

Компонент ОПОП 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) Финансы и кредит
наименование ОПОП

Б1.В.ДВ.03.02
шифр дисциплины

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Дисциплины (модуля)

Внешнеэкономическая деятельность

Разработчик (и):

Щебарова Н.Н.

ФИО

профессор

должность

д.э.н., профессор

ученая степень,

звание


Утверждено на заседании кафедры

Экономики и управления

наименование кафедры

протокол № 6 от 19.02.2026

Заведующий кафедрой ЭиУ


подпись

Щебарова Н.Н.

ФИО

1. Критерии и средства оценивания компетенций и индикаторов их достижения, формируемых дисциплиной (модулем)

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора(ов) достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине (модулю)			Оценочные средства текущего контроля	Оценочные средства промежуточной аттестации
		<i>Знать</i>	<i>Уметь</i>	<i>Владеть</i>		
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	ИД-1 ук-2 Формулирует в рамках поставленной цели совокупность задач, обеспечивающих ее достижение ИД-2 ук-2 Выбирает оптимальный способ решения задач, учитывая действующие правовые нормы, имеющиеся условия, ресурсы и ограничения	<p>понятие внешнеэкономической деятельности, виды внешнеэкономической деятельности;</p> <p>виды международных торговых сделок;</p> <p>формы и особенности международных торговых сделок;</p> <p>перечень и назначение основных документов в международной торговле;</p> <p>риски, связанные с внешнеэкономической деятельностью, их классификация и методы по снижению их уровня;</p> <p>основные направления внешнейторговой политики государства, способы регулирования международного товарооборота;</p> <p>международный рынок транспортных услуг, его структура;</p> <p>договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности; особенности документооборота при экспорте</p>	<p>— проводить — ценовой анализ при подготовке сделки и расчет мировых цен на товары;</p> <p>— подготовить внешнеторговую сделку;</p> <p>— вести деловой протокол: организационные вопросы и деловой этикет;</p> <p>— уметь проводить деловую переписку: подготовка коммерческих предложений и запросов;</p> <p>подготовить договор купли-продажи (контракт) во внешнеэкономической деятельности</p>	<p>современной методологией планирования в области внешнеэкономической деятельности предприятия;</p> <p>навыками интерпретации информации, характеризующей параметры внешней торговли;</p> <p>процедурами управления внешнеэкономической деятельностью предприятия</p>	<p>подготовка докладов;</p> <p>подготовка презентаций, решение тестов;</p> <p>решение кейс-заданий, составление глоссария</p>	Результаты текущего контроля

2. Оценка уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)

Показатели оценивания компетенций (индикаторов их достижения)	Шкала и критерии оценки уровня сформированности компетенций (индикаторов их достижения)			
	Ниже порогового («неудовлетворительно»)	Пороговый («удовлетворительно»)	Продвинутый («хорошо»)	Высокий («отлично»)
Полнота знаний	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущены не грубые ошибки.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки. Допущены некоторые погрешности.	Уровень знаний в объёме, соответствующем программе подготовки.
Наличие умений	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения. Выполнены типовые задания с не грубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме (отсутствуют пояснения, неполные выводы)	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные задания с некоторыми погрешностями. Выполнены все задания в полном объёме, но некоторые с недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Задания выполнены в полном объеме без недочетов.
Наличие навыков (владение опытом)	При выполнении стандартных заданий не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для выполнения стандартных заданий с некоторыми недочетами.	Продемонстрированы базовые навыки при выполнении стандартных заданий с некоторыми недочетами.	Продемонстрированы все основные умения. Выполнены все основные и дополнительные задания без ошибок и погрешностей. Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач.
Характеристика сформированности компетенции	Компетенции фактически не сформированы. Имеющихся знаний, умений, навыков недостаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Зачетное количество баллов не набрано согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций соответствует минимальным требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в целом достаточно для решения практических (профессиональных) задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций в целом соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков достаточно для решения стандартных профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону	Сформированность компетенций полностью соответствует требованиям. Имеющихся знаний, умений, навыков в полной мере достаточно для решения сложных, в том числе нестандартных, профессиональных задач. ИЛИ Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону

3. Критерии и шкала оценивания заданий текущего контроля

3.1. Критерии и шкала оценивания тестов

Рекомендации по работе с тестами по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

За решенный тест выставляются баллы

Процент правильных ответов	20-40	41-60	61-80	81-100
Количество баллов за решенный тест	0	1	3	5

Всего будет предложено 6 тестов

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, 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.

3.2. Критерии и шкала оценивания докладов

Тематика докладов, информационных сообщений по дисциплине (модулю), требования к структуре, содержанию и оформлению изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включены примерные темы докладов/информационных сообщений:

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.

За доклад по теме обучающемуся выставляются баллы:

Оценка/баллы	Критерии оценки
Отлично, 10	Ориентированность в материале, полные и аргументированные ответы на дополнительные вопросы. Материал изложен логически последовательно, присутствуют самостоятельные выводы, используется материал из

	дополнительных источников, интернет ресурсов. Сообщение носит исследовательский характер. Используется наглядный материал (презентация).
<i>Хорошо, 8-9</i>	Ориентированность в материале, но присутствуют некоторые затруднения в ответах на дополнительные вопросы. Отсутствует исследовательский компонент в сообщении. Отсутствует наглядный материал (презентация).
<i>Удовлетворительно, 6-7</i>	Трудности в подборе материала, его структурировании. Использована, в основном, учебная литература, не использованы дополнительные источники информации. Трудности в ответе на дополнительные вопросы по теме сообщения, формулировке выводов. Материал изложен не последовательно, не установлены логические связи.
<i>Неудовлетворительно, 0-5</i>	Доклад, информационное сообщение подготовлено по одному источнику информации либо не соответствует теме. ИЛИ Доклад, информационное сообщение не подготовлено.

3.3. Критерии и шкала оценивания подготовки презентации

Рекомендации по подготовке презентации по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

Примерные 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 Мурманской области.
26. Экспортный потенциал Мурманской области.
27. Инвестиционная привлекательность России.
28. Иностранные инвестиции в экономику России; товарная и региональная структура.
29. Взаимодействие РФ с международными финансовыми организациями.
30. Торгово-экономические отношения России со странами ЕАЭС, современное состояние и перспективы сотрудничества.
31. Торгово-экономические связи Казахстана с Россией.
32. Торгово-экономические связи России с Татарстаном.
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 БРИКС, современное состояние и перспективы сотрудничества.
38. Основные показатели внешней торговли России со странами Азии.
39. Торгово-экономические отношения России и Тайваня.
40. Торгово-экономические отношения России и КНДР.
41. Торгово-экономические отношения России с КНР.
42. Торгово-экономическое сотрудничество России со странами Африки.
43. Торгово-экономическое сотрудничество России с Бангладеш.
44. Торгово-экономическое сотрудничество России с Таиландом.
45. Торгово-экономическое сотрудничество России с Ираном.
46. Российско-турецкие торгово-экономические связи.
47. Торгово-экономическое сотрудничество России с Республикой Куба,
48. Торгово-экономические связи России и Венесуэлы.
49. Торгово-экономические связи России с Бразилией.
50. Торгово-экономические связи России и Чили.
51. Торгово-экономические связи России и Египта.
52. Внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономическая политика государства
53. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности
54. Внешнеторговый потенциал в России
55. Роль внешней торговли России в развитии национальной экономики
56. Сотрудничество России со странами Ближневосточного региона

За подготовку презентации выставляются баллы

Оценка/баллы	Критерии оценки
<i>Отлично/8-10</i>	Презентация соответствует теме самостоятельной работы. Оформлен титульный слайд с заголовком. Сформулированная тема ясно изложена и структурирована, использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме, выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук. Логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению. Работа оформлена и предоставлена в установленный срок.
<i>Хорошо/5-7</i>	Презентация соответствует теме самостоятельной работы. Имеются неточности в изложении материала. Отсутствует логическая последовательность в суждениях. Не выдержан объём презентации, имеются упущения в оформлении. На дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.

	Работа оформлена и предоставлена в установленный срок.
<i>Удовлетворительно/2-4</i>	Презентация соответствует теме самостоятельной работы. Сформулированная тема изложена и структурирована не в полном объеме. Не использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме. Присутствуют существенные отступления от требований к составлению презентации. Допущены фактические ошибки в содержании или при ответе на дополнительные вопросы.
<i>Неудовлетворительно/0-1</i>	Работа не выполнена или не соответствует теме самостоятельной работы.

3.4. Критерии и шкала оценивания за решение кейс-заданий

Рекомендации по решению кейс-заданий по дисциплине (модулю) изложены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля), представлены в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

В ФОС включено **типовое кейс-задание:**

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

Стоимость продукции – 100000 руб., доставка в порт отправления – 1000 руб., стоимость погрузочно-разгрузочный 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-разгрузочный 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:

$$115500+1000=116500 \text{ руб.}$$

За решенное кейс-задание выставляются баллы:

Оценка/баллы	Критерии оценки
<i>Отлично/10</i>	Выполнены соответствующие требования в полном объеме. Используются системный и ситуативный подходы, представлено аргументированное рассуждение по проблеме, определены цели, задачи, причины возникновения ситуации, определены риски, трудности при разрешении проблемы, подготовлена программу действий.
<i>Хорошо/8-9</i>	Правильно определены цели, задачи, причины возникновения ситуации. Определены риски, трудности при разрешении проблемы. Подготовлена программа действий, но недостаточно четко и последовательно аргументировано решение ситуации.

<i>Удовлетворительно/6-7</i>	Представлены рассуждения по проблеме, определены цели, задачи, причины возникновения ситуации. Определены возможные связи проблемы с другими проблемами, частично представлена программа действий.
<i>Неудовлетворительно/0-5</i>	Представлены разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют. Отсутствуют цели, задач, результаты предстоящей деятельности. Программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует. ИЛИ Задание не выполнено.

Всего будет предложено 3 кейса

3.5 Критерии и шкала оценивания глоссария

Требования к структуре, содержанию и оформлению глоссария представлены в методических материалах по освоению дисциплины (модуля) и в электронном курсе в ЭИОС МАУ.

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

За выполнение задания на составление глоссария выставляются баллы

№	Критерии оценки	Количество баллов
1	аккуратность и грамотность изложения, работа соответствует по оформлению всем требованиям	10
2	полнота исследования темы, содержание глоссария соответствует заданной теме	6
3	работа сдана в срок	4
	ИТОГО:	20 баллов

4. Критерии и шкала оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) при проведении промежуточной аттестации

Критерии и шкала оценивания результатов освоения дисциплины (модуля) с зачетом

Если обучающийся набрал зачетное количество баллов согласно установленному диапазону по дисциплине (модулю), то он считается аттестованным.

Оценка	Баллы	Критерии оценивания
<i>Зачтено</i>	60 - 100	Набрано зачетное количество баллов согласно установленному диапазону
<i>Незачтено</i>	менее 60	Зачетное количество согласно установленному диапазону баллов не набрано

5. Задания диагностической работы для оценки результатов обучения по дисциплине (модулю) в рамках внутренней независимой оценки качества образования

ФОС содержит задания для оценивания знаний, умений и навыков, демонстрирующих уровень сформированности компетенций и индикаторов их достижения в процессе освоения дисциплины (модуля).

Комплект заданий разработан таким образом, чтобы осуществить процедуру оценки каждой компетенции, формируемых дисциплиной (модулем), у обучающегося в письменной форме.

Содержание комплекта заданий включает: *тестовые задания*.

Комплект заданий диагностической работы

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.

1 вариант	<p>1. Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран, называется _____</p> <p>2. Основным критерий оптимальной структуры управления ВЭД: максимизация _____ ;</p> <p>3. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями: _____</p> <p>4. Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД: А) налоговый кодекс РФ; В) таможенный кодекс; С) уголовный кодекс; D) бюджетный кодекс РФ.</p> <p>5. Квоты – это _____</p> <p>6. Общее руководство государственной внешнеэкономической политикой осуществляет: _____</p> <p>7. Основным признаком экспорта товара является: пересечение товаром _____.</p> <p>8. Договор перевозки — вид договора, относящийся к международной торговле _____;</p> <p>9. 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 _____ сырьем _____.</p> <p>10. Обмен с иностранным контрагентом товарами на равную стоимость по рыночным ценам — это сделка _____</p> <p>11. Предложение, направляемое продавцом только одному покупателю с указанием срока его действия, в течение которого продавец не может предложить данный товар другим покупателям, — это _____ оферта;</p> <p>12. Вид цены контракта, не подлежащей изменению: А) публикуемая; В) скользящая; С) подвижная; D) твердая.</p>
-----------	---

	<p>13. _____ – это совокупность ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу России</p> <p>14. В международной практике производства и торговли в качестве идентификации принято: _____ кодирование товаров;</p> <p>15. Базисные условия поставки закреплены в _____</p> <p>16. Сделка, в которой не задействован механизм валютного расчета, называется _____</p> <p>17. Основным критерием определения демпинга является расчет произведенных _____;</p> <p>18. Таможенный режим, при котором ввезенные на таможенную территорию РФ товары остаются постоянно на этой территории без обязательства об их вывозе с этой территории, — это</p> <p>A) выпуск для внутреннего потребления; B) переработка на таможенной территории; C) режим таможенного склада.</p> <p>19. Что является для экспортера наименее надежной формой расчетов? A) чек; B) банковский перевод; C) аккредитив.</p> <p>20. Договор страхования внешнеэкономической деятельности должен быть заключен в _____ форме:</p> <p>21. Имеет ли право страховщик разглашать сведения об имущественном положении страхователя? A) да; B) нет; C) в зависимости от условий договора.</p> <p>22. Квоты, которые вводятся либо в рамках международных соглашений, либо правительствами для предотвращения вывоза дефицитных товаров — это _____ квоты</p> <p>23. Продажа товара иностранному партнеру и вывоз товара за границу — это сделка _____</p> <p>24. Специальную скидку получают A) на пробные партии товара; B) на товары повседневного спроса; C) на эксклюзивные товары.</p> <p>25. Субъекты, не являющиеся участниками ВЭД: A) организации-посредники; B) региональные органы самоуправления; C) риэлторские фирмы; D) производители-экспортеры.</p> <p>26. На международных товарных биржах сделки заключаются со _____ товарами</p> <p>27. Глобальная цель ВЭД предприятия — это: максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения _____</p> <p>28. Экономическое обоснование принимаемых решений по управлению ВЭД предприятия производится путем расчета системы показателей _____; D) подготовки заключения контрактов.</p> <p>29. Конкурентоспособность предприятия основана на: A) методах экономической деятельности; B) конкурентоспособности товаров; C) рекламном имидже; D) технологии производства продукции.</p> <p>30. Торговые барьеры- это фактор, оказывающий определяющее воздействие на степень _____ на зарубежных рынках:</p>
	<p>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.</p>
2	<p>1. Приемницей ГАТТ стала Всемирная торговая организация (ВТО) в: A) 1995 г.;</p>

вариант	<p>В) 2000 г.; С) 2015 г.</p> <p>2. При поставках в течение короткого времени применяются обычно _____ цены:</p> <p>3. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению объемов _____.</p> <p>4. Страны ОПЕК экспортируют в основном _____</p> <p>5. Характерная тенденция, присущая современному этапу развития мирового хозяйства: _____</p> <p>6. Общее руководство таможенным делом, регулирование и государственный контроль в сфере ВЭД осуществляет: А) Президент РФ; В) Правительство РФ; С) Министерство иностранных дел РФ.</p> <p>7. Основной формой ВЭД является: _____</p> <p>8. Пошлина, которая применяется в случае ввоза на таможенную территорию РФ товаров по цене, более низкой, чем их нормальная стоимость в стране ввоза в момент этого ввоза, — это _____ пошлина</p> <p>9. Предложение, направляемое продавцом в адрес нескольких потенциальных покупателей, — это: _____ оферта</p> <p>10. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин — это способ расчета: в процентах от _____ стоимости ввозимых товаров;</p> <p>11. При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РФ, где находится: А) получатель; В) отправитель; С) торгово-промышленная палата; D) место пересечения таможенной границы.</p> <p>12. Экспортер достигнет наибольшей выгоды, если он заложит в ценовых условиях контракта валюту платежа, имеющую тенденцию к _____</p> <p>13. Термин Инкотермс, который может использоваться для всех видов транспорта А) FCA; В) FAS; С) CIF; D) FOB.</p> <p>14. Базисные условия поставки указываются во _____;</p> <p>15. Терминами Инкотермс, включающими страхование, являются ... А) CIF, CIF; В) EXW, CFR; С) DAP, DAT; D) FOB, FAS.</p> <p>16. _____-это безналичные расчеты между странами, компаниями, предприятиями и банками за поставленные, проданные друг другу товары, ценные бумаги и оказанные услуги, осуществляемые путем взаимного зачета, исходя из условий баланса платежей</p> <p>17. На что ориентируются при формировании трансферных цен транснациональные корпорации? На конкурентные _____</p> <p>18. Валютная _____ -это покупка или продажа крупных партий иностранной валюты</p> <p>19. Страховой _____ — это ставка страхового взноса с единицы страховой суммы или объекта страхования;</p> <p>20. Договор страхования внешнеэкономической деятельности вступает в силу с момента _____;</p> <p>21. Какими признаками должно обладать событие, рассматриваемое в качестве страхового риска? А) обязательности наступления; В) согласно условиям договора; С) вероятности и случайности его наступления.</p> <p>22. Возврат с зарубежной выставки ранее вывезенных экспонатов, не предназначенных для продажи, — это: _____</p> <p>23. Виды ставок пошлин, начисляемых в установленном размере за единицу облагаемых товаров, — это пошлины _____</p> <p>24. Квоты — это:</p>
---------	---

- A) налоги;
- B) лимиты;
- C) запреты;
- D) тарифы.

25. Основным показателем, который позволяет определить деловое лицо зарубежного партнера, является: _____

26. Расчет произведенных затрат будет являться основным критерием определения _____

27. С чем связан первый этап планирования ВЭД? С определением факторов, обеспечивающих достижение _____;

28. Принцип _____ предполагает осуществление планирования в рамках жизненных циклов проектов и производимых проектов

29. С деятельностью какого отдела связана разработка политики ценообразования?

- A) маркетингового;
- B) валютно-финансового;
- C) рекламы;
- D) планово-экономического.

30. Основным критерием оптимальной структуры управления ВЭД является: максимизация объемов продаж и _____