

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ  
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

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

**I. Методические рекомендации**

**1.1 Методические рекомендации по организации работы обучающихся во время проведения лекционных и практических занятий**

В ходе лекций преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации для практического занятия и указания для выполнения самостоятельной работы.

В ходе лекционных занятий обучающему необходимо вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание изучаемой дисциплины, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки, подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Рекомендуется активно задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

**1.2 Методические рекомендации по подготовке к семинарским (практическим) занятиям**

Практические занятия посвящены изучению наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

В ходе подготовки к семинарским (практическим) занятиям следует изучить основную и дополнительную литературу, учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы.

Можно подготовить свой конспект ответов по рассматриваемой тематике, подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на занятие. Следует продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой теории с реальной практикой. Можно дополнить список рекомендованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы.

## **II. Методические рекомендации по подготовке презентации**

Алгоритм создания презентации:

- 1 этап – определение цели презентации
- 2 этап – подробное раскрытие информации,
- 3 этап – основные тезисы, выводы.

Следует использовать 10-15 слайдов. При этом:

- первый слайд – титульный. Предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;
- на втором слайде необходимо разместить содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;
- оставшиеся слайды имеют информативный характер.

Обычно подача информации осуществляется по плану: тезис – аргументация – вывод.

### **Требования к оформлению и представлению презентации:**

1. Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств), текст должен быть набран 24-30-ым шрифтом.
2. Тщательно структурированная информация.
3. Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков.
4. Каждому положению (идее) надо отвести отдельный абзац.
5. Главную идею надо выложить в первой строке абзаца.
6. Использовать табличные формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших фактов, что даст возможность подать материал компактно и наглядно.
7. Графика должна органично дополнять текст.
8. Выступление с презентацией длится не более 10 минут.

## **III. Методические рекомендации по подготовке доклада**

Алгоритм создания доклада:

- 1 этап – определение темы доклада
- 2 этап – определение цели доклада
- 3 этап – подробное раскрытие информации
- 4 этап – формулирование основных тезисов и выводов.

## **IV. Инструкция по составлению глоссария**

1. Внимательно прочитайте и ознакомьтесь с текстом. Вы встретите в нем много различных терминов, которые имеются по данной теме.

2. После того, как вы определили наиболее часто встречающиеся термины, вы должны составить из них список. Слова в этом списке должны быть расположены в строго алфавитном порядке, так как глоссарий представляет собой не что иное, как словарь специализированных терминов.

3. После этого начинается работа по составлению статей глоссария. Статья глоссария - это определение термина. Она состоит из двух частей: 1. точная формулировка термина в именительном падеже; 2. содержательная часть, объемно раскрывающая смысл данного термина.

При составлении глоссария важно придерживаться следующих правил:

- стремитесь к максимальной точности и достоверности информации;
- старайтесь указывать корректные научные термины и избегать всякого рода жаргонизмов. В случае употребления такового, давайте ему краткое и понятное пояснение;

– излагая несколько точек зрения в статье по поводу спорного вопроса, не принимайте ни одну из указанных позиций. Глоссария - это всего лишь констатация имеющихся фактов;

– также не забывайте приводить в пример контекст, в котором может употребляться данный термин;

– при желании в глоссарий можно включить не только отдельные слова и термины, но и целые фразы.

Глоссарий составляется по теме №3. Международные торговые сделки

Основные понятия для глоссария: международная торговля, валютный счет, объекты и субъекты внешнеторговых коммерческих операций, основные и обеспечивающие операции внешней торговли, понятие экспорта и импорта, встречная торговля, бартер, консигнация, комиссия, агентские операции.

Перечень понятий может быть дополнен и расширен.

## **V. Проведение занятий в интерактивной форме**

Интерактивное обучение представляет собой способ познания, осуществляемый в формах совместной деятельности обучающихся, т.е. все участники образовательного процесса взаимодействуют друг с другом, совместно решают поставленные проблемы, моделируют ситуации, обмениваются информацией, оценивают действие коллег и свое собственное поведение, погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблем.

По дисциплине предусмотрено в качестве интерактивной формы обучение: на лекциях - в форме дискуссии и на практических занятиях - выполнение кейс-заданий, которые охватывают темы 3,5,6,8.

Дискуссия – это взаимодействие преподавателя и обучающегося, свободный обмен мнениями, идеями и взглядами по исследуемому вопросу. Это активизирует познавательную деятельность аудитории и, что очень важно, позволяет преподавателю управлять коллективным мнением группы, использовать его в целях убеждения, преодоления негативных установок и ошибочных мнений некоторых обучаемых. Так же предлагаются студентам проанализировать и обсудить конкретные ситуации, материал.

Исходные данные для выполнения кейс-задания:

Сумма незавершенных контрактов фирмы-экспортера США с немецкой фирмой составляет 50 млн. евро;

Сумма незавершенных контрактов немецкой фирмы- импортера с фирмами США составляет 40 млн. евро;

Курс евро официально снизился с 1.46 дол. США / евро до 1,41 дол. США / евро.

В контрактах отсутствуют защитные оговорки от последствий изменения валютных курсов.

Цель – определить прибыли и убытки американских фирм от изменения валютного курса.

Последовательность выполнения кейс-задания:

1-ый этап: изучить виды международных контрактов (тема 3);

2-й этап: провести сравнительный анализ базисных условий поставки (тема 5);

3-й этап: найти сумму незавершенных контрактов в долл.США (тема 6);

4-й этап: рассчитать и убытки американских фирм от изменения валютного курса (тема 8).

## **VI. Методические рекомендации по участию в дискуссии**

В процессе участия в дискуссии важно учитывать этику ведения дискуссии, краткость и четкость изложения своей позиции, профессиональный подход к решению проблем, научный подход, умение формулировать обоснованные выводы.

## **VII. Методические рекомендации по решению кейс-заданий**

Перед решением кейс-задания должно быть полностью приведено его условие. Само решение следует сопровождать необходимыми расчетами и пояснениями с указанием применяемых формул, анализом и выводами.

Все расчеты относительных показателей нужно производить с точностью до 0,01, процентов – до 0,01, используя при этом правила округления.

Работа должна быть оформлена аккуратно, написана разборчиво без помарок, зачеркиваний и сокращений слов.

## **VIII. Методические рекомендации по решению теста**

Тестовая система предусматривает вопросы/задания, на которые обучающийся должен дать один или несколько вариантов правильного ответа из предложенного списка ответов. При поиске ответа необходимо проявлять внимательность.

При отсутствии какого-либо одного ответа на вопрос, предусматривающий множественный выбор, весь ответ считается неправильным.

Ответы правильные выделяются в тесте подчеркиванием или любым другим допустимым символом.

## **IX. Методические рекомендации по выполнению задания на понимание терминов**

При выполнении задания на понимание терминов необходимо выбрать правильное определение для каждого термина из списка.

## **X. Методические рекомендации по выполнению домашней контрольной работы**

Домашняя контрольная работа выполняется в отдельной тетрадке или на листах формата А4 и подшивается в папку (скоросшиватель).

Структурными элементами контрольной работы являются:

- титульный лист;
- содержание;
- 1. Расчет таможенной пошлины;
- 2. Расчет импортной квоты;
- и т.д.
- список использованных источников;
- приложения.

## **XI. Методические рекомендации по подготовке к сдаче зачета**

Зачет является формой итогового контроля знаний и умений обучающихся по данной дисциплине, полученных на лекциях, практических занятиях и в процессе самостоятельной работы.

В период подготовки к зачету студенты вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

Подготовка студента к зачету включает в себя три этапа:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету по темам курса;
- подготовка к ответу на вопросы.

При подготовке к зачету обучающимся целесообразно использовать материалы лекций, основную и дополнительную литературу.

На зачет выносятся материалы в объеме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины за семестр. Зачет проводится в устной форме.

Ведущий данную дисциплину преподаватель составляет билеты, которые утверждаются на заседании кафедры и включают в себя два вопроса. Формулировка

вопросов совпадает с формулировкой перечня вопросов, доведенного до сведения студентов накануне экзаменационной сессии. Содержание вопросов одного билета относится к различным разделам программы с тем, чтобы более полно охватить материал учебной дисциплины. Дополнительно в билет может быть включена третьим вопросом практическое задание.

В аудитории, где проводится зачет, должно одновременно находиться не более шести студентов на одного преподавателя, принимающего зачет.

Результат зачета выражается оценками «зачтено», «не зачтено».

Для прохождения зачета студенту необходимо иметь при себе зачетную книжку и письменные принадлежности.

За нарушение дисциплины и порядка обучающиеся могут быть удалены с зачета.

## **ХII. Планы практических занятий**

### **Практическое занятие 1**

#### **Тема №1. Введение во внешнеэкономическую деятельность (2ч)**

##### **План:**

Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основные формы внешнеэкономических связей России. Характеристика основных форм внешнеэкономических связей, их современное состояние. Проблемы и перспективы развития.

*Литература:* [1, С.12-42; 2, С.2-16]

##### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Что представляет собой внешнеэкономическая деятельность предприятия?
2. Назовите основные формы внешнеэкономических связей России.
3. Характеристика основных форм внешнеэкономических связей.
4. Охарактеризуйте современное состояние основных форм внешнеэкономических связей России.
5. Какие вы знаете проблемы и перспективы развития основных форм внешнеэкономических связей РФ.
6. Внешнеэкономические связи Мурманской области.

##### *Темы докладов/презентаций:*

1. Органы общего и специального регулирования ВЭД, их основные функции
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Мурманской области (на примере конкретных предприятий).
3. Деятельность региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.

##### *Задания для самостоятельной работы*

##### **Решите тестовое задание.**

1. Адвалорная пошлина — это пошлина, которая  
А) начисляется в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров  
В) устанавливается в твердой сумме
2. В международной практике производства и торговли в качестве идентификации принято:  
А) штриховое кодирование товаров  
А) цифровое кодирование;  
В) буквенное кодирование;
3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:

- A) организации-посредники;
  - B) региональные органы самоуправления;
  - C) риэлторские фирмы;
  - D) производители-экспортеры.
4. К основной внешнеэкономической операции относится:
- A) лизинг;
  - B) экспедиторские операции;
  - C) страхование грузов;
  - D) международные расчеты.
5. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:
- A) одинаковые природно-климатические условия;
  - B) неравномерный уровень развития различных стран мира;
  - C) равномерная обеспеченность ресурсами;
  - D) однотипность социально-экономических отношений.

## **Практическое занятие 2**

### **Тема №2. Роль государства во внешнеэкономической деятельности (2ч)**

#### **План:**

Внешнеэкономический комплекс РФ и его структура. Характеристика основных функций органов государственного управления внешнеэкономическими связями в РФ. Органы и организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей России. Основные проблемы развития внешнеэкономического комплекса в современных условиях.

Внешнеторговая политика, ее методы и тенденции. Особенности регулирования экспортной и импортной деятельности. Экономические методы регулирования экспортного производства. Административные методы регулирования экспортного производства. Необходимость лицензирования и квотирования экспорта и импорта. Контроль за безопасностью ввозимых товаров.

*Литература:* [2, С.30-62]

#### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Что представляет собой внешнеэкономический комплекс РФ и какова его структура?
2. Дайте краткую характеристику основных функций органов государственного управления внешнеэкономическими связями в РФ.
3. Назовите органы и организации, содействующие развитию внешнеэкономических связей России.
4. Деятельность региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.
5. Основные проблемы развития внешнеэкономического комплекса в современных условиях.
6. Внешнеторговая политика, ее методы и тенденции.
7. Особенности регулирования экспортной и импортной деятельности.
8. Экономические методы регулирования экспортного производства.
9. Административные методы регулирования экспортного производства.
10. Необходимость лицензирования и квотирования экспорта и импорта.
11. Контроль за безопасностью ввозимых товаров.

*Темы докладов/презентаций:*

1. Структура импорта Мурманской области.
2. Структура экспорта Мурманской области.

*Задания для самостоятельной работы*

**Решите тестовое задание.**

1. Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:
  - A) Функциональная;
  - B) Сегментная;
  - C) Предметная;
  - D) Региональная.
2. Возврат с зарубежной выставки ранее вывезенных экспонатов, не предназначенных для продажи, — это:
  - A) реимпорт;
  - B) реэкспорт;
  - C) импорт;
  - D) экспорт.
3. Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:
  - A) приближение к зарубежным рынкам;
  - B) рост технико-экономического уровня;
  - C) максимизация прибыли;
  - D) экспорт деятельности.
4. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:
  - A) протокольный;
  - B) юридический;
  - C) маркетинговый;
  - D) канцелярия.
5. Всемирно известный аукцион по продаже цветов проводится в:
  - A) Голландии;
  - B) Франции;
  - C) Италии;

### **Практическое занятие 3**

#### **Тема №3. Международные торговые сделки (2ч)**

##### **План:**

Этапы проведения международных аукционов. Этапы международных тендеров. Определение внешнеторговой операции. Объекты и субъекты внешнеторговых коммерческих операций. Основные и обеспечивающие операции внешней торговли. Определение операций экспорта и импорта. Операции встречной торговли. Основные условия бартерной сделки, ее достоинства и недостатки. Основные условия встречных сделок. Договора консигнации, комиссии, агентские операции.

*Литература:* [3, С.118-134; 2, С.13-99]

##### **Вопросы для дискуссии и самоконтроля:**

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.

*Задания для самостоятельной работы*

**1. Решите тестовое задание.**

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.

## **Выполните 1-й этап кейс-задания**

### **2. Составьте глоссарий**

Основные понятия для глоссария: международная торговля, валютный счет, объекты и субъекты внешнеторговых коммерческих операций, основные и обеспечивающие операции внешней торговли, понятие экспорта и импорта, встречная торговля, бартер, консигнация, комиссия, агентские операции.

### **3. Подготовьте доклад/презентацию (по выбору студента):**

1. Деятельность региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.
2. Основные проблемы развития внешнеэкономического комплекса в современных условиях.
3. Внешнеторговая политика, ее методы и тенденции.
4. Особенности регулирования экспортной и импортной деятельности.
5. Экономические методы регулирования экспортного производства.
9. Административные методы регулирования экспортного производства.
6. Необходимость лицензирования и квотирования экспорта и импорта.
7. Контроль за безопасностью ввозимых товаров.

## **Практическое занятие 4**

### **Тема №4. Структура и содержание внешнеторгового контракта (2ч)**

#### **План:**

Назовите основные этапы проведения деловых переговоров. Способы получения внешнеторговой информации. Основные этапы изучения внешнего рынка. Критерии выбора внешнеторгового партнера. Основные стадии проведения деловых переговоров. Основные требования в деловой переписке. Типовой внешнеторговый контракт купли-

продажи. Основные ошибки при составлении контрактов купли-продажи. Порядок исполнения контрактов. Виды цен. Виды сдачи-приемки. Определение качества и количества.

*Литература:* [1, С.249-262; 2, С.261-310]

#### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Где и как фирма ищет зарубежного контрагента?
2. Назовите основные этапы проведения деловых переговоров.
3. Способы получения внешнеторговой информации.
4. Охарактеризуйте основные этапы изучения внешнего рынка.
5. Охарактеризуйте критерии выбора внешнеторгового партнера.
6. Что такое конкурентный лист и для каких целей он составляется?
7. Назовите основные стадии проведения деловых переговоров?
8. Назовите основные требования в деловой переписке.
9. Что такое типовой внешнеторговый контракт купли-продажи, в каких случаях он применяется?
10. Назовите основные ошибки при составлении контрактов купли-продажи.
11. Назовите порядок исполнения контрактов.
12. Назовите, какие виды цен используются во внешнеторговом контракте?
13. Когда используется в контракте твердая фиксированная цена?
14. Когда применяется скользящая цена в контракте купли-продажи?
15. Что представляют собой подвижные цены?
16. Что представляет собой цена с последующей фиксацией, и когда она применяется?
17. Виды сдачи-приемки во внешнеторговом контракте.
18. Как определяется качество в контракте?
19. Как определяется количество в контракте?

*Задания для самостоятельной работы*

*Подготовьте доклад/презентацию:*

1. Деловая переписка: подготовка коммерческих предложений и запросов. Понятия, содержание, назначение и правила составления информационно-рекламных листов, запросов, заказов.
2. Международные выставки и ярмарки.
3. Предназначение и содержание твердых и свободных оферт. Понятия контрферт и акцепта оферт.
4. Деловой протокол: организационные вопросы и деловой этикет. Основные правила протокольных приемов во внешнеэкономической деятельности.
5. Стратегии и тактики ведения переговоров.

### **Практическое занятие 5**

#### **Тема №5. Базисные условия поставки и транспортное обеспечение во внешней торговле (2ч)**

##### **План:**

Основные группы терминов ИНКОТЕРМС. Базисные условия поставки. Цены FOB, CIF и др.

*Литература:* [2, С.263-269]

#### **Вопросы для дискуссии и самоконтроля:**

1. Охарактеризуйте основные группы терминов ИНКОТЕРМС–2010.
2. Что такое базисные условия поставки?
3. Дайте определение понятия «торговый обычай».
4. Дайте определение базисных условий поставки, что они устанавливают.

5. Чем отличаются термины группы E и F от терминов группы C?
6. Чем отличаются термины группы D от других терминов ИНКОТЕРМС-2010?

**Решите 2-й этап кейс-задания.**

*Задания для самостоятельной работы*

**1.Подготовьте доклад (по выбору студента):**

1. Структура импорта Мурманской области.
2. Структура экспорта Мурманской области.

### **Практическое занятие 6**

**Тема №6. Валютно-платежные условия внешнеэкономических сделок (2ч)**

**План:**

Основные формы расчетов, применяемые во внешней торговле и устанавливаемые в контракте, их достоинства и недостатки. Валюта платежа и валюта цены контракта.

*Литература:* [2, С.424-437]

**Вопросы для дискуссии и самоконтроля:**

1. Охарактеризуйте основные формы расчетов, применяемые во внешней торговле и устанавливаемые в контракте, их достоинства и недостатки.
2. Отличаются ли валюта платежа и валюта цены контракта?
3. Какие виды оплаты наличными вы знаете?
4. Для кого более выгодна аккредитивная форма оплаты: для экспортера или импортера?
5. Какие виды аккредитивов вы знаете.
6. Какие формы оплаты в кредит вы знаете?

**Решите 3-й этап кейс-задания.**

*Задания для самостоятельной работы:*

**1.Решите тестовое задание.**

1. Адвалорная пошлина — это пошлина, которая
  - А) начисляется в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров
  - В) устанавливается в твердой сумме
2. В международной практике производства и торговли в качестве идентификации принято:
  - А) штриховое кодирование товаров
  - В) цифровое кодирование;
  - С) буквенное кодирование;
3. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД:
  - А) организации-посредники;
  - В) региональные органы самоуправления;
  - С) риэлторские фирмы;
  - Д) производители-экспортеры.
4. К основной внешнеэкономической операции относится:
  - А) лизинг;
  - В) экспедиторские операции;
  - С) страхование грузов;
  - Д) международные расчеты.

5. Причина, обеспечивающая расширение и углубление внешнеэкономической деятельности:
- А) одинаковые природно-климатические условия;
  - В) неравномерный уровень развития различных стран мира;
  - С) равномерная обеспеченность ресурсами;
  - Д) однотипность социально-экономических отношений.
6. Основным признаком экспорта товара является:
- А) расчеты в валюте;
  - В) таможенное оформление;
  - С) заключение контракта;
  - Д) пересечение границы.
7. На международных товарных биржах сделки заключаются товарами с:
- А) индивидуальными свойствами;
  - В) уникальными свойствами;
  - С) стандартизированными;
  - Д) различными свойствами.
8. Ветеринарный сертификат выдается на продукцию
- А) животного происхождения;
  - В) растительного происхождения;
9. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета:
- А) бартер;
  - В) хайринг;
  - С) встречная закупка;
  - Д) компенсационная сделка.
10. Виды ставок пошлин, начисляемых в установленном размере за единицу облагаемых товаров, — это пошлины
- А) специфические;
  - В) адвалорные

## **2. Домашняя контрольная работа.**

### **Практическое занятие 7**

#### **Тема №7. Страхование внешнеэкономической деятельности (2ч)**

##### **План:**

Понятие и цель транспортного страхования грузов во внешней торговле.  
Преимущества транспортного страхования грузов. Стороны договора страхования.  
Страховые риски. Страховая стоимость и страховая сумма.

*Литература:* [2, С.310-324]

##### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Понятие и цель транспортного страхования грузов во внешней торговле.
2. Назовите преимущества транспортного страхования грузов.
3. Назовите стороны договора страхования.
4. Что представляют собой страховые риски?
5. Понятие страховой стоимости и страховой суммы.

*Задания для самостоятельной работы:*

**1.Решите тестовое задание.**

1. Страхование ВЭД — это:

- а) комплекс видов страхования, которые обеспечивают защиту от риска участников международного сотрудничества;
- б) способ защиты от рисков случайного характера, требующих значительных финансовых средств, которых у конкретного субъекта в нужный момент может не оказаться;
- в) компенсация ущерба при наступлении неблагоприятных событий.

2.В договоре страхования внешнеэкономической деятельности устанавливаются:

- а) страховая стоимость;
- б) страховая сумма;
- в) страховой взнос;
- г) страховой риск;
- д) страховой случай;
- е) страховой тариф;
- ж) все ответы верны.

3.Страховую защиту жизненно необходимых интересов страхователей должна обеспечивать форма страхования:

- а) добровольная;
- б) личная;
- в) обязательная;
- г) имущественная.

4.Страхование в ВЭД включает следующие разновидности:

- а) личное страхование;
- б) транспортное страхование;
- в) имущественное страхование;
- г) страхование гражданской ответственности;
- д) акционерное страхование.

5.Плата за страхование, которую обязан внести страхователь, - это:

- а) страховой тариф;
- б) страховой взнос;
- в) страховая выплата.

6.Международным перевозчикам предлагается следующий пакет страховых услуг:

- а) обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств на территории Республики Беларусь и выезжающих за рубеж;
- б) страхование ответственности перевозчиков при выполнении международных перевозок грузов на условиях Конвенции КД111

### **Практическое занятие 8**

#### **Тема №8. Документы во внешнеэкономической деятельности. Таможенное оформление внешнеторговых операций (2ч)**

##### **План:**

Документы, необходимые для подготовки экспортной сделки; импортной сделки. Факторы, определяющие выбор транспортного средства. Международная перевозка грузов. Таможенные процедуры во внешнеэкономической деятельности. Виды

таможенных пошлин и их назначение. Функции таможенного контроля. Виды таможенных режимов. Методы расчета таможенной стоимости.

*Литература:* [1, С205-221; 2, С.201-328]

**Вопросы для дискуссии и самоконтроля:**

1. Какие документы необходимы для подготовки экспортной сделки?
2. Какие документы необходимы для подготовки импортной сделки?
3. Назовите факторы, определяющие выбор транспортного средства.
4. Кто занимается международными перевозками грузов?
5. Какие вы знаете таможенные процедуры во внешнеэкономической деятельности?
6. Назовите виды таможенных пошлин и их назначение.
7. Функции таможенного контроля.
8. Какие виды таможенных режимов вы знаете?
9. Какие методы расчета таможенной стоимости вы знаете?

**Решите 4-й этап кейс-задания**

*Задания для самостоятельной работы:*

**1.Решите тестовое задание.**

1. Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:  
А) Функциональная;  
В) Сегментная;  
С) Предметная;  
D) Региональная.
2. Возврат с зарубежной выставки ранее вывезенных экспонатов, не предназначенных для продажи, — это:  
А) реимпорт;  
В) реэкспорт;  
С) импорт;  
D) экспорт.
3. Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:  
А) приближение к зарубежным рынкам;  
В) рост технико-экономического уровня;  
С) максимизация прибыли;  
D) экспорт деятельности.
4. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:  
А) протокольный;  
В) юридический;  
С) маркетинговый;  
D) канцелярия.
5. Всемирно известный аукцион по продаже цветов проводится в:  
А) Голландии;  
В) Франции;  
С) Италии;

6. Договор перевозки — вид договора, относящийся к международной(-ому)
- A) торговле услугами;
  - B) торговле товарами;
  - C) договору на выполнение работ;
7. Если владелец сырья, не располагающий мощностями по его переработке, передает его зарубежному перерабатывающему предприятию, получая взамен готовую продукцию на сумму, равную стоимости поставленного сырья за минусом оплаты затрат и прибыли переработчика, — это операция с давальческим сырьем
- A) да;
  - B) нет
8. Глобальная цель ВЭД предприятия — это:
- A) максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда
  - B) максимизация объемов продаж
  - C) минимизация затрат
9. Если закупленный за границей товар перепродается в третью страну, то имеет место операция
- A) реэкспортная;
  - B) реимпортная
  - C) экспортная;
  - D) импортная.
10. Запатентованное название товара, под которым оно известно потребителю, — это фирменное наименование:
- A) да
  - B) нет

**2. Подготовьте доклад/презентацию (по выбору студента):**

1. Сущность, принципы, методы маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
2. Внутренняя и внешняя среда маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
3. Информационное обеспечение маркетинга и прогнозирование внешнеэкономической деятельности.
4. Этапы выбора маркетинговой стратегии и разработка сбытовой политики. Продвижение товаров на внешнем рынке.

**3. Выполните задания на понимание терминов**

**Практическое занятие 9-10**

**Тема №9. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятий (4ч)**

**План:**

Планирование во внешнеэкономической деятельности. Виды стратегий во внешнеэкономической деятельности вы знаете. Особенности бизнес-планов международных проектов.

*Литература:* [1, С.80-94; 2, С.424-451]

**Вопросы для самоконтроля:**

1. Необходимо ли планирование во внешнеэкономической деятельности?
2. Какие виды стратегий во внешнеэкономической деятельности вы знаете?
3. Особенности бизнес-планов международных проектов.

*Задания для самостоятельной работы:*

*Подготовьте доклад/презентацию:*

1. Сущность, принципы, методы маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
2. Внутренняя и внешняя среда маркетинга во внешнеэкономической деятельности.
3. Информационное обеспечение маркетинга и прогнозирование внешнеэкономической деятельности.
4. Этапы выбора маркетинговой стратегии и разработка сбытовой политики. Продвижение товаров на внешнем рынке.

### **Практическое занятие 11-12**

#### **Тема №10. Оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий (4ч)**

**План:**

Понятие эффекта и эффективности во внешней торговле. Эффективность экспортных операций. Эффективность импортных операций.

*Литература:* [2, С.252-261]

#### **Вопросы для самоконтроля:**

1. Понятие эффекта и эффективности во внешней торговле.
2. Как определяется эффективность экспортных операций?
3. Как определяется эффективность импортных операций?

*Задания для самостоятельной работы:*

#### **1.Решите тест.**

1 Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, — это

- А) выпуск для внутреннего потребления
- В) переработка на таможенной территории
- С) режим таможенного склада

2. Таможенный режим, при котором ввезенные товары используются на таможенной территории РФ в течение установленного срока для целей проведения операций по переработке товаров, — это:

- А) выпуск для внутреннего потребления
- В) переработка на таможенной территории
- С) режим таможенного склада

3. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- А) экспорта;
- В) сумм уплаты пошлин;
- С) курса национальной валюты;
- Д) объемов импорта.

4. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

- А) смешанный;
- В) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- С) расчетный;
- Д) в денежных величинах за физическую единицу товара.



5. При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РК, где находится:

А) получатель;

В) отправитель;

С) торгово-промышленная палата;

Д) место пересечения таможенной границы.