

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
« 25 » 05 2021г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

ДИСЦИПЛИНЫ

Международное предпринимательство

направление подготовки:

Экономика 38.03.01

Направленность программы:

Мировая экономика

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

очная

Институт Экономики и менеджмента

Кафедра Менеджмента и внешнеэкономической деятельности

Белгород 2021

Рабочая программа составлена на основании требований:

▪ Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08. 2020 г. № 954;

▪ Учебного плана, утвержденного Ученым советом БГТУ им. В.Г. Шухова в 2021 году.

Составитель: д-р экон. наук, профессор _____ (С.В. Куприянов)
(ученая степень и звание, подпись) (инициалы, фамилия)

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры Менеджмента и внешнеэкономической деятельности

« 14 » мая 2021 г., протокол № 10

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

Рабочая программа согласована с выпускающей кафедрой Менеджмента и внешнеэкономической деятельности

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

«14» мая 2021 г.

Рабочая программа одобрена методической комиссией института

«18» мая 2021 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
<p>Экономический и стратегический анализ для построения прогнозов развития макро- и микро-среды бизнеса</p>	<p>ПК-4.2. Способность собирать и анализировать исходные данные, необходимые для определения конкурентных форм международного бизнеса</p>	<p>ПК-4.2. Анализирует информацию, размещенную в базах данных международных организаций</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности; -основные виды внешнеэкономических операций 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 иностранными партнерами <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -методами оценки последствия внешнеэкономических операций; -навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

1. Компетенция ПК-4. Способность собирать и анализировать исходные данные, необходимые для определения конкурентных форм международного бизнеса

Данная компетенция формируется следующими дисциплинами.

Стадия	Наименования дисциплины
1	Маркетинг
2	Методы экономического анализа
3	Международный бизнес
4	Этика бизнеса
5	Интер-технологии

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зач. единиц, 216 часов.

Дисциплина реализуется в рамках практической подготовки:

Форма промежуточной аттестации экзамен
(экзамен, дифференцированный зачет, зачет)

Вид учебной работы ¹	Всего часов	Семестр № 7
Общая трудоемкость дисциплины, час	216	216
Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:	73	73
лекции	34	34
лабораторные		
практические	34	34
групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации ²	5	5
Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:	143	143
Курсовой проект		
Курсовая работа	36	36
Расчетно-графическое задание		
Индивидуальное домашнее задание		
Самостоятельная работа на подготовку к аудиторным занятиям (лекции, практические занятия, лабораторные занятия)	71	71
Экзамен	36	36

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Наименование тем, их содержание и объем

Курс 4 Семестр 7

№ п/п	Наименование раздела (краткое содержание)	Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час			
		Лекции	Практич занятия	Лаб занятия	Сам. работа на подготовку к ауд. занятиям ³
1. Внешнеэкономические связи и их организация					
	Экономическая сущность ВЭС. Товар как объект внешнеэкономической операции. Организация и регулирование ВЭС. Стимулирование экспорта за рубежом.	3	3		6
2. Основные этапы подготовки внешнеэкономических сделок					
	Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеэкономических фирмах. Подготовка коммерческих предложений и запросов	3	3		6
3. Базисные условия поставок					
	Сущность и классификация базисных условий поставки. Содержание базисных условий Инкотермс.	4	4		8
4. Структура и содержание контракта					
	Источники для разработки контракта. Основные разделы внешнеэкономического контракта. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.	4	4		8
	Торговые посредники на внешних рынках				
	Целесообразность посреднической деятельности. Виды посредников. Условия работы посредников на рынке. Вознаграждение посредников.	3	3		6
	Внешнеэкономические операции и техника их осуществления				
	Деление операций по группам товаров. Деление внешнеэкономических операций по степени готовности товара. Встречная торговля (товарообменные операции). Операции сырьевых типов. Международные торги.	7	7		14
	Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами				
	Торговля лицензиями и ноу-хау. Торговля инжиниринговыми услугами. Аренда машин и оборудования. Товарные знаки.	5	5		10
	Таможенные операции при экспорте и импорте				
	Таможенные операции во внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление при экспорте. Таможенное оформление товаров и транспортных средств	5	5		10
	ВСЕГО	34	34		68

4.2. Содержание практических (семинарских) занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тема практического (семинарского) занятия	К-во часов	Сам работа на подготовку к ауд занятиям ⁴
семестр № 7				
1	Внешнеэкономические связи и их организация	Роль и место внешнеэкономических связей в экономике государства	3	3
2	Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок	Организация исследования внешнего рынка	3	3
3	Базисные условия поставок	Инкотермс 2010	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

Тема курсового проекта: Разработка проекта контракта на экспорт (импорт) между международными контрагентами. Тема уточняется исходя из конкретной ситуации с учетом возможностей обучающегося. Курсовая работа выполняется в соответствии с методическими указаниями к выполнению курсового проекта по дисциплине «Организация и техника внешнеэкономических операций» для обучающихся бакалавров по профилю *Мировая экономика.*

4.5. Содержание расчетно-графического задания, индивидуальных домашних заданий⁵

Расчетно-графические задания и индивидуальные домашние задания учебным планом не предусмотрены

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1. Реализация компетенций

Компетенция ПК-4. Способность собирать и анализировать исходные данные, необходимые для определения конкурентных форм международного бизнеса

Наименование индикатора достижения компетенции	Используемые средства оценивания
ПК-4.2. Анализирует информацию, размещенную в базах данных международных организаций	Экзамен, зачет при защите курсового проекта/работы, , устный опрос)

5.2. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации

5.2.1. Перечень контрольных вопросов (типовых заданий) для экзамена

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание вопросов (типовых заданий)
1	Внешнеэкономические связи и их организация	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	Контрагенты на мировом рынке и принципы их 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	Инкотермс -2010. Термины группы Е. Инкотермс -2010. Термины группы F. Инкотермс -2010. Термины группы С. Инкотермс -2010. Термины группы D.

4	Структура и содержание контракта	<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 возмещение убытков, страхование, форс-мажор, арбитраж, другие условия.</p>
5	Торговые посредники на внешних рынках	<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	<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> <p>Виды лицензионных платежей, условия их применения.</p> <p>Определение цены лицензии</p>
8	Таможенные операции при экспорте и импорте	<p>Таможенная обработка грузов.</p> <p>Виды таможенных операций</p> <p>Понятие основных таможенных терминов</p> <p>Основные виды таможенных режимов</p>

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

1. Актуальность выбранной темы
2. Основные источники, используемые при выполнении курсовой работы
3. Выбор контрагента
4. Обоснование выбранных базисных условий
5. Порядок расчета конкурентного листа
6. Обоснование условий платежа
7. В чем суть таможенной очистки
8. Для чего предназначен арбитраж

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

Итоговый тест

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

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

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

5. Что не относится к коммерческим условиям?
 - а) уровень цены
 - б) условия и сроки поставки
 - в) условия поставки
 - г) периодичность ремонта

6. В организационные условия не входит:
- а) надежность, периодичность и стоимость ремонта
 - б) наличие гарантийного периода
 - в) удобство расчета
 - г) доставка до потребителя

7. Показатели, не характеризующие технический уровень:
- а) мощность
 - б) комплектация
 - в) габариты
 - г) стоимость ремонта

8. К экономическим условиям не относится:
- а) энергоемкость
 - б) материалоемкость
 - в) уровень цены
 - г) безотходность технологии

9. 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. 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. 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. 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. Что не может быть классификационным признаком фирм?

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

14. Что не учитывается при выборе контрагента на внешнем рынке?

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

15. Что не относится к основным принципам выбора контрагента?

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

16. Что не характеризует солидность фирмы?

- а) стремление поиска компромисса
- б) масштаб операций
- в) Степень платежеспособности
- г) степень доверия банками

17. Что является определяющим при выборе торгового партнера?

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

18. Факторы, не определяющие деловое реноме?

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

19. 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. Какой показатель является абсолютным?

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

21. Что НЕ включает карта фирмы?

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

22. 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. Что, как правило, не содержит условия оферты?

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

24. Твердая оферта высылается?

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

25. Свободная оферта высылается?

- а) нескольким потенциальным покупателям
- б) только одному покупателю
- в) Родственникам
- г) постоянному клиенту

26. С чем обращается к продавцу покупатель?

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

27. Цель защитной оферты?

- а) оградить покупателя от недоброкачественного производителя

- б) негласное разделение рынка
- в) устранить конкуренцию
- г) монополизация рынка

28. Сколько существует по классификации Инкотермс -2010 базисных условий.

- а) 11
- б) 12
- в) 13
- г) 14

29. По скольким группам собраны обязанности продавца и покупателя в Инкотермс -2010

- а) 10
- б) 12
- в) 13
- г) 14

30. Какая группа объединяет термины, означающие, что основная перевозка не оплачена покупателем?

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

31. Какая группа объединяет термины, означающие, что основная перевозка оплачена?

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

32. Какая группа объединяет термины, означающие, что товар доставлен ?

- а) E
- б) F
- в) C
- г) D

33. Какие базисные условия предполагают минимальную цену ?

- а) CIF
- б) FAS
- в) DDP
- г) EXW

34. Какие базисные условия предполагают максимальную цену ?

- а) DDP
- б) DAT
- в) FCA
- г) CIP

35. Какие термины предполагают обязательную страховку ?

- а) FAS, EXW
- б) CIF, CIP
- в) DDP, DAT
- г) CIF, FAS

36. 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. 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. Как Инкотермс -2010 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. Кто организует таможенную очистку согласно Инкотерм -2010?

- а) экспортер
- б) импортер
- в) сторона, постоянно проживающая в стране, в которой должна пройти таможенная очистка
- г) все ответы неправильные

40. Качество какого товара характеризуется как «тель-кель»?

- а) макулатура
- б) медная руда
- в) модная одежда
- г) обувь

41. Что не относится к наличным платежам?

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

42. Какие скидки с цены действуют только для данного контракта?

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

43. Кем выписывается переводной вексель (тратта)?

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

44. Какой вид платежа наиболее полно защищает интересы экспортера?

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

45. Каким целям служит конкурентный лист?

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

46. 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. 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. 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. Какие посредники не принимают участие ни своим именем, ни капиталом?

- а) поверенные
- б) брокеры
- в) комиссионеры
- г) консигнаторы

50. Какие посредники совершают сделки от имени и за счет доверителей?

- а) брокеры
- б) маклеры
- в) комиссионеры
- г) поверенные

51. Какие посредники совершают сделки от своего имени, но за счет продавца или покупателя?

- а) купцы
- б) комиссионеры
- в) поверенные
- г) брокеры

52. Каким посредникам экспортер поставяет товар на его склад для реализации в течение определенного срока?

- а) брокерам
- б) поверенным
- в) дистрибьюторам
- д) консигнатором

53. Какие посредники работают от своего имени и за свой счет?

- а) брокеры
- б) поверенные
- в) дистрибьюторы
- г) комиссионеры

54. 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. 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. 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. 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. 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. 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. 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. Кто является инициатором встречной торговли?

- а) экспортер

- б) покупатель
- в) посредник
- г) импортер

62. Что не относится к операциям состязательного типа?

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

63. Какие товары продаются на аукционах с понижением цен?

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

64. 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. 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. 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. 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. 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. 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. 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 передачи заказов
- г) лоббирование интересов наиболее авторитетных участников торгов

71. С помощью чего осуществляется охрана собственности на изобретение?

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

72. 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. Основное отличие ноу-хау от изобретения?

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

74. 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. 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. 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. 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. Что включается в инжиниринговую деятельность

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

79. 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. 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. Как еще называется долгосрочная аренда?

- а) рентинг
- б) хайринг
- в) лизинг

г) оперативной арендой

82. Как еще называется среднесрочная аренда?

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

83. Как еще называется краткосрочная аренда?

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

84. При какой аренде срок аренды меньше срока амортизации оборудования?

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

85. При какой аренде срок аренды чуть меньше срока амортизации оборудования?

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

86. За кем остается право собственности при аренде?

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

87. 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. 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. В каком падеже положено использовать товарный знак?

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

90. Можно ли использовать товарный знак как?

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

91. 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. 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. 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. 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. 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. 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. Что НЕ относится к видам таможенных платежей?

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

98. 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. Как называются самые низкие таможенные пошлины?

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

100. Как называются самые высокие ставки таможенных пошлин?

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

5.4. Описание критериев оценивания компетенций и шкалы оценивания

При промежуточной аттестации в форме экзамена, дифференцированного зачета, дифференцированного зачета при защите курсового проекта/работы используется следующая шкала оценивания: 2 – неудовлетворительно, 3 – удовлетворительно, 4 – хорошо, 5 – отлично⁶.

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

.

Критериями оценивания достижений показателей являются:

Наименование показателя оценивания результата обучения дисциплине по	Критерий оценивания
Знания	-понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности; -основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления;
Умения	-изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера; -составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара; - проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами
Владения	-методами оценки последствия внешнеэкономических операций; -навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами.

Наименование показателя оценивания результата обучения дисциплине по	Критерий оценивания
Знания	-понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности;
	-основные виды внешнеэкономических 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 знаний

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

Оценка сформированности компетенций по показателю «Знания».

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
-понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности	Не знает терминов и определений	Знает термины и определения, но допускает неточности формулировок	Знает термины и определения	Знает термины и определения, может корректно сформулировать их самостоятельно
-основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления;	Не знает основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления;	Знает основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления	Знает основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления	Знает основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления может самостоятельно их использовать
-базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций	Не знает базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций	Знает базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций, но неуверенно	Знает базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций, допускает неточности	Знает -базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций и методы их осуществления
Объем освоенного материала	Не знает значительной части материала дисциплины	Знает только основной материал дисциплины, не усвоил его деталей	Знает материал дисциплины в достаточном объеме	Обладает твердым и полным знанием материала дисциплины, владеет дополнительными знаниями
Полнота ответов на вопросы	Не дает ответы на большинство вопросов	Дает неполные ответы на все вопросы	Дает ответы на вопросы, но не все - полные	Дает полные, развернутые ответы на поставленные вопросы
Четкость изложения и интерпретации знаний	Излагает знания без логической последовательности	Излагает знания с нарушениями в логической последовательности	Излагает знания без нарушений в логической последовательности	Излагает знания в логической последовательности, самостоятельно их интерпретируя и анализируя

Оценка сформированности компетенций по показателю «Умения».

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера	Не умеет изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера	Умеет изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера, но допускает грубые ошибки	Умеет изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера, но допускает неточности	Умеет -изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера. Делает это самостоятельно и уверенно.
составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара	Не умеет составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара	Умеет составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара, но допускает грубые ошибки	Умеет составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара, но допускает неточности	Умеет составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара. Делает это самостоятельно и уверенно.
проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами	Не умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами	Умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами, но допускает грубые ошибки	Умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами, но допускает неточности	Умеет проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами. Делает это самостоятельно и уверенно.

Оценка сформированности компетенций по показателю Владения

Критерий	Уровень освоения и оценка			
	2	3	4	5
методами оценки последствия внешнеэкономических операций	Не владеет методами оценки последствия внешнеэкономических операций	Владеет методами оценки последствия внешнеэкономических операций, но допускает грубые ошибки	Владеет методами оценки последствия внешнеэкономических операций, но допускает неточности	Владеет методами оценки последствия внешнеэкономических операций. Делает это самостоятельно и уверенно.
навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами	Не владеет навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами	Владеет навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами, но допускает грубые ошибки	Владеет навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами, но допускает неточности	Владеет навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами. Делает это самостоятельно и уверенно

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. 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://biblionline.ru/viewer/vneshneekonomicheskaya-deyatelnost-431851#page/1>
12. Синецкий, Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник - М.: Юристь, 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.
Business Week.
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/>