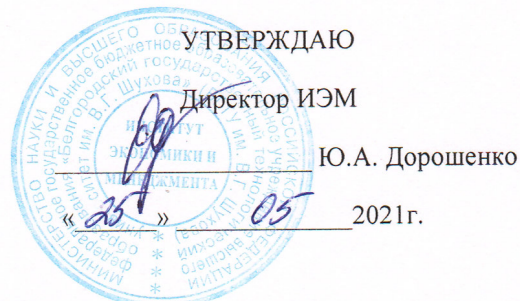


**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ им. В.Г.ШУХОВА»**  
(БГТУ им. В.Г. Шухова)



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**дисциплины (модуля)**

Организация и техника внешнеэкономических операций

направление подготовки  
38.03.01 Экономика

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. (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. (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. (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. (Л.И. Журавлева)

## 1. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Категория<br>(группа)<br>компетенций  | Код и наименование<br>компетенции  | Код и наименование<br>индикатора<br>достижения<br>компетенции                               | Наименование показателя<br>оценивания результата<br>обучения по дисциплине   |
|---|--|---|--|
| <p>Экономический и стратегический анализ для построения прогнозов развития макро- и микро-среды бизнеса</p> | <p>ПК- 4. 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"> <li>-понятийный аппарат, международные нормы, правила, обычаи ведения внешнеэкономической деятельности;</li> <li>-основные виды внешнеэкономических операций и методы их осуществления;</li> <li>-базисные условия поставки, условия, формы и методы расчетов при проведении международных коммерческих операций</li> </ul> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-изучать конъюнктуру товарных рынков и поиска иностранного партнера;</li> <li>-составлять внешнеторговые контракты с учетом специфики товара;</li> <li>- проводить коммерческие переговоры с иностранными партнерами</li> </ul> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-методами оценки последствия внешнеэкономических операций;</li> <li>-навыками работы на внешнем рынке с иностранными партнерами.</li> </ul> |

## 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  | Всего часов | Семестр № 7 |
|---|-------------|-------------|
| Общая трудоемкость дисциплины, час  | 216         | 216         |
| <b>Контактная работа (аудиторные занятия), в т.ч.:</b>  | 73          | 73          |
| лекции  | 34          | 34          |
| лабораторные  |             |             |
| практические  | 34          | 34          |
| групповые консультации в период теоретического обучения и промежуточной аттестации                              | 5           | 5           |
| <b>Самостоятельная работа студентов, включая индивидуальные и групповые консультации, в том числе:</b>          | 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<br>(краткое содержание)  | Объем на тематический раздел по видам учебной нагрузки, час |                      |                      |   |
|---|---|---|----------------------|----------------------|---|
|   |   | Лекции  | Практические занятия | Лабораторные занятия | Сам. работа на подготовку к ауд. занятиям |
| <b>1. Внешнеэкономические связи и их организация</b>      |   |   |                      |                      |   |
|   | Экономическая сущность ВЭС. Товар как объект внешнеторговой операции. Организация и регулирование ВЭС. Стимулирование экспорта за рубежом.  | 3   | 3                    |                      | 6   |
| <b>2. Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок</b> |   |   |                      |                      |   |
|   | Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора. Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеторговых фирмах. Подготовка коммерческих предложений и запросов                | 3   | 3                    |                      | 6   |
| <b>3. Базисные условия поставок</b>                       |   |   |                      |                      |   |
|   | Сущность и классификация базисных условий поставки. Содержание базисных условий Инкотермс.  | 4   | 4                    |                      | 8   |
| <b>4. Структура и содержание контракта</b>                |   |   |                      |                      |   |
|   | Источники для разработки контракта. Основные разделы внешнеторгового контракта. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.   | 4   | 4                    |                      | 8   |
| 5   | Торговые посредники на внешних рынках   |   |                      |                      |   |
|   | Целесообразность посреднической деятельности. Виды посредников. Условия работы посредников на рынке. Вознаграждение посредников.  | 3   | 3                    |                      | 6   |
| 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. | 7   | 7                    |                      | 14  |
| 7   | Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами  |   |                      |                      |   |
|   | Торговля лицензиями и ноу-хау. Торговля инжиниринговыми услугами. Аренда машин и оборудования. Товарные знаки.  | 5   | 5                    |                      | 10  |
| 8   | Таможенные операции при экспорте и импорте  |   |                      |                      |   |
|   | Таможенные операции во внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление при экспорте. Таможенное оформление товаров и транспортных средств   | 5   | 5                    |                      | 10  |
|   | <b>ВСЕГО</b>  | <b>34</b>   | <b>34</b>            |                      | <b>68</b>                                 |

## 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 |
|-------------|--|---|------------|--|
| 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 заданий

*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     | 2   | 3   |
| 1     | Внешнеэкономические связи и их организация      | Экономическая сущность ВЭС.<br>Товар как объект внешнеторговой операции.<br>Современное состояние ВЭС, пути их совершенствования.<br>Регулирование ВЭС.<br>Стимулирование экспорта за рубежом.  |
| 2     | Основные этапы подготовки внешнеторговых сделок | Контрагенты на мировом рынке и принципы их выбора.<br>Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов во внешнеторговых фирмах<br>Использование маркетинга при организации экспорта.<br>Организация рекламной деятельности.<br>Продвижение товара на рынке.<br>Подготовка коммерческих предложений и запросов.                 |
| 3     | Базисные условия поставок                       | Инкотермс -2010. Термины группы Е.<br>Инкотермс -2010. Термины группы F.<br>Инкотермс -2010. Термины группы С.<br>Инкотермс -2010. Термины группы D.  |
| 4     | . Структура и содержание контракта              | Структура и содержание контракта.<br>Разделы контракта: преамбула, определение сторон, предмет договора, качество товара, цена, и общая сумма.<br>Разделы контракта: условия платежа, упаковка и маркировка товара, гарантии.<br>Разделы контракта: штрафные санкции и возмещение убытков, страхование, форс-мажор, арбитраж, другие условия. |

| 1 | 2  | 3  |
|---|--|--|
| 5 | Торговые посредники на внешних рынках                              | Целесообразность посреднической деятельности.<br>Виды посредников.<br>Условия работы посредников на рынке.<br>Вознаграждение посредников.  |
| 6 | Внешнеэкономические операции и техника их осуществления            | .Характеристика внешнеэкономических операций по направлениям торговли.<br>Деление операций по группам товаров.<br>Проведение внешнеэкономических операций в зависимости от степени готовности товара.<br>Встречная торговля.<br>Техническое обслуживание машин и оборудования продукции.<br>Виды биржевых операций.<br>.Операции состязательного типа.<br>Организация и проведение международных торгов<br>Особенности торговли продовольственными и потребительскими товарами.<br>Компенсационные операции, операции с давальческим сырьем, выкуп устаревшей продукции.<br>Особенности торговли сырьевыми товарами.<br>Особенности торговли машинами и оборудованием.<br>Сооружение объектов на условиях «под ключ» и «продукция в руки».<br>Встречные закупки, бартерные операции. |
| 7 | Международная торговля научно-техническими достижениями и услугами | Торговля лицензиями и ноу-хау.<br>Торговля инжиниринговыми услугами.<br>Аренда машин и оборудования.<br>Товарные знаки как объект собственности.<br>Виды лицензионных платежей, условия их применения.<br>Определение цены лицензии  |
| 8 | Таможенные операции при экспорте и импорте                         | Таможенная обработка грузов.<br>Виды таможенных операций<br>Понятие основных таможенных терминов<br>Основные виды таможенных режимов   |

### 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 поставляет 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 передаче 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. Основным методом 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 приобретенного 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 – отлично.

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

Критериями оценивания достижений показателей являются:

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

| Наименование показателя оценивания результата обучения по дисциплине | 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<br>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<br>Гражданско-правовой Договор (Контракт) № 27782 «Поставка продления права пользования (лицензии) Kaspersky Endpoint Security от 03.06.2020. Срок действия лицензии 19.08.2022 г. |
| 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://bibli-online.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**

1. Википедия: <http://ru.wikipedia.org/>
2. Всемирный банк: <https://www.worldbank.org/en/home>
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](http://www.ereport.ru)
6. Обзоры мировых товарных рынков: [www.cmmarket.ru](http://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/>

## 7. УТВЕРЖДЕНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Рабочая программа утверждена на 202\_\_/202\_\_ учебный год без изменений

Г. Протокол № \_\_\_\_\_ заседания кафедры от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 202\_\_

Заведующий кафедрой МВД \_\_\_\_\_ Трошин А.С.

Директор ИЭМ \_\_\_\_\_ Дорошенко Ю.А.



