного материала
	полнота ответов на вопросы
	четкость изложения и интерпретации экономических знаний
Умения	умение оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; составлять

	внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами
	самостоятельность выполнения задания
Навыки	владение методами оценки последствия внешнеэкономических операций и навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД, а также навыками оформления необходимой документации во ВЭД

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

Оценка сформированности компетенций по показателю Знания.

Критерий	Уровень освоения и оценка	
	не зачтено	зачтено
Знание методики оценки экономической эффективности коммерческих предложений участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), способов организации перевозочного процесса с учётом условий внешнеторгового контракта	Не знает основных понятий, международных норм, правил, обычаев, рисков при ведении внешнеэкономической деятельности; основной документации оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления; возможных рисков базисных условий поставки, условий, форм и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций	Знает понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаев, рисков при ведении внешнеэкономической деятельности; основной документации оформления внешнеэкономических операций и формы их осуществления; возможных рисков базисных условий поставки, условий, форм и методы расчетов рисков при проведении международных коммерческих операций
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Обладает твердыми полным знанием материала дисциплины, владеет дополнительными знаниями
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает полные, развернутые ответы на поставленные вопросы
Четкость изложения и интерпретации экономических знаний	Излагает знания без логической последовательности	Излагает знания в логической последовательности, самостоятельно их интерпретируя и анализируя
	Не иллюстрирует изложение поясняющими схемами, рисунками и примерами	Выполняет поясняющие рисунки и схемы точно и аккуратно, раскрывая полноту усвоенных знаний
	Неверно излагает и интерпретирует знания	Грамотно и точно излагает знания, делает самостоятельные выводы

Оценка сформированности компетенций по показателю Умения

Критерий	Уровень освоения и оценка	
	не зачтено	зачтено
Умение оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами	Не умеет оценить эффективность коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами	Грамотно использует результаты оценки эффективности коммерческих предложений во внешнеэкономической деятельности партнера; составляет внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами
Самостоятельность выполнения задания.	Не умеет самостоятельно выполнить задание	Умеет правильно самостоятельно выполнить задание

Оценка сформированности компетенций по показателю Навыки

Критерий	Уровень освоения и оценка	
	не зачтено	зачтено
Владение методами выбора способа организации перевозочного процесса при заключении внешнеторгового контракта	Не владеет методами оценки последствия внешне-экономических операций и навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД, а также навыками оформления необходимой документации во ВЭД	Демонстрирует свободное и уверенное владение методами оценки последствия внешнеэкономических операций и навыками работы по выявлению и расчетов рисков во ВЭД, а также навыками оформления необходимой документации во ВЭД

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

6.1. Материально-техническое обеспечение

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

6.2. Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

№	Перечень лицензионного программного обеспечения.	Реквизиты подтверждающего документа
1	Microsoft Windows 10 Корпоративная	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
2	Microsoft Office Professional Plus 2016	Соглашение Microsoft Open Value Subscription V6328633. Соглашение действительно с 02.10.2017 по 31.10.2023
3	Kaspersky Endpoint Security «Стандартный Russian Edition»	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 19.08.2022г.
4	Google Chrome	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения
5	Mozilla Firefox	Свободно распространяемое ПО согласно условиям лицензионного соглашения

6.3. Перечень учебных изданий и учебно-методических материалов

1. Анохина, О. Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза / О. Г. Анохина. – 3-е изд. – М.: Проспект, 2017. – 416 с. – ISBN 978-5-392-21158-6. – Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/150234>.
2. Бударина, Н. А. Международный бизнес (продвинутый уровень) : практикум / Н. А. Бударина, А. Н. Кусков, М. Ф. Ткаченко. – М.: Российская таможенная академия, 2019. – 80 с. – ISBN 978-5-9590-1114-7. – Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/105684.html>.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / Е. П. Темнышева [и др.]; ред. И. Н. Иванов; Гос. ун-т упр. – М.: "ИНФРА-М", 2022. – 256 с.
4. Гупанова, Ю.Е. Таможенное регулирование в Российской Федерации: отраслевой аспект : учебное пособие / Гупанова Ю.Е., Киселев А.А., Подшивалова В.В. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2022. – 144 с. – ISBN 978-5-4383-0251-3. – Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/125761.html>.
5. Международный менеджмент : учебник / ред. Е. П. Темнышева. – М.: Юрайт, 2019. – 456 с.
6. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебное пособие / [С. В. Куприянов [и др.]] ; общ. ред. С. В. Куприянов. - Белгород : Издательство БГТУ им. В. Г. Шухова, 2017. - 361 с.
7. Попова, Л. И. Таможенное регулирование отдельных категорий товаров : учебное пособие / Попова Л.И. – Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2022. – 154 с. – ISBN 978-5-4377-0164-5. – Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/124109.html>.
8. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов / Е. Ф. Прокушев. - 8-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. – 292 с.
9. Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности. Расширенный курс : учебное пособие / И.В. Шарошенко [и др.]. – Санкт-Петербург : Интермедия, 2022. – 144 с. – ISBN 978-5-4383-0255-1. – Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/125762.html>.
10. Шептухина, И. И. Международная торговля и торговая политика : учебное пособие / Шептухина И.И. – Самара : Самарский государственный технический университет, ЭБС АСВ, 2016. – 67 с. – Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. – URL: <https://www.iprbookshop.ru/90613.html>.

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

1. Википедия: <http://ru.wikipedia.org>
2. Всемирный банк: <https://www.worldbank.org>
3. Международный валютный фонд: <https://www.imf.org/ru/Home>
4. Научно-техническая библиотека БГТУ им. В.Г. Шухова:

<http://ntb.bstu.ru>

5. Обзорная информация по мировой экономике: www.ereport.ru
6. Обзоры мировых товарных рынков: www.cmmarket.ru
7. ОЭСР: <https://www.oecd.org>
8. Российская научная электронная библиотека: <https://elibrary.ru>
9. Федеральная служба государственной статистики – официальный сайт:

<http://www.gks.ru>

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

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

12. Официальный сайт Федеральной таможенной службы:
<http://www.customs.ru>