

**Приложение 2 к РПД**  
**Б1.В.ДВ.03.02 Внешнеэкономическая деятельность**  
**38.03.01 Экономика**  
**Направленность (профиль)**  
**Финансы и кредит**  
**Форма обучения – очная**  
**Год набора – 2023**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ  
АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**1. Общие сведения**

1.	Кафедра	Экономики и управления
2.	Направление подготовки	38.03.01 Экономика
3.	Направленность (профиль)	Финансы и кредит
4.	Дисциплина (модуль)	Внешнеэкономическая деятельность
5.	Форма обучения	очная
6.	Год набора	2023

**2. Перечень компетенций**

УК-2 - Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений
--

### 3. Критерии и показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования

№ п/п	Этап формирования компетенции (разделы, темы дисциплины)	Формируемая компетенция	Критерии и показатели оценивания компетенций			Формы контроля сформированности компетенций
			Знать:	Уметь:	Владеть:	
1.	Тема №1. Введение во внешнеэкономическую деятельность	УК-2	понятие внешнеэкономической деятельности. Виды внешнеэкономической деятельности	уметь проводить деловую переписку	современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности предприятия	подготовка докладов/презентаций, решение тестов
2.	Тема №2. Роль государства во внешнеэкономической деятельности	УК-2	основные направления внешнеторговой политики государства, способы регулирования международного товарооборота	уметь проводить деловую переписку	современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности.	подготовка докладов/презентаций, решение тестов
3.	Тема №3. Международные торговые сделки	УК-2	договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности	подготовить внешнеторговую сделку	современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности: процедурами управления внешнеэкономической деятельностью предприятия	Участие в дискуссии, решение тестов, решение кейс-заданий, составление глоссария. Подготовка доклада/презентации
4.	Тема №4. Структура и содержание внешнеторгового контракта.	УК-2	перечень и назначение основных документов в международной торговле; договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности	подготовить договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности	Навыками расчетов основных параметров контракта во внешнеэкономической деятельности предприятия	подготовка докладов/презентаций
5.	Тема №5. Базисные условия поставки и транспортное обеспечение во внешней торговле.	УК-2	формы и особенности международных торговых сделок; международный рынок транспортных услуг, его структура;	уметь проводить деловую переписку: подготовка коммерческих предложений и запросов;	процедурами управления внешнеэкономической деятельностью предприятия	Участие в дискуссии, решение кейс-заданий, подготовка доклада
6	Тема №6. Валютно-платежные условия внешнеэкономических сделок.	УК-2	перечень и назначение основных документов в международной торговле;	подготовить внешнеторговую сделку;	современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности	Участие в дискуссии, решение кейс-заданий, решение тестов, домашняя контрольная работа
7	Тема №7. Страхование внешнеэкономической деятельности	УК-2	риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, методы по снижению их уровня	подготовить внешнеторговую сделку;	современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности	решение тестов

8	Тема №8. Документы во внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление внешнеторговых операций	УК-2	особенности документооборота при экспорте;	подготовить внешнеторговую сделку;	навыками интерпретации информации, характеризующей параметры внешней торговли;	Участие в дискуссии, решение кейс-заданий, решение тестов, подготовка доклада/презентации, выполнение задания на понимание терминов
9	Тема №9. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятий.	УК-2	риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, их классификация и методы по снижению их уровня;	Проводить оценку эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.	современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности.	подготовка доклада/презентации
10	Тема №10. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.	УК-2	Основные показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий	Проводить оценку эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.	навыками интерпретации информации, характеризующей параметры внешней торговли	решение тестов

**Шкала оценивания в рамках балльно-рейтинговой системы:** 60 баллов и менее – «не зачтено», 61-100 баллов – «зачтено».

#### 4. Критерии и шкалы оценивания

##### 4.1. За решенный тест выставляются баллы

Количество правильных ответов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Количество баллов за решенный тест	0,1	0,3	0,4	0,5	0,6	0,8	1,1	1,4	1,7	2,0

##### 4.2. За решенное задание на понимание терминов выставляются баллы

Процент правильных ответов	До 60	61-80	81-100
Количество баллов за решенный тест	0	2	4

##### 4.3. За решение кейс-заданий выставляются баллы

Баллы	Критерии оценивания
6	<ul style="list-style-type: none"><li>– студент решил все рекомендованные кейс-задания;</li><li>– изложение материала логично, грамотно, без ошибок;</li><li>– свободное владение профессиональной терминологией;</li><li>– умение высказывать и обосновать свои суждения;</li><li>– студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы;</li><li>– студент организует связь теории с практикой.</li></ul>
4	<ul style="list-style-type: none"><li>– студент решил не менее 85% рекомендованных кейс-заданий;</li><li>– студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения задачи, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;</li><li>– ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.</li></ul>
2	<ul style="list-style-type: none"><li>– студент решил не менее 65% рекомендованных кейс-заданий;</li><li>– студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения задачи, не может доказательно обосновать свои суждения;</li><li>– обнаруживаются ошибки в расчетах.</li></ul>
0	<ul style="list-style-type: none"><li>– студент выполнил менее 50% кейс-заданий;</li><li>– отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решена задача;</li><li>– в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения задачи.</li></ul>

##### 4.4. За подготовку и выступление с докладом выставляются баллы

Баллы	Характеристики ответа студента
10	<ul style="list-style-type: none"><li>- студент глубоко и всесторонне усвоил проблему;</li><li>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</li><li>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</li><li>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</li><li>- делает выводы и обобщения;</li><li>- свободно владеет понятиями</li></ul>

<b>8</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</li> <li>- не допускает существенных неточностей;</li> <li>- увязывает усвоенные знания с практической деятельностью;</li> <li>- аргументирует научные положения;</li> <li>- делает выводы и обобщения;</li> <li>- владеет системой основных понятий</li> </ul>
<b>4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тема раскрыта, но доклад носит исключительно теоретический характер;</li> <li>- нет связи теории и практики;</li> <li>- делает неполные выводы и обобщения;</li> <li>- владеет системой основных понятий в рамках основной литературы.</li> </ul>
<b>2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть студент освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</li> <li>- допускает несущественные ошибки и неточности;</li> <li>- испытывает затруднения в практическом применении знаний;</li> <li>- слабо аргументирует научные положения;</li> <li>- затрудняется в формулировании выводов и обобщений;</li> <li>- частично владеет системой понятий</li> </ul>
<b>0</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент не усвоил значительной части проблемы;</li> <li>- допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее;</li> <li>- испытывает трудности в практическом применении знаний;</li> <li>- не может аргументировать научные положения;</li> <li>- не формулирует выводов и обобщений;</li> <li>- не владеет понятийным аппаратом.</li> </ul>

**Допускается подготовка и выступление с одним докладом на каждого студента на дисциплину**

#### **4.5 За подготовку презентации выставляются баллы**

<b>Структура презентации</b>	<b>Максимальное количество баллов</b>
<b>Содержание</b>	
Сформулирована цель работы	0,5
Понятны задачи и ход работы	0,5
Информация изложена полно и четко	0,5
Иллюстрации усиливают эффект восприятия текстовой части информации	0,5
Сделаны выводы	0,5
<b>Оформление презентации</b>	
Единый стиль оформления	0,5
Текст легко читается, фон сочетается с текстом и графикой	0,5
Все параметры шрифта хорошо подобраны, размер шрифта оптимальный и одинаковый на всех слайдах	0,5
Ключевые слова в тексте выделены	0,5
<b>Эффект презентации</b>	
Общее впечатление от просмотра презентации	0,5
<b>Мах количество баллов</b>	<b>5</b>

#### **4.6. За выполнение домашней контрольной работы выставляются баллы**

<b>Баллы</b>	<b>Критерии оценивания</b>
20	– изложение материала логично, грамотно, без ошибок, свободное владение профессиональной терминологией;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- правильное и уместное использование бухгалтерских методов;</li> <li>- расчеты сопровождаются пояснениями;</li> <li>- студент организует связь теории с практикой;</li> <li>- контрольная работа оформлена аккуратно, без подчисток и помарок.</li> </ul>
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией;</li> <li>- осознанно применяет теоретические знания для решения контрольной работы, но в решении имеются отдельные неточности.</li> </ul>
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>- студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения контрольной работы, не может доказательно обосновать свои суждения;</li> <li>- обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.</li> </ul>
0	<ul style="list-style-type: none"> <li>- отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решена контрольная работа;</li> <li>- в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения контрольной работы.</li> </ul>

#### 4.7. За выполнение задания на составление глоссария выставляются баллы

	Критерии оценки	Количество баллов
1	аккуратность и грамотность изложения, работа соответствует по оформлению всем требованиям	2
2	полнота исследования темы, содержание глоссария соответствует заданной теме	2
3	работа сдана в срок	1
	<b>ИТОГО:</b>	<b>5 баллов</b>

#### 4.8. За участие в дискуссии выставляются баллы

Наименование критерия	Баллы
Профессиональное, грамотное решение проблемы	0,5
Новизна и неординарность решения проблемы	0,5
Краткость и четкость изложения теоретической части решения проблемы	0,5
Качество графической части оформления решения проблемы	0,25
Этика ведения дискуссии	0,25
<b>Максимальное количество баллов</b>	<b>2</b>

**5. Типовые контрольные задания и методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.**

##### 5.1. Типовое тестовое задание

**Тема 1. Учреждения: понятие, правовой статус и роль в финансовой системе России**

1. Таможенные пошлины – это:

- а) количественное ограничение, устанавливаемое государством на ввоз или вывоз каких-либо товаров;
- б) одна из мер защиты национального рынка;
- в) способ воздействия на производителей продукции;

**г) обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза и вывоза**

2. Укажите наиболее полный состав таможенных платежей на товар, начисляемый, уплачиваемый и взимаемый в соответствии с ТК ТС:

**а) таможенная пошлина, акциз, НДС, таможенные сборы;**

б) акциз, налог на добычу полезных ископаемых, таможенная пошлина, таможенный сбор;

в) таможенная пошлина, НДС, НДС/Л, налог на прибыль;

г) таможенная пошлина, таможенный сбор, налог на выпуск для внутреннего потребления.

3. Структурные элементы системы таможенных органов РФ – это:

а) Правительство РФ, Государственная Дума, таможня, таможенные посты;

б) Министерство экономического развития РФ, Федеральная таможенная служба, таможни;

**в) Федеральная таможенная служба, региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты;**

г) Правительство РФ, Государственный таможенный комитет, таможни, таможенные посты.

4. Пошлины по методу исчисления бывают:

а) автомобильные, железнодорожные, морские;

б) предварительные, рамочные, специальные;

в) специальные, сезонные, внутренние;

**г) адвалорные, комбинированные, специфические.**

5. Декларант:

а) посредник, совершающий таможенные операции;

**б) лицо, которое декларирует товары, или от имени которого декларируются товары;**

в) лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу и являющееся ответственным за использование транспортных средств;

г) юридические и физические лица, если иное не установлено Таможенным кодексом.

6. Таможенное регулирование в РФ осуществляется в соответствии со следующими документами:

а) Таможенный кодекс, Гражданский кодекс, Инкотермс;

**б) Таможенный кодекс Таможенного союза, Федеральный закон «О таможенном регулировании в РФ», Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле», Закон РФ «О таможенном тарифе» и т.д.**

в) Приказы Президента РФ, постановления Государственной Думы, Таможенный кодекс, инструкция о порядке заполнения таможенной декларации;

г) Таможенный кодекс, Уголовное право, Закон РФ «О таможенном тарифе», приказы администрация приграничных городов.

7. Таможенная процедура – это:

а) совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций, определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей;

б) совокупность мер, осуществляемых таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства РФ;

в) определенные действия в отношении товаров и транспортных средств, совершаемые лицами и таможенными органами в соответствии с Таможенным кодексом при таможенном оформлении товаров и транспортных средств;

**г) совокупность норм, определяющих для таможенных целей требования и условия пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Таможенного союза или за ее пределами.**

8. Товары подлежат декларированию таможенным органом:
- а) при помещении под таможенную процедуру (за исключением таможенной процедуры таможенного транзита);**
  - б) при перемещении через таможенную границу, изменении таможенной процедуры;
  - в) при перемещении через таможенную границу и в других случаях;
  - г) только при изменении таможенной процедуры.

9. Под таможенной льготой (преференцией) следует понимать:
- а) льготу в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, освобождающую от уплаты пошлины, налога;
  - б) льготу в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, общая стоимость которых не должна превышать 5 тыс. руб.;
  - в) льготу в отношении товаров, которые не облагаются таможенными пошлинами, налогами в соответствии с законодательством РФ или Таможенным кодексом;
  - г) льготу в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу в виде возврата ранее уплаченной пошлины, освобождения от уплаты пошлины, снижения ставки пошлины, установления тарифных квот на ввоз, вывоз товаров.**

**Ключ к тесту:** правильные ответы выделены жирным шрифтом.

### **5.2. Типовое задание на понимание терминов**

Ниже приводятся определения важнейших терминов по данной дисциплине. Выберите правильное определение для каждого термина из списка:

1. Цена за 1 кг в долл. США, равная соотношению общей таможенной стоимости товара к общему весу нетто. Контрольная величина, используемая таможенными органами.;
  2. Документ, выдаваемый агентом транспортного предприятия (обычно судна или самолета) грузоотправителю, удостоверяющий принятие груза к перевозке и содержащий обязательство перевозчика выдать груз в пункте назначения держателю коносамента (то есть получателю груза).
  3. Таможенный режим, при котором ввозимые на территорию РФ товары остаются на этой территории (без обязательств об их вывозе).
  4. Документ, выдаваемый компетентным органом в стране-экспортере. Сертификат о происхождении четко удостоверяет происхождение товара из конкретной страны, группы стран, региона или части страны. Сертификат о происхождении обязателен при импорте товара, с которым связано предоставление привилегированного таможенного режима.
  5. Процедура, определяющая требования и условия экспорта или импорта (в т.ч. порядок применения пошлин и налогов, статус товара в зависимости от цели перемещения через границу и условия его использования на территории страны-импортера). Участник внешнеэкономической деятельности может выбрать любой таможенный режим и изменить его на другой в любое время, вне зависимости от количества и качества товара, страны его происхождения и страны назначения:
1. индекс таможенной стоимости (ИТС)
  2. коносамент
  3. выпуск товара (груза) в свободное обращение
  4. сертификат о происхождении товара
  5. таможенная процедура (таможенный режим)

**Ключ:**

1-1; 2-2; 3-3; 4-4; 5-5.

### **5.3. Типовое задание для решения кейс-заданий**

Продукция поставляется на экспорт. По приведенным данным определить цену FOB и СИФ.



Стоимость продукции – 100000 руб., доставка в порт отправления – 1000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна – 2000 руб., стоимость доставки на борт судна и складирования на судне – 1000 руб., фрахт до порта назначения – 8000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере – 3000 руб., доставка на склад покупателя – 500 руб., страхование груза – 1000 руб.

#### **Решение:**

Цена FOB – это цена, учитывающая стоимость продукции, стоимость доставки в порт отправления, стоимость погрузочно-разгрузочных работ с доставкой товара вдоль борта судна, стоимость доставки на борт судна и складирования на судне, фрахт до порта назначения, стоимость погрузочно-разгрузочных работ в стране-импортере, стоимость доставки на склад покупателя. Таким образом, цена FOB составляет:

$$100000+1000+2000+1000+ \\ +8000+3000+500=115500 \text{ руб.}$$

Для определения цены СИФ к цене FOB необходимо добавить стоимость страхования:

$$115500+1000=116500 \text{ руб.}$$

#### **5.4. Примерные темы докладов**

1. Внешнеэкономические связи Мурманской области.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Мурманской области (на примере конкретных предприятий).
3. Деятельность региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.
4. Структура импорта Мурманской области.
5. Структура экспорта Мурманской области.
6. Где и как фирма ищет зарубежного контрагента.
7. Что такое конкурентный лист и для каких целей он составляется?
8. Когда используется в контракте твердая фиксированная цена?
9. Когда применяется скользящая цена в контракте купли-продажи?
10. Что представляют собой подвижные цены?
11. Что представляет собой цена с последующей фиксацией, и когда она применяется?
12. Деловая переписка: подготовка коммерческих предложений и запросов. Понятия, содержание, назначение и правила составления информационно-рекламных листов, запросов, заказов.
13. Международные выставки и ярмарки.
14. Предназначение и содержание твердых и свободных оферт. Понятия контрферт и акцепта оферт.
15. Деловой протокол: организационные вопросы и деловой этикет. Основные правила протокольных приемов во внешнеэкономической деятельности.
16. Стратегии и тактики ведения переговоров.
17. Понятие «торговый обычай».
18. Базисные условия поставки.
19. Чем отличаются термины группы E и F от терминов группы C?
20. Чем отличаются термины группы D от других терминов ИНКОТЕРМС-2010?
21. Виды оплаты наличными.
22. Для кого более выгодна аккредитивная форма оплаты: для экспортера или импортера?
23. Виды аккредитивов вы знаете.
24. Формы оплаты в кредит.
25. Сущность, принципы, методы маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
26. Внутренняя и внешняя среда маркетинга во внешнеэкономической деятельности.

27. Информационное обеспечение маркетинга и прогнозирование внешнеэкономической деятельности.
28. Этапы выбора маркетинговой стратегии и разработка сбытовой политики. Продвижение товаров на внешнем рынке.
29. Последовательность (алгоритм) действий экспортера по вывозу товара из России.
30. Последовательность (алгоритм) действий импортера по ввозу товара в Россию
31. Основные направления рыночных исследований во внешнеэкономической деятельности.
32. Конкурентоспособность товара.
33. Чем отличается цена продажи от цены потребления?
34. Что такое ценовой и неценовой демпинги?
35. Что включает качество товара?
36. По каким основным показателям проводится сопоставительный анализ конкурентных позиций фирмы на зарубежном рынке?
37. Какими источниками информации Вы можете воспользоваться для изучения фирм - партнеров во внешней торговле?
38. Какая ценовая стратегия предпочтительнее для продвижения новых в технологическом отношении товаров на внешний рынок: стратегия «снятия сливок» или «стратегия прорыва»? Объясните свой вывод.

#### **5.5. Типовые темы презентаций**

1. Понятие внешнеэкономической деятельности, ее основные элементы.
2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.
3. Субъекты внешнеэкономической деятельности.
4. Объекты внешнеэкономической деятельности
5. Внешнеэкономические связи, их влияние на национальную экономику.
6. Внешнеэкономическая политика государства, ее основные элементы.
7. Учет национальных интересов страны при разработке внешнеэкономической политики государства.
8. Меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности
9. Тарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности.
10. Порядок исчисления и уплаты таможенных пошлин.
11. Нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности.
12. Разрешительный порядок перемещения товаров через таможенную границу РФ.
13. Лицензирование и квотирование товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ.
14. Сертификация товаров, необходимость ее проведения. Гарантии качества и безопасности при сертификации товаров.
15. Применение экспортного контроля к товарам, перемещаемым через таможенную границу РФ.
16. Декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу.
17. Внешнеторговый потенциал России.
18. Природно-ресурсный потенциал России.
19. Внешнеторговый потенциал экономических районов России.
20. Топливо-энергетический комплекс России и его место в международной торговле.
21. Основные показатели развития мировой экономики.
22. Основные показатели развития международной торговли.
23. Внешняя торговля РФ: основные показатели развития.
24. Тенденции развития внешних связей России.
25. Основные показатели внешней торговли Тюменской области.
26. Экспортный потенциал Тюменской области.
27. Инвестиционная привлекательность России.

28. Иностраннные инвестиции в экономику России; товарная и региональная структура.
29. Взаимодействие РФ с международными финансовыми организациями.
30. Торгово-экономические отношения России со странами СНГ, современное состояние и перспективы сотрудничества.
31. Торгово-экономические связи Казахстана с Россией.
32. Торгово-экономические связи России с Украиной.
33. Российско-азербайджанские торгово-экономические отношения
34. Торгово-экономическое сотрудничество России и Армении.
35. Торгово-экономические связи России с Киргизией.
36. Торгово-экономические связи России с Республикой Беларусь.
37. Торгово-экономические отношения России со странами ЕС, современное состояние и перспективы сотрудничества.
38. Отношение России со странами ЕС: топливно-энергетический комплекс, металлургия, химическая промышленность.
39. Торгово-экономические связи России с Бельгией, Нидерландами, Люксембургом.
40. Торгово-экономические связи России с Норвегией.
41. Торгово-экономические связи России с Литвой.
42. Торгово-экономические связи России с Германией.
43. Торгово-экономические связи России с Венгрией, Польшей.
44. Торгово-экономические связи России с Великобританией.
45. Торгово-экономические связи России с Грецией.
46. Основные показатели внешней торговли России со странами Азии.
47. Торгово-экономические отношения России и Тайваня.
48. Торгово-экономические отношения России и КНДР.
49. Торгово-экономические отношения России с Новой Зеландией.
50. Торгово-экономические отношения России с Австралией,
51. Торгово-экономические отношения России с Японией.
52. Торгово-экономические отношения России с КНР.
53. Торгово-экономическое сотрудничество России с Аргентиной.
54. Торгово-экономическое сотрудничество России с Бангладеш.
55. Торгово-экономическое сотрудничество России с Таиландом.
56. Торгово-экономическое сотрудничество России с Ираном.
57. Российско-турецкие торгово-экономические связи.
58. Торгово-экономическое сотрудничество России с Республикой Куба,
59. Торгово-экономические связи России и Венесуэлы.
60. Торгово-экономические связи России с Аргентиной.
61. Торговые отношения России с США.
62. Торгово-экономические связи России с Бразилией.
63. Торгово-экономические связи России и Чили.
64. Торгово-экономические связи России и Египта.
65. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономическая политика государства
66. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности
67. Внешнеторговый потенциал в России
68. Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики
69. Торгово-экономические отношения России со странами СНГ, состояние и перспективы сотрудничества
70. Торгово-экономические отношения России со странами ЕС, состояние и перспективы сотрудничества
71. Российско-азиатские торгово-экономические отношения
72. Сотрудничество России со странами Ближневосточного региона
73. Российско-американские торгово-экономические отношения

## **5.6. Типовое задание для домашней контрольной работы**

Перед тем как приступить к выполнению домашней контрольной работы, необходимо решить тестовые задания по темам 1-8, а также разобрать задачи, приведенные в качестве образца в п.5.3.

Структурными элементами контрольной работы являются:

- титульный лист;
- содержание;
- 1. Правовой статус международного лизинга;
- 2. Расчет лизинговых платежей;
- и т.д.
- список использованных источников;
- приложения.

Последовательность выполнения расчетов следующая:

- 1) рассчитывается средняя величину лизинговых платежей;
- 2) определите остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп
- 3) сформулировать вывод.

Исходные данные для выполнения контрольной работы:

Руководство предприятия приняло решение об освоении нового изделия. Оно обратилось к лизинговой компании с просьбой о передаче ей в лизинг поточной линии для производства этого изделия. Лизинговая компания выдвинула следующие коммерческие условия сделки: - цена поточной линии- 150 000 евро; - лизинговое вознаграждение составляет 20% от цены объекта; - срок службы линии -5 лет; - срок лизингового договора – 4 года; - периодичность лизинговых платежей- 2 раза в год. Рассчитайте величину лизинговых платежей и определите остаточную стоимость оборудования, передаваемого в выкуп.

## **5.7. Примерное задание (вопросы) для дискуссии**

1. Назовите и охарактеризуйте этапы проведения международных аукционов.
2. Назовите основные этапы международных тендеров.
3. Дайте определение внешнеторговой операции.
4. Что является объектом, и кто может быть субъектом внешнеторговых коммерческих операций?
5. Перечислите основные и обеспечивающие операции внешней торговли.
6. Дайте определение операций экспорта и импорта.
7. Какие операции относятся к операциям встречной торговли?
8. Назовите основные условия бартерной сделки, ее достоинства и недостатки.
9. Назовите основные условия встречных сделок.
10. Назовите основные условия договора консигнации.
11. Назовите основные условия договора комиссии.
12. Назовите основные условия агентских операций.
13. Охарактеризуйте основные группы терминов ИНКОТЕРМС–2010.
14. Что такое базисные условия поставки?
15. Дайте определение понятия «торговый обычай».
16. Дайте определение базисных условий поставки, что они устанавливают.
17. Чем отличаются термины группы E и F от терминов группы C?
18. Чем отличаются термины группы D от других терминов ИНКОТЕРМС-2010?
19. Охарактеризуйте основные формы расчетов, применяемые во внешней торговле и устанавливаемые в контракте, их достоинства и недостатки.
20. Отличаются ли валюта платежа и валюта цены контракта?
21. Какие виды оплаты наличными вы знаете?

22. Для кого более выгодна аккредитивная форма оплаты: для экспортера или импортера?
23. Какие виды аккредитивов вы знаете.
24. Какие формы оплаты в кредит вы знаете?
25. Какие документы необходимы для подготовки экспортной сделки?
26. Какие документы необходимы для подготовки импортной сделки?
27. Назовите факторы, определяющие выбор транспортного средства.
28. Кто занимается международными перевозками грузов?
29. Какие вы знаете таможенные процедуры во внешнеэкономической деятельности?
30. Назовите виды таможенных пошлин и их назначение.
31. Функции таможенного контроля.
32. Какие виды таможенных режимов вы знаете?
33. Какие методы расчета таможенной стоимости вы знаете?

### 5.8. Примерный глоссарий

**Внешняя торговля интеллектуальной собственностью** – передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности российским лицом иностранному лицу либо иностранным лицом российскому лицу

**Внешняя торговля информацией** – внешняя торговля товарами, если информация является составной частью этих товаров, внешняя торговля интеллектуальной собственностью, если передача информации осуществляется как передача прав на объекты интеллектуальной собственности, или внешняя торговля услугами в других случаях

**Внешнеторговая бартерная сделка** - сделка, совершаемая при осуществлении внешнеторговой деятельности и предусматривающая обмен товарами, услугами, работами, интеллектуальной собственностью, в том числе сделка, которая наряду с указанным обменом предусматривает использование при ее осуществлении денежных и (или) иных платежных средств

### 5.9. Вопросы к зачету

1. Понятие ВЭД. Мотивы развития ВЭД.
2. Виды ВЭД.
3. Понятие ВЭД. Участники ВЭД.
4. Цели государственного регулирования ВЭД. Вопросы регулирования ВЭД на уровне государства и на уровне регионов.
5. Органы общего и специального регулирования ВЭД, их основные функции.
6. Основные принципы государственного регулирования ВЭД в РФ.
7. Классификация методов регулирования ВЭД, краткое содержание каждой группы методов и сфера их использования.
8. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД, сущность и основные задачи.
9. Таможенный тариф.
10. Назначение таможенной пошлины, ее основные виды.
11. Таможенная стоимость и методы ее определения.
12. Понятие таможенного режима. Виды таможенных режимов.
13. Нетарифное регулирование ВЭД. Нетарифные экономические методы регулирования ВЭД.
14. Административные методы нетарифного регулирования ВЭД, их характеристика и назначение.
15. Экономические методы регулирования ВЭД.
16. Валютный контроль ВЭД, его назначение и механизм осуществления.
17. Понятие международной торговой сделки. Объекты международной торговой

сделки.

18.Международные торговые операции, относящиеся к традиционным. Прямые торговые операции, их характеристика.

19.Основные косвенные торговые операции, их перечень и характеристики.

20.Встречные торговые операции, их перечень и характеристики.

21.Состязательные формы международной торговли, их перечень и характеристики.

22.Роль планирования ВЭД на предприятии. Основные цели и задачи планирования

ВЭД.

23.Основные направления планирования ВЭД. Основные методы прогнозирования

ВЭД.

24.Процесс стратегического планирования ВЭД на фирме.

25.Система показателей экономической эффективности ВЭД.

26.Определение экономической эффективности экспорта продукции.

27.Определение экономической эффективности импорта продукции.

28.Понятие контракта во ВЭД. Структура типовой формы контракта.

29.Способы установления количества товара в контракте. Фиксированное количество товара и с оговоркой «около». Единицы измерения количества для различных групп товаров.

30.Способы установления качества товара в контракте.

31.Определение цены контракта. Установление твердой цены, подвижной и скользящей. Виды ценовых поправок на товар (оговорки).

32.Виды цен во внешнеторговых операциях. Виды скидок с цены товара.

33.Установление в контракте порядка отгрузки товара и срока поставки.

34.Условия упаковки и маркировки. Особенности упаковки и маркировки лесных грузов.

35.Платеж банковским переводом. Механизм реализации перевода, сфера использования.

36.Аккредитивная форма платежа. Участники аккредитивной операции. Основные этапы аккредитивной операции.

37.Инкассовая форма платежа. Участники инкассовой операции. Основные этапы инкассовой операции.

38.Форфейтинг.

39.Факторинг.

40.Транспортные условия поставки. Особенности железнодорожного, морского, автомобильного и авиационного грузоперемещения. Критерии выбора вида транспорта.

41.Морские перевозки, их преимущества и недостатки. Характеристики трампового и линейного судоходства.

42.Железнодорожные перевозки, их преимущества и недостатки.

43.Цель и сфера применения ИНКОТЕРМС-2010. Понятие базисных условий поставки товаров.

44.Основные обязанности продавца и покупателя в соответствии с ИНКОТЕРМС.

45.Базисные условия группы «Е», их суть. Основные обязанности продавца и покупателя.

46.Базисные условия группы «F», их суть. Основные обязанности продавца и покупателя.

47.Базисные условия группы «C», их суть. Основные обязанности продавца и покупателя.

48.Базисные условия группы «D», их суть. Основные обязанности продавца и покупателя.

49.Приемка-сдача товара и претензии по качеству и количеству, прописываемые в контакте.

50.Условия страхования в контакте (что страхуется, от каких рисков, кто страхует, в

чью пользу производится страхование). Понятие форс-мажорных обстоятельств.

51.Формы предъявления рекламаций контрагентам и порядок разрешения споров (арбитраж).

52.Этапы подписания контракта. Особенности подготовки коммерческих предложений и запросов, проведения переговоров с иностранными партнерами.

53.Классификация видов внешнеторговой документации. Краткое содержание групп внешнеторговых документов.

54.Основные документы по подготовке товара к отгрузке, их перечень и назначение

55.Основные транспортные документы, их перечень и назначение. Содержание коносамента и железнодорожных накладных, основные функции этих документов.

56.Основные коммерческие (товарные и расчетные) документы при осуществлении ВЭД, их перечень и назначение. Основные функции инвойса и счет-спецификаций.

57.Финансовые (банковские) документы во ВЭД, их перечень и назначение.

58.Таможенные документы, их перечень и назначение.

59.Грузовая таможенная декларация, ее назначение, содержание и особенности заполнения.

60.Процедуры таможенного оформления экспортной и импортной сделки.