УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»

Кафедра экономики



Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины	Анализ и моделирование внешнеэкономической деятельности фирмы
Направление подготовки	38.04.01 Экономика
Профиль подготовки	Экономика фирмы
Год набора	2025, 2026

Составитель

д.э.н., проф. Л.А.Ельшин

Казань

Содержание

1. Цели и задачи учебной дисциплины 3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП 4
3. Требования к результатам освоения дисциплины 5
4. Структура и содержание дисциплины 6
4.1 Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций 6 8
4.2 Содержание дисциплины по темам (разделам) 12
4.3 Планы практических и семинарских занятий
5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов 33
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины 36 36
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины 37
8. Оценка компетенций по изучаемой дисциплине

Приложение 1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Приложение 2. Фонд оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации по дисциплине

1. Цели и задачи учебной дисциплины

В настоящее время созданы значительные возможности для развития внешнеэкономических связей российских предприятий с зарубежными партнерами. Для эффективной работы компаний на международном рынке огромное значение приобретают вопросы организации и эффективной реализации внешнеэкономической деятельности, а также анализа и аудита внешнеторговой деятельности.

Цель дисциплины – формирование теоретических знаний и практических навыков по организации и ведению внешнеэкономической деятельности фирмы как одного из видов предпринимательской деятельности фирмы.

Задачи дисциплины:

- ознакомиться с теорией и методологией учета, анализа и аудита валютных операций;

– закрепить знания нормативной базы, регламентирующей деятельность предприятия на внешнем рынке, инструментов внешнеторговой политики государства, внешнеторгового регулирования Российской Федерации;

– усвоить знания организации и технологии внешнеторговых операций и техники заключения контрактов, организации управления внешнеторговой деятельностью предприятия, форм и методов выхода на внешний рынок;

– выработать умения в области использования методов определения таможенной стоимости, таможенных платежей, практических расчетов для определения валютных курсов, показателей внешнеэкономической деятельности работы предприятия, расчета показателей финансового менеджмента на внешнем рынке;

– развить навыки анализа конкурентоспособности продукции фирмы, определения экономической эффективности экспортно-импортных операций, поиска источников коммерческой информации, выбора метода торговли;

2. Место дисциплины в структуре ООП

Данная дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений и находится во взаимосвязи с дисциплинами согласно схеме:

Обеспечивающие учебные дисциплины

Экономика фирмы (продвинутый уровень)

Анализ и моделирование внешнеэкономической деятельности фирмы

Обеспечиваемые учебные дисциплины

Учебная практика (ознакомительная практика)

До начала изучения дисциплины у магистранта должны быть сформированы компоненты компетенций, полученные в результате изучения дисциплины «Экономика фирмы (продвинутый уровень)».

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Дисциплина участвует в формировании следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по направлению «Экономика»:

ПК-4 «Способен оценить финансово-экономическую деятельность фирмы»

После освоения дисциплины студент должен получить следующие образовательные результаты соотнесённые с индикаторами достижения компетенций.

Декомпозиция компетенций

Индикаторы	Результаты обучения по дисциплине
Компетенция ПК-4	
ПК-4.1 Исследует деятельность фирмы	ПК-4.ПК-4.1 З.1 Знает основные теоретико-методические подходы к оценке и анализу внешнеэкономической деятельности фирмы ПК-4.ПК-4.1 У.1 Умеет использовать методы исследования эффективности реализации внешнеэкономической деятельности фирмы ПК-4.ПК-4.1 В.1 Владеет навыками оценки и анализа реализации внешнеэкономической деятельности фирмы

ПК-4.2 Анализирует внутренние (внешние) факторы и условия, влияющие на деятельность фирмы (Google-таблицы,Аудит-IT, Сервис проверка контрагентов.)	ПК-4.ПК-4.2 З.3 Знает теоретико-методические подходы к исследованию внешних и внутренних факторов на эффективность реализации внешнеэкономической деятельности фирмы ПК-4.ПК-4.2 У.3 Умеет использовать методы оценки и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы ПК-4.ПК-4.2 В.3 Владеет навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов.
ПК-4.3 Оценивает бизнес-возможности фирмы (с помощью прикладных программных продуктов: SAS Data minig, Project Expert)	ПК-4.ПК-4.3 З.5 Знает теоретические подходы к исследованию возможностей и рисков реализации внешнеэкономической деятельности фирмы; ПК-4.ПК-4.3 У.5 Умеет использовать методы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом анализа внешних и внутренних факторов; ПК-4.ПК-4.3 В.5 Владеет навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов.

4. **Структура и содержание дисциплины.**

4.1. Модульно-тематический план и пояснительная записка с указанием этапов формирования компетенций

Общая трудоемкость дисциплины по очному и заочному обучению составляет 3 зачетных единицы (108 часов).

Модульная разбивка учебной дисциплины					
Направление Экономика Дисциплина: «**Анализ и моделирование внешнеэкономической деятельности фирмы** »					
Наименование модулей	Количество ауд. часов		Самостоят. Работа очное/ заочное	Всего часов	Индикаторы компетенции
	Лекции очное/ заочное	Семинары, практич. Занятия очное/ заочное			
Модуль 1: «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии (фирме)»					

Тема 1: Проблемы интеграции России в мировую экономическую систему	1/0,2	1/0,2	6/4	8/ 4,4	ПК-4.1 З-1 ПК-4.2 З-3
Тема 2: Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации	1/0,2	1/0,2	6/4	8/ 4,4	
Тема 3: Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия	1/0,2	1/0,2	6/6	8/ 6,4	
Модуль 2: «Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки»					
Тема 4: Выбор зарубежного партнера	2/0,2	2/0,2	8/8	12/ 8,4	ПК-4.3 З-5 ПК-4.1 У-1 ПК-4.2 У-3
Тема 5: Показатели деятельности зарубежных фирм	2/0,2	2/0,2	8/8	12/ 8,4	
Модуль 3: «Внешнеэкономические операции и их виды»					
Тема 6: Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности	2/1	2/0,5	8/10	12/ 11,5	ПК-4.3 З-5 ПК-4.1 У-1 ПК-4.2 У-3 ПК-4.3 У-5 ПК-4.1 В-1 ПК-4.2 В-3 ПК-4.3 В-5
Тема 7: Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде	1/0,5	1/0,5	6/10	10/ 11	
Тема 8: Арендные операции во внешнеэкономической деятельности	1/0,5	1/1	6/10	10/ 11,5	
Тема 9: Международные посреднические операции	1/1	1/1	6/10	10/ 12	
Тема 10: Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия	2/1	2/1	2/8	10/ 10	
Модуль 4: «Внешнеторговый договор купли-продажи товаров»					
Тема 11: Международный коммерческий договор (контракт) и его структура*	1/1	1/1	2/8	8/ 10	ПК-4.3 З-5 ПК-4.3 У-5 ПК-4.2 В-3 ПК-4.3 В-5
Подготовка к зачёту			10/10	10/10	
ИТОГО	15/6	15/6	78/96	108	

* Данная тема изучается с применением интерактивных методов обучения

Пояснительная записка
с этапами формирования компетенций

Данный модульный курс состоит из 4-х модулей, порядок освоения которых выстраивает траекторию и этапы формирования заявленных компетенций (или их составляющих).

Модуль 1 «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии (фирме)» включает в себя три учебные темы.

В результате прохождения первого модуля студент получает мотивацию к выполнению своей профессиональной деятельности и должен

- знать основные теоретико-методические подходы к оценке и анализу внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-З-1);
- знать теоретико-методические подходы к исследованию внешних и внутренних факторов на эффективность реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-З-3);

Уровень освоения полученных знаний, умений и навыков проверяется тестовым опросом и решением практических задач.

Модуль 2 «Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки» включает в себя две темы.

В результате прохождения второго модуля студент должен

- знать теоретические подходы к исследованию возможностей и рисков реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-З-5)
- уметь использовать методы исследования эффективности реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-У-1);
- уметь использовать методы оценки и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-У-3).

По результатам освоения модуля проводится устный, тестовый опрос и решаются практические задачи.

Модуль 3 «Внешнеэкономические операции и их виды» включает в себя четыре учебных темы.

В результате изучения третьего модуля студент должен

- знать теоретические подходы к исследованию возможностей и рисков реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-З-5);
- уметь использовать методы исследования эффективности реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-У-1);
- уметь использовать методы оценки и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-У-3);
- уметь использовать методы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом анализа внешних и внутренних факторов (ПК-4-У-5);
- владеть навыками оценки и анализа реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-В-1);

- владеть навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов (ПК-4-В-3);

- владеть навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов (ПК-4-В-5).

По результатам освоения модуля проводится устный, тестовый опрос и решаются практические задачи.

Модуль 4 «Внешнеторговый договор купли-продажи товаров» включает в себя одну учебную тему.

В результате изучения четвертого модуля студент должен

- знать теоретические подходы к исследованию возможностей и рисков реализации внешнеэкономической деятельности фирмы (ПК-4-З-5);

- уметь использовать методы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом анализа внешних и внутренних факторов (ПК-4-У-5);

- владеть навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов (ПК-4-В-3);

- владеть навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов (ПК-4-В-5).

По результатам освоения модуля проводится устный, тестовый опрос и решаются практические задачи.

4.2. Содержание дисциплины по темам (разделам)

Тема 1 *Проблемы интеграции России в мировую экономическую систему*

Россия в современном мире. Конкурентноспособность российской экономики. Внешнеэкономические связи в условиях глобализации.

Взаимозависимость социально-экономического состояния страны и ее внешнеэкономических связей.

Взаимодействие России с Европейским Союзом и странами СНГ.

Экспортная специализация России.

Тема 2. *Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации*

Регулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) на уровне государства. Этапы развития регулирования ВЭД. Организация регулирования ВЭД в России. Полномочия Президента РФ в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Функции Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти применительно к сфере ВЭД. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД. Основные принципы государственного регулирования ВЭД РФ. Таможенно-тарифное регулирование ВЭД. Нетарифное регулирование ВЭД. Лицензирование в сфере

внешней торговли. Квотирование. Меры государственной поддержки экспорта.

Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона. Полномочия региональных органов государственной власти по управлению ВЭД.

Тема 3. *Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия*

Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговое исследование рынка. Изучение спроса. Изучение предложения. Изучение условий работы на конкретном рынке товара. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.

Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия. Опыт управления ВЭД в специализированных внешнеэкономических объединениях.

Тема 4. *Выбор зарубежного партнера*

Классификация зарубежных фирм. Промышленные, сельскохозяйственные, агропромышленные компании. Торговые, транспортные, лизинговые, хайринговые, рентинговые фирмы. Организационно-правовое положение фирм. Индивидуальные предприниматели. Товарищества и общества.

Тема 5. *Показатели деятельности зарубежных фирм*

Отчетность фирм. Финансовый отчет. Балансовый отчет. Долгосрочная задолженность. Краткосрочная задолженность. Собственный капитал. Необоротные активы. Основной капитал. Счет прибылей и убытков.

Показатели, характеризующие фирму. Абсолютные показатели. Относительные показатели. Относительные показатели эффективности. Показатели финансового положения фирмы.

Тема 6. *Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности*

Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе. Цели, задачи и функции таможенных органов. Организационная структура таможенных органов РФ.

Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права. Основные международные документы в области таможенного дела.

Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Формы таможенного контроля.

Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля. Склады временного хранения (СВХ). Требования к обустройству СВХ. Обязанности владельца СВХ.

Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств. Таможенный режим. Виды таможенных режимов. Формы декларирования. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Таможенные пошлины и таможенные сборы. Ввозная и вывозная таможенные пошлины. Особая пошлина. Виды ставок таможенных пошлин. Сборы за таможенное оформление.

Тема 7. *Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде*

Трансформация системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде.

Элементы системы корпоративных ценностей во внешнеэкономической среде. Типы корпоративных культур. Особенности управленческой культуры в разных странах. Модели корпоративного управления. Кодексы корпоративного управления. Корпоративная социальная ответственность. Уровни корпоративной социальной ответственности. Принципы глобального договора ООН. Стандарты отчетности по корпоративной социальной ответственности. Деловая репутация фирмы во внешнеэкономической среде.

Тема 8. *Арендные операции во внешнеэкономической деятельности*

Понятие аренды. Виды аренды (долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная).

Условия арендного договора. Срок действия договора аренды. Форма и размер арендной платы. Обязанности сторон. Субаренда.

Лизинг. Лизингодатель. Лизинговые операции. Виды лизинга (финансовый, операционный, возвратный, компенсационный, групповой и др.). Международная практика лизинговых операций.

Тема 9. *Международные посреднические операции*

Посредники. Посредническая фирма. Посреднические операции. Цель привлечения посредников.

Виды посреднических операций (дилерские, комиссионные, агентские поручения и др.). Торгово-посреднические фирмы (торговые фирмы, комиссионные фирмы, торговые агенты, брокеры).

Договоры консигнации. Простая консигнация. Частично возвратная и безвозвратная консигнации.

Торговые агенты. Агентские соглашения. Принципал. Независимые агенты.

Дистрибьюторские услуги.

Права посредников на рынках. Неисключительное право продажи. Исключительное (монопольное) право продажи. Преимущественное право продажи (право «первой руки»).

Риски в международной торговле. Дебиторский риск. Производственный риск. Валютный риск. Риск задержки перевода причитающихся сумм. Политический риск.

Вознаграждение посредников. Обязательства посредников. Способы вознаграждения.

Посредничество на российском рынке. Виды посредников (комиссионеры, брокеры, торговые дома). Институт таможенного брокера. Ассоциации делового сотрудничества.

Организация сбыта. Виды сбытовых сетей (собственная, независимая, смешанные). Основные методы реализации товаров на рынке. Закладная. Гарант.

Тема 10. *Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия*

Задачи транспортной службы предприятия во внешнеторговой деятельности. Международная перевозка. Собственный транспорт. Перевозчики третьей стороны.

Выбор вида транспорта. Выбор оптимального маршрута и способа доставки. Выбор партнеров. Формы посредничества. Выбор таможенных брокеров или собственного лицензирования. Декларирование грузов. Выбор склада. Выбор складского и упаковочного оборудования. Упаковка и маркировка. Выбор страховой компании. Расчет и учет оптимальных расходов, связанных с доставкой товаров. Оплата перевозки грузов. Международный транзитный тариф. Линейные тарифы. Авиатарифы. Транспортная и товаросопроводительная документация. Накладная соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении. Коносамент. Авиагрузовая накладная. Международная товарно-транспортная накладная.

Стадии доставки груза. Прием груза у отправителя. Страхование. Погрузо-разгрузочные работы. Контроль движения товара. Координация действий участников. Перспективы развития транспортной логистики.

Тема 11. *Международный коммерческий договор (контракт) и его структура*

Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).

Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота. Принципы международных коммерческих договоров. Деловые обычаи.

Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.

Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.

Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров. Обязанности продавца. Место поставки. Переход права собственности и рисков. Условие о сроке поставки. Требования, предъявляемые к товару. Правовые последствия передачи несоответствующего договору товара. Обязанности покупателя. Цена и условия расчетов. Приемка товара.

4.3. Планы практических и семинарских занятий

Тема 1 *Проблемы интеграции России в мировую экономическую систему*

Вопросы для обсуждения:

1. Россия в современном мире. Конкурентноспособность российской экономики.
2. Особенности внешнеэкономических связей в условиях глобализации.
3. Взаимодействие России с Европейским Союзом.
4. Внешнеэкономические связи России и стран СНГ.
5. Экспортная специализация России.
6. Назовите основные этапы развития управления внешнеэкономической деятельностью в России.
7. Что представляла собой реформа внешнеэкономической деятельности в СССР периода горбачевской перестройки. Каковы ее характерные особенности?
8. Как происходило становление новой системы государственного регулирования внешнеэкономических отношений в связи с созданием суверенного государства в Российской Федерации? Охарактеризуйте указ Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. № 213.

Тема 2. *Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации*

Вопросы для обсуждения:

1. Как осуществляется организация регулирования ВЭД в современной России? Каковы полномочия Президента РФ в области государственного регулирования ВЭД?
2. В чем состоят функции Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти применительно к сфере ВЭД.
3. Перечислите основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ.
4. Какова роль таможенно-тарифных мер государственного регулирования ВЭД?
5. Каким образом осуществляется лицензирование и квотирование во внешнеэкономической деятельности?
6. В каких случаях вводятся меры прямого ограничения экспорта и импорта?
7. Что понимается под специальными, защитными, антидемпинговыми и компенсационными мерами при импорте товаров?
8. Назовите и охарактеризуйте меры нетарифного регулирования ВЭД (импортные налоги и импортные депозиты), связанные с выполнением таможенных или административных формальностей.
9. Какое место в ряду нетарифных инструментов регулирования ВЭД занимают валютное регулирование и валютный контроль?
10. Перечислите и охарактеризуйте основные направления в области государственной поддержки экспорта.

11. Каковы полномочия органов государственной власти субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности?

Тема 3. *Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Каким образом построена система управления внешнеэкономической деятельностью на территориальном уровне, и в частности в Томской области? Приведите конкретные примеры.
2. Какую роль играет маркетинговое исследование рынка при выходе предприятия на внешний рынок?
3. Назовите основные разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности и охарактеризуйте их. Что такое SWOT-анализ?
4. Чем обусловлены особенности управления внешнеэкономической деятельностью?
5. Какие цели преследует предприятие, выходя на внешний рынок?
6. Перечислите и охарактеризуйте факторы, определяющие формы и методы выхода предприятия на зарубежный рынок?
7. Какие этапы включает оценка конкурентоспособности товара, планируемого к экспорту?
8. Какие основные факторы оказывают влияние на уровень конкурентоспособности фирмы?
9. На какие группы можно условно разделить функциональные департаменты, отделы и службы, содействующие работе специализированных фирм и внешнеэкономических объединений (ВЭО)?
10. Каков порядок заключения и реализации экспортного и импортного контрактов?

Задачи:

Задача 1. Автомобилестроительная фирма стоит перед необходимостью выбора одного из трех предложений субпоставщиков, поставляющих комплектующие изделия — амортизаторы. Для сопоставления конкурирующих моделей амортизаторов выбрано 5 независимых параметров — цена, вес, безопасность, эстетический вид, надежность. Значения параметров для всех трех моделей приведены в таблице:

Параметры конкурирующих моделей автомобильных амортизаторов

Показатели	Цена, долл.	Вес, кг	Безопасность баллы	Эстетический вид, баллы	Надежность, баллы
Предел значений параметра	20	10	—	—	0,75
Коэффициент весомости параметра*	8	3	9	4	6
Модель 1	17,56	9,7	8	4	0,96
Модель 2	9,95	6,2	7	9	0,81
Модель 3	14,47	6,0	7	7	0,9
* Определен экспертным способом					

Оценить конкурентоспособность моделей через интегральную оценку качества амортизаторов.

Задача 2. Немецкий импортер вина получает через торгового маклера выгодное предложение на поставку 25 000 л марокканского высококачественного красного вина, разлитого в бочки, по общей цене 14 500 долл. с учетом назначенных 4% комиссионных маклеру.

Марокканское вино подобного качества будет иметь спрос на немецком рынке при условии стоимости одной бутылки вина емкостью 0,7 л не более 2,5 DM. Кроме того, импортер исчисляет свои будущие расходы с учетом затрат на содержание собственного склада в Гамбурге, которые составляют 2,3 тыс. DM. Одновременно он получает предложение от экспедиционной компании по транспортировке вина с плантаций до склада в Гамбурге включительно, стоимость которой составит 6518 DM. - Через страховую компанию импортер получает еще одно предложение на заключение договора по страхованию с выплатой премии в размере 410 DM, которая складывается в зависимости от арендной стоимости склада в Гамбурге.

Транспортные накладные расходы составляют 550 DM, совокупные расходы по таможенной очистке в Марокко и Германии 1200 DM. Прочие расходы, включая процедуру получения сертификата качества, составят 400 DM.

На складе в Гамбурге естественные убытки составляют 400 л. Кроме того, розлив вина в бутылки по 0,7 л, маркировка и упаковка в картонные коробки по 6 бутылок предполагается на складе в Гамбурге, что потребует дополнительных расходов в размере 10375 DM. В ходе этого процесса возникают потери в среднем 1,2% от общего количества.

Импортер калькулирует величину прибыли в размере 25% от себестоимости, предоставляя своим оптовым покупателям 5%-ную скидку за количество, скидку «сконто» 2%, среднюю величину кредиторской ставки 14%. Продолжительность транспортировки до склада в Гамбурге составляет 14 дней, срок от поступления вина до момента его готовности к продаже — 20 дней, срок хранения на складе — 36 дней.

Задание. 1. Составьте калькуляцию и рассчитайте стоимость продукта на складе в Гамбурге.

2. Составьте калькуляцию сбыта и рассчитайте стоимость бутылки вина 0,7 л, при которой продукция будет пользоваться спросом на немецком рынке.

Задача 3. По условиям контракта предусматривается поставка на условиях расчета в кредит. Средний срок кредита — 5 лет.

Кредит предоставляется на 85% стоимости поставки по ставке ЦБ РФ 20% годовых. При использовании наличных расчетов предоставляется скидка. Сумма сделки предусматривается в размере 200 млн руб.

Задание. Определить размер снижения цены контракта при переходе на условия наличных форм расчета.

Тема 4. *Выбор зарубежного партнера*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Каким образом правильный выбор контрагента влияет на эффективность внешнеэкономических связей?
2. Дайте определение понятия фирма? По каким критериям классифицируются фирмы?
3. Охарактеризуйте деятельность промышленных, торговых, транспортных и других групп фирм.
4. На какие группы делятся фирмы по характеру собственности и по принадлежности капитала? Охарактеризуйте их.
5. Что такое правовое положение фирмы? На какие вопросы дает ответы знание правового положения фирмы?
6. Какие можно выделить основные виды правовых форм иностранных фирм и их основные черты? Охарактеризуйте деятельность индивидуальных предпринимателей (коммерсантов).
7. Как осуществляется объединение предпринимателей в виде товариществ и обществ?
8. Охарактеризуйте структуру и деятельность коммандитного товарищества.
9. Охарактеризуйте структуру и деятельность общества с ограниченной ответственностью (акционерно-коммандитного товарищества).

Тема 5. *Показатели деятельности зарубежных фирм*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Какими разделами может быть представлен годовой отчет фирмы?
2. Охарактеризуйте финансовый отчет. Какие требования предъявляются к финансовым данным?
3. Что отражают баланс и счет прибылей и убытков?
4. Что такое долгосрочная и краткосрочная задолженность фирмы?
5. Что отражает собственный капитал? Охарактеризуйте источники увеличения собственного капитала.
6. Охарактеризуйте оборотные и необоротные активы.

7. В какой форме может быть представлен балансовый отчет? Охарактеризуйте ее.

8. Что такое счет прибылей и убытков? Какие его формы выделяют? Приведите примеры.

9. Назовите основные показатели, характеризующие фирму. Что такое абсолютные и относительные показатели?

10. Охарактеризуйте следующие показатели производственного потенциала фирмы: производственная база, основной капитал, число и мощности отдельных производственных предприятий, количество производственной продукции, объем капиталовложений, научно-исследовательская база фирмы, эффективность деятельности фирмы, валовая прибыль. Почему основной капитал является важнейшим показателем производственного потенциала фирмы и что к нему относится?

11. Что обеспечивает валовая прибыль?

12. Как исчисляются относительные показатели рентабельности?

13. Как исчисляются относительные показатели эффективности? Какие показатели к ним относятся? Охарактеризуйте их.

14. Назовите и охарактеризуйте показатели конкурентоспособности фирмы.

15. Какие показатели характеризуют финансовое положение фирмы?

Тема 6. *Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Перечислите основные функции таможенных органов РФ.

2. Какова структура таможенных органов?

3. Охарактеризуйте источники таможенного права.

4. Назовите формы таможенного контроля.

5. Каковы назначение и порядок учреждения зоны таможенного контроля?

6. В чем заключается процедура временного хранения товаров и транспортных средств?

7. Каковы условия и порядок учреждения складов временного хранения?

8. Расскажите о месте и времени таможенного оформления товаров, перемещаемых через таможенную границу России.

9. Каковы формы декларирования товаров, перемещаемых через таможенную границу России?

10. Каково назначение, структура и сроки подачи грузовой таможенной декларации?

11. Для чего предназначены особые виды пошлин?

12. Назовите виды ставок таможенных пошлин.

13. Каково назначение таможенного тарифа?

14. Кем устанавливаются ставки таможенных сборов за таможенное оформление?

Задачи:

Задача 1. Рассчитайте ввозную специфическую таможенную пошлину товара, на который установлена специфическая пошлина (в валюте, в которой указана таможенная стоимость).

Данные для расчета: партия яблок весом (массой) 2000 кг из Эфиопии (относится к развивающимся странам). Базовая ставка таможенной пошлины – 0,2 ЭКЮ за 1 кг. Таможенная стоимость указана в марках, курс ее к рублю – 3,6 руб. за марку. Курс ЭКЮ – 6,5 руб. за ЭКЮ.

Задача 2. Рассчитать ввозную таможенную адвалорную пошлину товара, страна происхождения которого неизвестна.

Данные для расчета: партия телефонных аппаратов таможенной стоимостью 7,7 тыс. руб. Базовая ставка таможенной пошлины – 20%.

Задача 3. Определить сумму акциза в отношении товара, облагаемого акцизом по комбинированной ставке.

Данные для расчета: партия спирта «ROYAL» количеством 2000 л таможенной стоимостью 2700 долл. США.

Ставка акциза – 400%, но не менее 4 ЭКЮ за 1 л. Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость, – 6,2 руб. за 1 долл. Курс ЭКЮ – 6,5 руб. за 1 ЭКЮ.

Задача 4. Партия мороженной свинины массой 2000 кг хранилась в холодильнике на таможне в течение 3 дней. Ставка сбора за хранение – 0,03 ЭКЮ за 1 кг в сутки. Определить сумму сбора за хранение. Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость, – 6,2 руб. за 1 долл. Курс ЭКЮ – 6,5 руб. за 1 ЭКЮ.

Задача 5. Рассчитайте сумму НДС для партии ковров из Турции таможенной стоимостью 20 тыс. долл. США. Ставка таможенной пошлины – 30%, ставка сборов за таможенное оформление – 0,15%, ставка акциза – 10%, ставка НДС – 20%.

Задача 6. Рассчитать таможенную стоимость телевизора на основе цены продажи его в России и суммы таможенных платежей.

Данные для расчета: цена продажи – 360 долл. США. Торговая надбавка – 25%. Таможенная пошлина – 30%, сбор за таможенное оформление – 0,15%. Ставка НДС – 20%.

Задача 7. Организация по договору купли-продажи покупает у инстранного продавца товар по цене 1000 долларов за единицу.

Поданному товару при оформлении на таможне в РФ установлена импортная таможенная пошлина в размере 15% таможенной стоимости, НДС – 10% и таможенный сбор 0,15% таможенной стоимости. Предполагалось, что на момент принятия ГТД к оформлению, курс ЦБ будет равен 10 руб./долл.,

фактически он составил 15 руб/долл. Определить предполагаемую, фактическую сумму каждого таможенного платежа (из расчета, что таможенная стоимость равно цене поставщика) и рассчитайте влияние изменения курса рубля на величину таможенных платежей.

Задача 8

Российское производственное объединение — производитель часов «Чайка» предполагает экспортировать 500 шт. часов на условиях доставки в порт отгрузки и расходов на погрузку на борт судна. Оплата предусматривается аккредитивом. Расчет контрактных цен произведен на основе характеристик поставок аналогичной продукции поставщиками других стран. В качестве источников информации, взятых за базу сравнения для определения экспортной цены на часы «Чайка», были использованы:

•контракт на продажу 250 швейцарских часов в США в 1996 г. по цене 50 швейцарских франков за 1 шт. с поставкой на аналогичных условиях и оплатой на условиях инкассо;

• цена предложения немецкой фирмы «Таймекс» на 500 штук часов по цене 30 DM за 1 шт. с поставкой в 1997 г. на условиях доставки в порт отгрузки и оплаты расходов по погрузке, фрахта и страховки с платежом по следующей схеме: предоставление 15% аванса в 1996 г., платеж инкассо 50% стоимости в 1997 г. и рассрочки платежа на оставшуюся часть долга (35%) на 4 года со ставкой стоимости кредита в 2% годовых;

• прейскурантная цена японской фирмы (на 01.01.98) на базисных условиях, аналогичных поставке немецкой фирмы «Таймекс» и наличных расчетов исходя из стоимости 7 тыс. иен за 1 шт. Скидка на количество по прейскуранту: 10% — на 500 штук и 6% — на 250 шт. Скидка на уторгование — 40%.

В 1995—1998 гг. прирост цен на внутренних рынках составил в Швейцарии 0,5%, в Германии 0,3%. Ставка банковского процента в 1997 г. доходила до 7%. Скидка на уторгование во внешнеторговой практике фирм Германии составляла 10%.

1. Отличительные характеристики российских часов «Чайка» от иностранных марок представлены в таблице. Кроме того, в отличие от швейцарских часов они не снабжены дополнительным блоком питания стоимостью 10% к цене.

Технические характеристики часов

Параметры	Россия	Швейцария	Германия	Япония
Выдержка давления, Па	100	100	150	200
Экономичность, баллов	3	3	2,5	2

2. Курс рубля к иностранной валюте, зарегистрированный ЦБ России на дату составления конкурентного листа:

1 швейцарский франк — 12,4

1 немецкая марка — 10,2

100 японских иен — 14,4

3. Расходы на фрахт, транзит, страхование по внешнеторговым сделкам составляют 10% финансовых издержек базисных условий поставок ФОБ.

4. Коэффициент дисконтирования составляет 0,821.

Задание. 1. Определить базисные условия поставки часов экспортерами Швейцарии, Германии, Японии.

2. Составить конкурентный лист и рассчитать экспортную цену.

3. Определить ценовую стратегию российского ПО «Чайка».

Тема 7. *Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Какие понятия формируют систему корпоративных ценностей предприятия?

2. В чем заключается трансформация системы ценностей национальной компании, которая осуществляет выход на внешний рынок?

3. Определите взаимосвязь корпоративной культуры компании и системы корпоративного управления.

4. Какие регуляторы системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде вы знаете?

5. Охарактеризуйте уровень развития элементов системы ценностей российского предприятия, участвующего в ВЭД?

Тема 8. *Арендные операции во внешнеэкономической деятельности*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Каковы условия арендного договора и обязанности сторон.

2. Охарактеризуйте механизмы осуществления лизинговой сделки

3. Каковы достоинства и недостатки лизинга для лизингодателя, лизингополучателя и продавца оборудования?

4. Почему целесообразно пользоваться услугами посредников на рынке?

5. Что представляют собой виды посреднических операций – дилерские, комиссионные и по договорам поручения?

6. Каковы преимущества консигнационного соглашения?

7. В чем состоят особенности работы дистрибьюторских фирм?

8. Что такое неисключительное, исключительное и монопольное право продажи?

Тема 9. *Международные посреднические операции*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Охарактеризуйте особенности развития посреднических операций на российском рынке.

2. Что нужно учитывать при выборе посредника?

3. Охарактеризуйте основные виды рисков посредников при внешнеторговых операциях.

Тема 10. *Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Дайте определение международной, мультимодальной и интермодальной перевозкам.
2. Чем экспедирование отличается от агентирования?
3. Какие функции выполняет таможенный брокер?
4. В каком случае предприятие принимает решение об организации собственного склада?
5. Какие материалы используются для внешней упаковки груза и каково его назначение?
6. Какая транспортная документация применяется на различных видах транспорта?
7. Что такое стивидорная операция?
8. Какова роль информационных технологий в международной перевозке груза?

Задачи:

Задача 1. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (Центральный склад масла).

Транспортные условия, согласованные в контракте предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей. Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

Задача 2. Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре.

Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

Задача 3. При заключении контракта на поставку оборудования из Милана на условиях DDU ст. Новаи (Инкотермс -2000) покупатель настаивал на включении в его условия положений о том, что право собственности на товар пере-

ходит с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику. Является ли требования покупателя правомерным? Каковы возможные варианты решения данной ситуации?

Задача 4. Немецкая машиностроительная фирма из Гамбурга осуществляет поставку 10 станков общей массой 10,8 т и объемом около 25 м3 на условиях CIF в Калькутту. Стоимость поставляемого оборудования 600 тыс. DM. Экспедиторской службой предложены следующие варианты возможных транспортных расходов:

• морской фрахт Гамбург — Калькутта, включая страховку и накладные расходы 25719 DM. Продолжительность поставки — 24 дня.

• воздушный фрахт Гамбург — Калькутта, включая страховку и накладные расходы 62111 DM. Продолжительность — 2 дня.

• комбинированная транспортировка железнодорожный — морской транспорт через Брест, включая страховку и накладные расходы 21311 DM. Продолжительность — 38 дней.

Задание. 1. Определить способ транспортировки станков исходя из собственно транспортных расходов.

2. Продумать варианты решения с учетом влияния ставки кредита в размере 0,12%.

3. Назвать совокупность дополнительных факторов, оказывающих влияние на выбор способа доставки машинно-технического оборудования.

Тема 11. *Международный коммерческий договор (контракт) и его структура*

***Вопросы для обсуждения*:**

1. Почему возрастают роль и значение договора для регулирования имущественных отношений в условиях рыночной экономики?

2. Охарактеризуйте квалифицирующие признаки понятия «международный коммерческий договор (контракт)».

3. Назовите и охарактеризуйте основные источники права международных коммерческих договоров.

4. Кем были разработаны принципы международных коммерческих договоров? В чем заключается их значение?

5. Как соотносятся в своем применении общепризнанные принципы, нормы международного права, международные договоры Российской Федерации и гражданское законодательство РФ?

6. Какую роль при заключении международных коммерческих договоров играет обычай? Охарактеризуйте его признаки.

7. Каково значение Венской конвенции (1980 г.) для регулирования отношений по договорам международной купли-продажи товаров?

8. В каких случаях Венская конвенция распространяется на взаимоотношение сторон, заключивших договоры международной купли-продажи товаров?

9. Охарактеризуйте другие источники права (кроме Венской конвенции), применяемые к договорам международной купли-продажи товаров.

10. Какова процедура и способы заключения договора купли-продажи? Наличие каких признаков необходимо для признания предложения (заключить договор) офертой?

11. Что такое акцепт и как он применяется при заключении договора купли-продажи?

12. В каких формах осуществляется заключение международных договоров купли-продажи товаров? Какие новые технологии применяются при этом?

13. Какие две группы условий можно выделить в договоре купли-продажи?

14. Что понимается под принципом свободы договоров и как он трактуется в Венской конвенции?

15. Как определяются полномочия лиц, заключающих договоры международной купли-продажи товаров?

16. Каково значение и порядок применения Международных правил толкования торговых терминов (Инкотермс) для формирования содержания рассматриваемого договора?

17. Охарактеризуйте условия договора, которые определяют обязанности продавца по Венской конвенции?

18. Как сформулированы основные обязанности покупателя Венской конвенцией? Какие условия являются минимально необходимыми для договора международной купли-продажи товаров?

19. Каков круг основных правовых последствий, связанных с невыполнением сторонами договора международной купли-продажи товаров своих обязательств?

Задачи:

Задача 9.

Немецкая фирма планирует экспортировать кухонный микропроцессор в США на условиях ФОБ Гамбург. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные:

• розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США — 400 долл., включая налог с продаж, который составил 8,25% от розничной цены

• наценка импортера — 100% от объема продажи фирмы

• наценка оптовика — 30% от объема продаж импортера

• наценка розничного торговца — 100% от объема продажи оптовика

• таможенный сбор — 9% от ФОБ

• стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии — 3% от СИФ

• стоимость накладных расходов (фрахт, транзит, страхование) — 15% от ФОБ.

Рассчитать цену предложения ФОБ Гамбург.

Разработать возможные ценовые варианты предложения для фирмы.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов регламентируется Положением об организации самостоятельной работы студентов.

Основными видами учебных занятий для студентов по данному курсу учебной дисциплины являются: лекции, практические занятия и самостоятельная работа студентов. Самостоятельная работа студентов является составной частью их учебной работы и имеет целью закрепление и углубление полученных знаний, умений и навыков, поиск и приобретение новых знаний.

Самостоятельная работа студентов включает в себя освоение теоретического материала на основе лекций, основной и дополнительной литературы; подготовку к семинарским занятиям в индивидуальном и групповом режиме. Советы по самостоятельной работе с точки зрения использования литературы, времени, глубины проработки темы и др., а также контроль за деятельностью студента осуществляется во время семинарских занятий.

Целью преподавателя является стимулирование самостоятельного, углублённого изучения материала курса, хорошо структурированное, последовательное изложение теории на лекциях, отработка навыков решения задач и системного анализа ситуаций на семинарских занятиях, контроль знаний студентов.

При подготовке к семинарским занятиям и выполнении контрольных заданий студентам следует использовать литературу из приведенного в данной программе списка, а также руководствоваться указаниями и рекомендациями преподавателя.

Перед каждым семинарским занятием студент изучает план семинарского занятия с перечнем тем и вопросов, списком литературы и домашним заданием по вынесенному на семинар материалу.

Студенту рекомендуется следующая схема подготовки к семинарскому занятию и выполнению домашних заданий:

- проработать конспект лекций;
- проанализировать основную и дополнительную литературу, рекомендованную по изучаемому разделу (модулю);
- изучить решения типовых задач;
- решить заданные домашние задания;
- при затруднениях сформулировать вопросы к преподавателю.

В конце каждого практического занятия студенты получают «домашнее задание» для закрепления пройденного материала. Домашние задания необходимо выполнять к каждому семинарскому занятию. Сложные вопросы можно вынести на обсуждение на семинар или на индивидуальные консультации. Контрольные работы состоят из вопросов и задач, аналогичным задачам домашних заданий. Они оцениваются по 100 балльной системе в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации учебного процесса и оценки успеваемости студентов, и выполняются в учебные часы по расписанию в виде письменного решения индивидуальных контрольных заданий. Выше по разделам приводились примерные варианты контрольных заданий.

Для более глубокого освоения дисциплины студентам рекомендуется больше решать задач из базового учебного пособия и задачника с тестами из списка основной литературы. На семинарских занятиях приветствуется способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективное решение поставленных проблем.

Контроль над ходом и результатами самостоятельной работы студентов может осуществляться в сплошной, индивидуальной, выборочной формах.

В процессе самостоятельного изучения студент обязан проработать перечисленные ниже темы, для углубления теоретических знаний и практических навыков, на основании методических рекомендаций по самостоятельной работе.

Темы для самостоятельного изучения

Тема 1 Проблемы интеграции России в мировую экономическую систему

1. Внешнеэкономические связи в условиях глобализации.
2. Взаимозависимость социально-экономического состояния страны и ее внешнеэкономических связей.
3. Экспортная специализация России.

Тема 2. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации

1. Полномочия Президента РФ в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности.
2. Функции Правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти применительно к сфере ВЭД.
3. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.
4. Меры государственной поддержки экспорта.
5. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона.

Тема 3. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия

1. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.
2. Опыт управления ВЭД в специализированных внешнеэкономических объединениях.

Тема 6. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности

1. Основные международные документы в области таможенного дела.
2. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности.
3. Формы таможенного контроля.
4. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств. Таможенный режим.
5. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.
6. Виды ставок таможенных пошлин.

Тема 7. Корпоративные ценности предприятия во внешнеэкономической среде

1. Элементы системы корпоративных ценностей во внешнеэкономической среде.

2. Типы корпоративных культур.

3. Особенности управленческой культуры в разных странах. Модели корпоративного управления.

4. Принципы глобального договора ООН.

5. Деловая репутация фирмы во внешнеэкономической среде.

Тема 9. Международные посреднические операции

1. Договоры консигнации. Простая консигнация. Частично возвратная и безвозвратная консигнации.

2. Риски в международной торговле. Дебиторский риск. Производственный риск. Валютный риск. Риск задержки перевода причитающихся сумм. Политический риск.

3. Посредничество на российском рынке. Виды посредников (комиссионеры, брокеры, торговые дома). Институт таможенного брокера. Ассоциации делового сотрудничества.

Тема 10. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия

1. Задачи транспортной службы предприятия во внешнеторговой деятельности.

2. Выбор оптимального маршрута и способа доставки.

3. Международный транзитный тариф.

4. Перспективы развития транспортной логистики.

Тема 11. Международный коммерческий договор (контракт) и его структура

1. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.

2. Принципы международных коммерческих договоров. Деловые обычаи.

3. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.

4. Правовые последствия передачи несоответствующего договору товара.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 479 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17237-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/559806

2. Анализ влияния цифровых технологий на финансовую устойчивость российских компаний : монография / С. В. Земляк, Е. В. Ганичева, О. М. Гусарова [и др.] ; под редакцией С. В. Земляк. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2024. — 146 с. — ISBN 978-5-394-05851-6. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: https://www.iprbookshop.ru/136445.html

Дополнительная литература

1. Гильяно, А. А. Организация внешнеэкономической деятельности предприятия / А. А. Гильяно, Н. В. Мозолева ; под редакцией Т. С. Кулакова. — Санкт-Петербург : Интермедия, 2018. — 192 с. — ISBN 978-5-4383-0153-0. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/85777.html — Режим доступа: для авторизир. Пользователей.

2. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум : учебное пособие / М. К. Жудро, М. М. Жудро. — Минск : Вышэйшая школа, 2017. — 160 с. — ISBN 978-985-06-2891-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: http://www.iprbookshop.ru/90751.html — Режим доступа: для авторизир. пользователей

Профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и интернет-ресурсы

1. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» (http://www.iprbookshop. ru)
2. Образовательная платформа «Юрайт» (https://urait.ru)
3. Федеральный образовательный портал «ЭСМ» (Экономика. Социология. Менеджмент.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/
5. http://www.economist.com – электронный журнал «Экономист».
6. http://www.tr.inves.ru – «ИнформВЭС» (ТН ВЭД).
7. http://www.rusimpex.ru – внешнеэкономический сервер «Россия-экспорт-импорт.
8. http://www.ft.com – Финансовое время.
9. http://www.wto.org – сайт Всемирной торговой организации (ВТО).

10. http://stat.wto.org/CountryProfile – Статистическая торговая и экономическая информация ВТО по странам мира.

11. http://www.imf.org – Международный валютный фонд.

12. http://europa.eu.int – электронный портал Европейского Союза (ЕС).

13. http://www.customs.ru – официальный сайт Федеральной таможенной службы.

14. http://www.tks.ru – Таможенный информационный сервер (Таможенное законодательство, товарная номенклатура, декларирование и т.д.).

15. http://www.worldcustomsjournal.org – международный таможенный электронный журнал.

16. http://www.tamognia.ru – информационный портал, посвященный таможенным аспектам торгового и неторгового оборота товаров через границу РФ.

17. http://www.goverment.ru – интернет-портал Правительства РФ.

18. http://www.economy.gov.ru – Министерство экономического развития.

19. http://www.biznes-karta.ru – АДИ «Бизнес-Карта» – Внешнеэкономическая деятельность. Экспортеры-импортеры.

20. http://www.economy.gov.ru – динамика важнейших показателей внешнеэкономической деятельности.

21. http://www.ved-stat.ru – Аналитическая БД «ВЭД – Статистик»

22. http://www.oecd.org – Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

23. http://www.cfin.ru – портал «Корпоративный менеджмент».

24. http://www.raexpert.ru – рейтинговое агентство «Эксперт РА».

25. http://www.rosleasing.ru – Российская ассоциация лизинговых компаний.

26. http://www.rami.ru – Российская ассоциация международных исследований.

27. http://www.tpprf.ru – Торгово-промышленная палата РФ.

28. http://www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики РФ.

29. http://www.opec.ru – экспертный канал «Открытая экономика».

30. http://www.cbr.ru – Банк России.

31. http://www.frft.ru/ – форфейтинговые операции.

32. http://www.hbr-russia.ru – журнал «Harvard Business Review».

33. http://www.economist.com – журнал «The Economist».

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

В процессе изучение данной дисциплины используется учебная аудитория, кабинет для самостоятельной работы студентов, читальный зал, видеопроекционное оборудование, компьютер, оснащенный типовым пакетом системного и офисного ПО, в соответствии с Реестром материально-технического обеспечения аудиторного фонда Университета управления «ТИСБИ».

8. Оценка компетенций по изучаемой дисциплине

Для оценки результатов обучения рекомендуется использовать модульно-рейтинговую систему оценивания знаний, умений и навыков студентов по окончанию изучения каждого Модуля в соответствии с Положением о модульно-рейтинговой системе организации образовательного процесса. Итоговая оценка (в баллах) складывается из баллов, набранных по каждому Модулю (семестровая оценка) и баллов, набранных, непосредственно на зачете

Расчет набранных баллов по дисциплине осуществляется в следующей последовательности:

$C = \frac{M_1 + M_2 + ...M_n}{n} \times 0{,}6$, где М – количество баллов по модулю; n – количество модулей

$З = K \times 0{,}4$, где К - количество баллов на зачете;

$И = C + З + П$, где П – поощрительные баллы (от 1 до 5).

Уровень сформированности компетенций и их основные признаки оцениваются по следующим таблицам:

Оценка уровня сформированности компетенции ПК-4 «Способен оценить финансово-экономическую деятельность фирмы»

№ п/п	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня	Инструменты оценки сформированности уровня
1	**Пороговый уровень (как минимально допустимый)** (обязательный для всех студентов-выпускников вуза по завершении освоения ООП ВО) (от 60 до 70 баллов)	– знает основные теоретико-методические подходы к оценке и анализу внешнеэкономической деятельности фирмы; – умеет использовать методы исследования эффективности реализации внешнеэкономической деятельности фирмы; – владеет навыками оценки и анализа реализации внешнеэкономической деятельности фирмы	Устный и тестовый опрос Реферат Зачет
2	**Базовый уровень (относительно порогового уровня)** **(**От 71 до 85 баллов**)**	– знает основные теоретико-методические подходы к оценке и анализу внешнеэкономической деятельности фирмы; - знает теоретико-методические подходы к исследованию внешних и внутренних факторов на эффективность реализации внешнеэкономической деятельности фирмы – умеет использовать методы исследования эффективности реализации внешнеэкономической деятельности фирмы; - умеет использовать методы оценки и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы – владеет навыками оценки и анализа реализации внешнеэкономической деятельности фирмы; - владеет навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов	Контрольная работа Зачет
3	**Повышенный уровень (относительно порогового уровня)** (От 86 до 100 баллов)	- знает основные теоретико-методические подходы к оценке и анализу внешнеэкономической деятельности фирмы; - знает теоретико-методические подходы к исследованию внешних и внутренних факторов на эффективность реализации внешнеэкономической деятельности фирмы; - знает теоретические подходы к исследованию возможностей и рисков реализации внешнеэкономической деятельности фирмы; - умеет использовать методы исследования эффективности реализации внешнеэкономической деятельности фирмы	Устный и тестовый опрос Контрольная работа Зачет

		- умеет использовать методы оценки и анализа внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы; - умеет использовать методы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом анализа внешних и внутренних факторов; - владеет навыками оценки и анализа реализации внешнеэкономической деятельности фирмы - владеет навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов. - владеет навыками построения моделей, оценивающих эффективность внешнеэкономической деятельности фирмы с учетом оценки внешних и внутренних факторов.	

Приложение 1

Методические рекомендации для обучающихся по освоению дисциплины.

Студентам на первом занятии необходимо ознакомиться с Рабочей программой дисциплины, где прописаны цели, задачи и трудоемкость дисциплины. Перед началом изучения дисциплины необходимо повторить учебный материал обеспечивающих учебных дисциплин предшествующих курсов, которые дают основу для изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность фирмы (продвинутый уровень)», а именно Прогнозирование и планирование на предприятиях в условиях рынка и т. д.

Затем необходимо ознакомиться с порядком изучения дисциплины, т.е. модульно-тематическим планом и пояснительной запиской с указанием этапов формирования заявленных компетенций.

И, наконец, ознакомиться с порядком оценивания результатов обучения, для чего необходимо изучить следующие документы: Положение о модульно-рейтинговой системе оценивания и Принципы оценки уровня знаний, умений и навыков (характеристика ответа).

Студент должен внимательно изучить перечень основной (дополнительной) литературы и взять необходимые учебники в библиотеке.

При сдаче модулей упор делается на выявление основных факторов, их анализ и определения путей повышения экономической эффективности, полученных в результате анализа.

При подготовке к семинарскому занятию необходимо уточнить план проведения занятий, подготовить необходимую документацию. Практические занятия проводятся после лекционного изучения темы. Решение задач, приведенных в программе учебной дисциплины обязательно.

При изучении данного курса преподавателем используются интерактивные методы обучения, что помогает эффективнее сформировать заявленные компетенции. При проведении занятий с помощью интерактивных технологий группа разбивается на три команды. Каждая команда обеспечивается необходимой документацией. Занятие проводится в постоянном сравнении расчетов и выступлении участников команд.

По каждому пакету документов участники команд пишут пояснительную записку, включающую цель, основные задачи, экономический анализ ситуации, разработка системы планов и прогнозов реализации внешнеэкономических операций фирмы. В результате каждая из команд выносит на всеобщее обсуждение свои результаты и может быть оценена как со стороны преподавателя, так и со стороны студентов другой команды.

Интерактивные формы обучения обеспечивают высокую мотивацию, прочность знаний, творчество, коммуникабельность, командный дух, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность.

Приложение 2

Фонд оценочных средств
для проведения текущей и промежуточной аттестации
по дисциплине **Анализ и моделирование внешнеэкономической деятельности фирмы**

направление подготовки: 38.04.01 Экономика

Содержание

1. Паспорт фонда оценочных средств
2. Наполнение фонда оценочных средств по формам контроля
   2.1 Фонд оценочных средств и шкала оценивания для текущего контроля.
      2.1.1 Выступление на семинаре
      2.1.2 Реферат, эссе и др. творческие работы
      2.1.3 Контрольная работа
      2.1.4 Тестирование

   2.2 Фонд оценочных средств и шкала оценивания для промежуточного контроля.
      2.2.1 Фонд оценочных средств для проверки знаний и умений (вопросы к зачету)
      2.2.2 Фонд оценочных средств для проверки сформированности навыков (задачи к зачету)

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Формы контроля / **Формируемые компетенции**	**ПК-4**		
	ПК-4.1	**ПК-4.2**	**ПК-4.3**
Формы текущего контроля			
выступление на семинаре	З1	З3	З5
тестирование письменное	З1	З3	З5
реферат, эссе, творческие задания и др.	У1	З3, У3	З5, У5
контрольная работа	У1, В1	У3, В3	З5, У5, В5
Формы промежуточного контроля			
зачет	З1, У1, В1	З3, У3, В3	З5, У5, В5

З- знания, У- умения, В – владение навыками

2. Наполнение фонда оценочных средств по формам контроля.

2.1Фонд оценочных средств и шкала оценивания для текущего контроля

2.1.1. Выступление на семинаре

Выступление на семинаре является формой контроля для оценки уровня освоения компетенций, применяемой на семинарских занятиях. Выступление на семинаре может проводиться с использованием форм устного опроса, обсуждения докладов, эссе, выполненных индивидуальных заданий и проблемных вопросов. Выступление на семинаре, таким образом, включает обязательную для всех студентов оценку текущего контроля знаний в виде устного опроса, а также выступление студентов по проблемным вопросам организации денежно-кредитных отношений.

Примерные вопросы к семинарским занятиям

Вопросы к семинарам включают оценку закрепления материала, пройденного на лекциях, а также вопросы, направленные на выявление уровня понимания студентом сути внешнеэкономической деятельности фирмы.

Вопросы на проверку знаний

1. Концептуальная сущность ВЭД.
2. Поиск примеров основных форм внешнеэкономических связей.
3. Примеры влияния факторов развития ВЭД.

4. Особенности экспортно-импортных операций негосударственных предприятий.

5. Особенности экспортно-импортных операций государственных предприятий.

6. Цели регулирования деловых взаимоотношений резидентов РФ с зарубежными партнерами.

7. Тарифные и нетарифные методы регулирования ВЭД.

8. Классификация международных экономических организаций.

9. Исторические аспекты развития ООН.

10. Деятельность Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

11. Исторические аспекты развития ВТО.

12. Направления деятельности Международной таможенной организации.

13. Особенности деятельности ЮНИДО.

14. Особенности деятельности ФАО.

15. Особенности деятельности ВОИС.

16. Особенности деятельности МАГАТЭ.

17. Особенности деятельности МОТ.

18. Деятельность международной федерации ассоциаций рекламных менеджеров.

19. Деятельность международной федерации маркетинга.

20. Общие условия осуществления международных расчетов.

21. Расчеты с использованием векселей и чеков.

22. Международные сделки купли-продажи.

23. Внешнеторговые бартерные сделки.

24. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

25. Банковские гарантии как средство повышения эффективности международных торговых расчетов.

26. Арендные операции во внешнеэкономической деятельности.

27. Ценовая политика и цены во внешнеэкономической деятельности предприятия.

28. Товарные знаки и их значение в МТ.

29. Использование в МТ торговых операций различного типа (например, операций состязательного типа и др.).

30. Практика проведения банками международных торговых расчетов (например, система SWIFT и др.

31. Методы финансирования экспорта (с использованием собственных средств, заемных, векселей и пр.).

32. Форфейтинг как международная операция кредитования.

33. Факторинг – международная банковская операция.

34. Биржевая торговля (товарные, фьючерсные и др. сделки, схемы валютных операций при их исполнении).

35. Гарантии, претензии к рекламации в МТ.

36. Международная аукционная торговля.

37. Лизинговые операции во внешней торговле.

38. Практика предоставления международных инвестиций (слияние и поглощение компаний).

39. Валютно-финансовые аспекты внешней торговли.

40. Использование интернет-технологий в МТ (нарисрвать схему движения документов и грузов при электронных сделках).

41. Методы платежей и расчетов в международной торговле (аккредитив, инкассо и др.).

42. Кредитование во внешней торговле (банковский, коммерческий, компенсационный и др. кредиты).

43. Документарное инкассо в международной торговле (нарисовать схемы движения документов и денежных средств в процессе реализации международной сделки).

44. Аккредитив в международной торговле (нарисовать схемы движения документов и денежных средств в процессе реализации международной сделки).

45. Использование таможенных режимов во внешней торговле (с примерами и схемами движения грузов при помещении их под различные таможенные режимы) (можно делать доклады по группам таможенных режимов).

46. Таможенное декларирование груза.

47. Методы и процедуры использования электронной торговли на международном рынке (нарисовать схемы движения документов, товаров и денежных средств в процессе реализации международной сделки).

48. Методы определения эффективности международных сделок.

49. Использование толлинговых операций в международной торговле на и вне таможенной территории.

50. Венская конвенция (1980 г.) о договорах международной купли-продажи товаров и ее значение.

51. Система унификации внешнеторговых документов ООН.

Критерии оценивания выступления на семинаре

Результат	Балл
Демонстрирует полное понимание поставленного вопроса, логично и последовательно отвечает на вопрос. Дает развернутый ответ с практическими примерами	100-90
Дает полный и логически правильный ответ на вопрос, но сформулировать примеры по рассматриваемому вопросу не может	80-89
Демонстрирует частичное понимание сути вопроса, способен охарактеризовать суть финансового явления.	70-79
Способен сформулировать определения терминов, привести классификацию, перечислить формы, методы и т.п., но не может дать их характеристику	60-69
Демонстрирует непонимание вопроса, отвечает с наличием грубых ошибок в ответе либо не отвечает на вопросы	Менее 60

2.1.2. Реферат

Реферат является одним из этапов в формировании компетенций обучающегося. Реферат как форма оценочного средства предполагает краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление. Его задачами являются формирование умений самостоятельной работы студентов с источниками литературы, их систематизация, развитие навыков логического мышления, углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Примерные темы рефератов

1. Место России в современном мире и состояние внешнеэкономических связей.
2. Развитие внешней торговли в России. Проблемы торговли российского партнера с зарубежным.
3. Направление воздействия внешнеэкономического фактора на национальную экономику.
4. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне государства.
5. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне региона.
6. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
7. Организация управления ВЭД предприятия.

8. Этапы интернационализации деятельности предприятия и их характеристика.

9. Прямое и косвенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.

10. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание.

11. Экспортно-импортные операции. Реэкспорт, реимпорт. Эффективность операций.

12. Система внутренних посредников в России. Система зарубежных посредников.

13. Организация и техника экспортных операций.

14. Особенности ценообразования на экспортную продукцию. Понятие мировой цены и виды контрактных цен. Международные условия ИНКОТЕРМС.

15. Методологические принципы внешнеторгового ценообразования.

16. Способы внешнеторгового ценообразования и их характеристика.

17. Договор международной купли-продажи. Понятие и содержание оферты. Коммерческие переговоры. Типовые контракты.

18. Создание предприятий с участием иностранных инвесторов. Обоснование необходимости создания предприятий с иностранными инвестициями.

19. Особенности деятельности коммерческих организаций с иностранными инвестициями и их филиалов и представительств на территории Российской Федерации.

20. Торгово-промышленная палата РФ как основной участник внешнеэкономической деятельности.

21. Регулирующая роль ООН.

22. Особенности внешнеэкономической деятельности в Томской области.

23. Особенности внешнеэкономической деятельности в г. Москва.

24. Оценка результатов деятельности представительств международных и зарубежных неправительственных организаций в РФ.

25. Сравнение государственного регулирования внешнеторговой деятельности в зарубежных странах и РФ.

26. ВТО и экономика РФ.

27. Экономическое сотрудничество РФ и стран СНГ.

28. Международные лизинговые сделки на российском рынке.

29. Развитие рынка услуг посредников во внешнеторговой деятельности.

30. Формы торгового посредничества во внешнеэкономических сделках. Торгово-посреднические операции.

31. Нормативная правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.

32. Организация и техника внешнеэкономических операций на международных товарных биржах.

33. Техника определения и организационные формы международных товарных аукционов.

34. Особенности организации международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами.

35. Специфика документарного оформления экспортно-импортных операций по поставке товаров массового спроса.

36. Инвестиционный климат России и стран Западной Европы.

37. Инвестиционный климат стран БРИК.

38. Инвестиционный климат регионов РФ.

39. Методика и факторы, определяющие выбор иностранного партнера.

40. Этапы переговорного процесса с зарубежными партнерами и учет его национальных особенностей.

41. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок.

42. Внешнеэкономическая стратегия предприятия.

43. Преимущества и риски внешнеэкономического сотрудничества.

44. Качество как основа конкурентноспособности продукции на мировом рынке и способы его поддержания.

45. Особенности разработки маркетингового комплекса предприятия при работе на внешних рынках.

46. Методика и показатели оценки эффективности и внешнеторговой деятельности предприятия.

47. Сущность, структура, виды и функции международных контрактов.

48. Идентификация продукции и ее значение в международной практике.

49. Оценка международного производственного сотрудничества предприятий РФ и США.

50. Оценка международного научно-технического сотрудничества предприятий РФ и США.

51. Международные инжиниринговые операции с участием российских компаний.

52. Международные лизинговые и факторинговые компании (оценка деятельности).

53. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта (условия платежа).

54. Сравнение валютного законодательства стран G8.

55. Оценка внешнеэкономической деятельности российских ТНК.

56. Внешнеэкономическая сфера страны (четыре уровня исследования экономики).

57. Организация и техника международной торговли услугами.

58. Международные услуги по техническому обслуживанию производства и их контрактное оформление.

59. Организация международного обмена объектами интеллектуальной собственности.

60. Страхование во внешнеэкономической деятельности.

61. Валютная политика государства и ее составляющие.

62. Качество во внешнеэкономической деятельности.

63. Формирование позитивного имиджа – необходимое условие успешной деятельности в сфере PR.

Критерии оценивания

Критериями оценки реферата являются: новизна текста, обоснованность выбора источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса, соблюдения требований к оформлению. Новизна текста определяет, прежде всего, самостоятельностью в постановке проблемы, формулированием нового аспекта известной проблемы, наличие авторской позиции, самостоятельность оценок и суждений.

Одним из критериев оценки работы является анализ использованной литературы. Определяется, привлечены ли наиболее известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние статистические данные, сводки, справки и т.д.).

Степень раскрытия сущности вопроса – наиболее важный критерий оценки работы студента над рефератом. В данном случае определяется: а) соответствие плана теме реферата; б) соответствие содержания теме и плану реферата; в) обоснованность способов и методов работы с материалом, способность его систематизировать и структурировать; г) полнота и глубина знаний по теме; е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме). Также учитывается соблюдение требований к оформлению: насколько верно оформлены ссылки на используемую литературу, список литературы; оценка грамотности и культуры изложения; владение терминологией; соблюдение требований к объёму реферата.

Критерии оценивания	**Баллы**
В реферате обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.	90-100
Основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении.	80-89

В работе имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата; отсутствуют выводы.	66-79
Реферат представлен, но тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.	60-65

2.1.3 Контрольная работа

Контрольная работа используется для текущего контроля умений и навыков студентов. В целях освоения компетенции для написания контрольной работы студенты изучают необходимый теоретический материал по теме, а так же отрабатывают навыки техники вычисления пределов функции. Каждому студенту выдается индивидуальный вариант контрольной работы из расчета по времени на решение на одну полную пару.

Типовые варианты контрольной работы

Контрольная №1

Задача 1. Организация по договору купли-продажи покупает у иностранного продавца товар по цене 20 долл. США за единицу в количестве 100 шт. До момента получения товара от иностранного поставщика организация по другому договору купли-продажи с российской организацией получает аванс за этот же товар в сумме 60 000 руб. Оставшуюся сумму получает от российской организации в день получения права собственности на товар от иностранного поставщика.

В момент заключения договора купли-продажи с российским покупателем курс ЦБ РФ был равен 65 руб. за 1 долл. США, в момент получения права собственности на товар от иностранного поставщика - 60 руб.

Определить, как повлияло на размер фактической наценки на товар изменение курса рубля к иностранной валюте.

Задача 2. Организация по договору купли-продажи покупает у иностранного продавца товар по цене 12 200 долларов за единицу. При оформлении на таможне в Российской Федерации по данному товару установлена импортная таможенная пошлина в размере 10% таможенной стоимости, НДС - 10%, акциз 5% и таможенный сбор - 0,1% таможенной стоимости. Предполагалось, что на момент принятия грузовой таможенной декларации (ГТД) к оформлению курс ЦБ РФ будет равен 65 руб. за 1 евро, фактически он составил 60 руб.

Определить сумму отдельно каждого таможенного платежа и влияние изменения курса рубля к иностранной валюте на величину таможенных платежей.

Определить себестоимость продукции в РФ (плановую и фактическую).

Задача 3. На товар, таможенная стоимость которого равна 100 000 долл. США, на момент заключения контракта с иностранным продавцом была установлена импортная пошлина в размере 15% таможенной стоимости. В момент принятия ГТД к оформлению тариф сократился до 10%. Курс ЦБ РФ на эти даты был 60 руб. за 1 долл. США и 65 руб.

Определить, как повлияли на фактическую сумму импортной пошлины изменение импортного тарифа и изменение курса ЦБ к иностранной валюте.

Задача 4. Обменный курс рубля и доллара США равен 65 рублей за 1 долл. Инвестор приобретает облигации на 5000 долларов с выплатой 5,5 % годовых. Определите величину ваших доходов от этой инвестиции к концу года в долларах, если за год рубль удешевляется относительно доллара на 8%.

Задача 5. Предприятие А по договору купли-продажи покупает у иностранного продавца товар по цене 600 евро за единицу. Это предприятие решило продать товар российскому юридическому лицу Б за рубли, эквивалентно 1 000 евро по курсу ЦБ РФ на день платежа. Российский покупатель Б перечислил 100%-ный аванс в размере 27 000 руб. за единицу.

В момент принятия к учету товара по праву собственности на балансе российского предприятия А курс ЦБ РФ составил 33 руб. за 1 евро.

Определите, как изменился размер фактической наценки предприятия А на товар, если таможенная пошлина на него составляет 10 %, а акциз 5%.

Контрольная №2

Задача 1. Предприятие планирует реализовать партию продукции в США. Определить эффективность внешнеэкономической операции при условии, что курс доллара составляет 65 рубля.

Исходные данные:

№	Показатель	Ед.изм.	Значение
1.	Объем продаж	Ед.	1000
2.	Себестоимость	руб./ед.	23000
3.	Цена:		
4	на внутреннем рынке	руб./ед.	35000
5	на внешнем рынке	долл./ед.	500
6	Затраты по реализации 1 единицы продукции		
7	на внутреннем рынке	руб.	1000
8	на внешнем рынке	долл.	100

1. Определить экономический эффект на внутреннем рынке.
2. Определить экономический эффект на внешнем рынке.
3. Определить влияние курса национальной валюты на эффективность экспорта.

4. Определить критический уровень цены реализации металла за единицу на внешнем рынке.

5. Определить критический уровень затрат по реализации на внешнем рынке.

Задача 2. Организация по договору купли-продажи покупает у иностранного продавца товар по цене 15 000 долларов за единицу. При оформлении на таможне в Российской Федерации по данному товару установлена импортная таможенная пошлина в размере 10% таможенной стоимости, НДС - 10%, акциз 5% и таможенный сбор - 0,1% таможенной стоимости. Предполагалось, что на момент принятия грузовой таможенной декларации (ГТД) к оформлению курс ЦБ РФ будет равен 65 руб. за 1 доллар, фактически он составил 63 руб.

Определить сумму отдельно каждого таможенного платежа и влияние изменения курса рубля к иностранной валюте на величину таможенных платежей.

Определить себестоимость продукции в РФ (плановую и фактическую).

Задача 3. Предприятие отгрузило продукцию на экспорт за 10 000 долл. США; производственная себестоимость этой продукции - 100 000 руб. В момент выпуска продукции курс ЦБ РФ составлял 65 руб. за 1 долл. США, а в момент передачи права собственности на отгруженную продукцию иностранному покупателю -63 руб.

Определить, как изменился финансовый результат от экспорта продукции за счет изменения курса рубля к иностранной валюте.

Задача 4. Российская фирма обсуждает возможность закупки продукции в Германии. Стоимость одной единицы продукции составляет 10 евро; стоимость перевозки 100 шт. – 10 евро за штуку, 500 шт. – 8 евро, 1000 шт. – 6 евро, 10000 шт. – 4 евро, 20000 шт. – 2 евро за штуку. Продукцию можно продать в России за 20 евро за штуку. Если предположить, что других расходов нет, то какой минимальный объем импорта обеспечит прибыль в 10%?

Задача 5. Предприятие планирует реализовать партию металла в Бразилию. Определить эффективность внешнеэкономической операции при условии, что курс доллара составляет 75 рубля.

Исходные данные:

№	Показатель	Ед.изм.	Значение
1.	Объем продаж	тонн	500
2.	Себестоимость	руб./тонну	10000
3.	Цена:		
4	на внутреннем рынке	руб./тонну	14000
5	на внешнем рынке	доллар./тонну	2000

6	Затраты по реализации 1 тонны металла		
7	на внутреннем рынке	руб.	1000
8	на внешнем рынке	долл.	30
9	Таможенные платежи		
10	Ставка экспортной пошлины (но не менее 100 руб./тону)	%	10
11	НДС	%	20
12	Таможенный сбор	% от стоимости экспорта	0,01

1. Определить экономический эффект на внутреннем рынке.

2. Определить экономический эффект на внешнем рынке.

3. Определить влияние курса национальной валюты на эффективность экспорта.

4. Определить критический уровень цены реализации металла за тонну на внешнем рынке.

5. Определить критический уровень затрат по реализации на внешнем рынке.

Критерии оценивания

Результат выполнения контрольной работы студентом оценивается в баллах. Оценка письменного ответа студента по результатам контрольной работы производится по 100 балльной системе. Если задания решены полностью и ответ верный, то за первые три задания ставится по 10 баллов, за четвертое задание ставится по 30 баллов, и за пятое задание ставиться 40 баллов.

2.1.4 Тестирование

Внешнеэкономическая деятельность

1. Всемирная торговая организация – это:

1) крупнейшая фирма, имеющая значительный внешнеторговый оборот;

2) экономическое объединение различных государств;

3) политический союз ведущих стран мира;

4) международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами.

2. Виды внешнеэкономической деятельности:

1) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. кооперирование и научно-техническое сотрудничество; межд. инвестиционное сотрудничество; межд. валютно-финансовые и кредитные отношения;

2) импорт и экспорт товаров и услуг; международное кооперирование и научно-техническое сотрудничество;

3) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. инвестиционное сотрудничество; межд. валютно-финансовые и кредитные отношения;

4) экспорт, импорт товаров и услуг; межд. кооперирование и научно-техническое сотрудничество; межд. инвестиционное сотрудничество.

3. Внешнеэкономические связи – это:

1) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике;

2) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества;

3) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

4) приобретение зарубежных финансовых активов (акций, облигаций и депозитных).

4. Внешнеэкономическая деятельность – это:

1) международные хозяйственные и торгово-политические отношения, в сферу которых входят обмен товарами, специализация и кооперирование производства, научно-техническое сотрудничество и другие формы экономического сотрудничества;

2) деятельность между партнерами разных стран - контрагентами, которые в своей деятельности используют те формы, механизмы и методы, которые уже сложились в международной практике;

3) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

4) вложение капитала с целью приобретения и реального контроля над объектами собственности в других странах (инвестор приобретает контрольный пакет акций компании, после чего получает право назначить в руководящие органы организации своих людей).

5. Прямые инвестиции (foreign direct investments, FDI) — это:

1) приобретение зарубежных финансовых активов (акций, облигаций и депозитных сертификатов) не ставящих целью осуществление контроля;

2) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

3) вложение капитала с целью приобретения и реального контроля над объектами собственности в других странах (инвестор приобретает контрольный пакет акций

компании, после чего получает право назначить в руководящие органы организации своих людей);

4) вклады в банки, торговые кредиты, кредиты правительства иностранных государств, прочие кредиты и др.

6. Внешняя торговля- это:

1) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

2) предпринимательская деятельность, которая связана с ввозом и вывозом предпринимательского капитала;

3) иностранные партнеры объединяются на основе общих интересов (экономических и научно-технических) для организации производства конкурентной продукции;

4) Вложение капитала с целью приобретения и реального контроля над объектами собственности в других странах.

7. Международное производственное кооперирование и научно-техническое сотрудничество- это:

1) предпринимательская деятельность, которая связана с ввозом и вывозом предпринимательского капитала;

2) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

3) иностранные партнеры объединяются на основе общих интересов (экономических и научно-технических) для организации производства конкурентной продукции;

4) вложение капитала с целью приобретения и реального контроля над объектами собственности в других странах.

8. Международное инвестиционное сотрудничество – это:

1) предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности;

2) предпринимательская деятельность, которая связана с ввозом и вывозом предпринимательского капитала;

3) иностранные партнеры объединяются на основе общих интересов (экономических и научно-технических) для организации производства конкурентной продукции;

4) финансовые операции по обслуживанию всего комплекса международных экономических отношений.

9. Структура исполнительной власти, осуществляющая разработку и проведение единой денежно-кредитной политики России:

1) Министерство экономического развития (Минэкономразвития);

2) Министерство промышленности и торговли (Минпромторг);

3) Центральный банк России (ЦБ);

4) Министерство финансов.

10. Предпринимательская деятельность, в области международного обмена: товарами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности:

1) внешняя торговля;

2) международное производственное кооперирование;

3) международное инвестиционное сотрудничество;

4) международные валютно-финансовые и кредитные отношения.

11. Предпринимательская деятельность, которая связана с ввозом и вывозом предпринимательского капитала:

1) международное производственное кооперирование и научно-техническое сотрудничество;

2) внешняя торговля;

3) международное инвестиционное сотрудничество;

4) международные валютно-финансовые отношения.

12. Основные функции Центрального банка России (ЦБ):

1) поддержка экспорта промышленной продукции; выработка мер нетарифного регулирования; выдача лицензий и других разрешительных документов на осуществление экспортно-импортных операций с отдельными видами товаров и др.;

2) разработка и проведение единой денежно-кредитной политики России; установка правил осуществления расчетов в РФ; организация и осуществление валютного; регулирования и валютного контроля; установление и публикация официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю и др.;

3) мониторинг и прогноз товарных рынков, ОЭЗ, нормативно-правовое обеспечение ВЭД; поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства;

4) инвестиционная политика; взаимодействие с деловыми кругами, а также с международными экономическими организациями и др.

13. Международная организация, в рамках которой происходит регулирование торговли между странами:

1) ТПП;

2) ВТО;

3) ФТС;

4) СОЭКС.

14. Что обозначает понятие «квотирование»:

1) торговля определённой категорией товаров, в течение установленного срока и условия ее осуществления;

2) предоставляется исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельного вида товара, определенного соответствующим федеральным законом;

3) установление государством на определённый период количественных или стоимостных ограничений объёма экспорта или импорта товаров (работ, услуг) определённой номенклатуры в натуральном или стоимостном выражении;

4) массовый сбыт товаров за рубежом по преднамеренно заниженным ценам с целью вытеснения конкурентов с рынка.

15. Торговое эмбарго – это:

1) разрешение на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты;

2) ограничение на ввоз товаров или валюты;

3) запрет на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты;

4) массовый сбыт товаров за рубежом по преднамеренно заниженным ценам с целью вытеснения конкурентов с рынка.

16. Демпинг это:

1) разрешение на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты;

2) массовый сбыт товаров за рубежом по преднамеренно заниженным ценам с целью вытеснения конкурентов с рынка;

3) запрет государством ввоза в страну либо вывоза из страны определенных видов товаров;

4) инструмент торговой политики, позволяющий ограничивать импорт какого-либо иностранного товара на таможенную территорию страны для защиты отечественной отрасли, производящей товар, конкурирующий с импортным товаром.

17. Назовите органы валютного контроля:

1) ЦБ, ФТС, ФНС;

2) налоговая служба, уполномоченные банки;

3) таможенные органы, профессиональные участники рынка ценных бумаг не являющиеся уполномоченными банками;

4) Внешэкономбанк, уполномоченные банки.

18. Укажите документ, являющийся основным нормативным актом, обеспечивающим регулирование валютных отношений в России:

1) Закон РФ «О таможенном тарифе»;

2) Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле»;

3) Закон РФ «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров»;

4) Конституция РФ.

19. Валютные ценности это:

1) внутренние ценные бумаги, внешние ценные бумаги;

2) иностранная валюта и внешние ценные бумаги;

3) внутренние ценные бумаги, иностранная валюта;

4) золото, внутренние ценные бумаги.

20. К иностранной валюте относятся:

1) денежные знаки в виде банкнот и монеты Банка России, находящиеся в обращении в качестве законного средства наличного платежа на территории РФ;

2) средства на банковских счетах и банковских вкладах в денежных единицах иностранных государств и международных денежных или расчетных единицах;

3) денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монеты, обеспечивающие наличный платеж в иностранных государствах;

4) внешние ценные бумаги.

21. Членами Евразийского экономического Союза являются:

1) Россия, Белоруссия, Казахстан, Туркмения, Армения;

2) Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Армения;

3) Россия, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Таджикистан;

4) Россия, Белоруссия, Казахстан, Украина, Таджикистан.

22. Ценовой демпинг — это:

1) продажа на экспортном рынке товара по цене, которая ниже его цены на национальном рынке;

2) продажа товара на экспортном рынке по цене, которая ниже его себестоимости;

3) продажа товара на экспортном рынке по цене которая ниже цены на товарной бирже;

4) продажа товара на экспортном рынке по цене которая выше цены на товарной бирже.

23. Запрет на ввоз или вывоз в другую страну товаров или валюты:

1) торговое эмбарго;

2) квотирование;

3) демпинг;

4) автоматическое лицензирование.

24. Массовый сбыт товаров за рубежом по преднамеренно заниженным ценам с целью вытеснения конкурентов с рынка:

1) торговое эмбарго;

2) квотирование;

3) демпинг;

4) автоматическое лицензирование.

25. Процедура подтверждения соответствия, посредством которой независимая от изготовителя (продавца, исполнителя) и потребителя (покупателя) организация удостоверяет в письменной форме, что продукция соответствует установленным требованиям:

1) автоматическое лицензирование;

2) сертификация товаров;

3) квотирование экспорта и импорта товаров;

4) торговое эмбарго.

26. Демпинг предполагает продажу товара по:

1) рыночной цене;

2) справедливой цене;

3) цене средних затрат;

4) цене ниже справедливой.

27. Надежность и солидность компании определяется следующими показателями:

1) количественные показатели деятельности; масштаб операций; степень платеже- и кредитоспособности; степень доверия банков;

2) количественные показатели деятельности;степень доверия прессы; степень платеже- и кредитоспособности; степень доверия банков;

3) количественные показатели деятельности; масштаб операций; степень доверия Минпромторга;

4) степень платеже- и кредитоспособности; степень доверия Российского экспортного центра.

28. Импорт товаров – это:

1) форма международной торговли, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;

2) форма международной торговли, связанная с покупкой и ввозом из-за границы товаров в страну покупателя для последующей их продажи на внутреннем рынке;

3) совокупность внешнеторговых операций стран мира;

4) разница между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени (как правило за год).

29. К бартерным относятся сделки:

1) связанные с продажей экспортеру устаревшей модели в зачет поставки новой продукции;

2) связанные с переработкой сырья на предприятиях;

3) связанные с использованием денег;

4) не связанные с использованием денежных средств.

30. Бартер это:

1) безвалютный, но оцененный в валюте сбалансированный обмен товарами, который оформляется контрактом;

2) продажа зарубежной фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на встречные поставки сырья и полуфабрикатов, которые выпускаются на поставленном оборудовании;

3) джентльменское соглашение, которое не содержит имеющего законную силу юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки;

4) сделки с передачей финансовых обязательств.

31. Экспорт товаров это:

1) форма международной торговли, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;

2) форма международной торговли, связанная с покупкой и ввозом из-за границы товаров в страну покупателя для последующей их продажи на внутреннем рынке;

3) совокупность внешнеторговых операций стран мира;

4) разница между стоимостью экспорта и импорта страны за определенный период времени (как правило за год).

32. Реэкспорт это:

1) вывоз из данной страны ранее ввезенного иностранного товара, который не подвергся в ней какой-либо переработке;

2) форма международной торговли, связанная с покупкой и ввозом из-за границы товаров в страну покупателя для последующей их продажи на внутреннем рынке;

3) форма международной торговли, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;

4) Безвалютный, но оцененный в валюте сбалансированный обмен товарами, который оформляется контрактом.

33. Реимпорт это:

1) форма международной торговли, связанная с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту;

2) ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке;

3) форма международной торговли, связанная с покупкой и ввозом из-за границы товаров в страну покупателя для последующей их продажи на внутреннем рынке;

4) безвалютный, но оцененный в валюте сбалансированный обмен товарами, который оформляется контрактом.

34. Кто уполномочен от фирмы подписывать контракт?

1) руководитель фирмы, действующий на основании устава; сотрудник фирмы, действующий на основании специальной доверенности;

2) руководитель фирмы, действующий на основании устава; сотрудник фирмы, ведущий переговоры;

3) только сотрудник фирмы, ведущий переговоры;

4) только руководитель фирмы, действующий на основании устава.

35. Основными целями упаковки являются:

1) предохранение товара от порчи, разрушения, потери качества, реклама;

2) предохранение товара от потери;

3) реклама, предохранение товара от деформации;

4) реклама.

36. Маркировка – это нанесение знаков, надписей, рисунков:

1) на товар после обработки;

2) на товар для обеспечения безопасности в ходе транспортировки;

3) на товар для их опознания и указания способов перевозки, обработки и хранения;

4) на тару для их опознания в ходе обработки и хранения.

37. Контракт это:

1) документ, который оформляет сделки купли продажи товаров, услуг и других объектов внешнеторговой деятельности;

2) международные правила по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли;

3) предложение экспортера и ответ покупателя;

4) запрос покупателя и оферта продавца.

38. Валюта цены во внешнеторговом контракте может быть выражена в:

1) валюте страны экспортера;

2) валюте страны импортера;

3) в валюте любой страны;

4) в американских долларах.

39. Форс-мажорные обстоятельства по внешнеторговым контрактам:

1) войны, блокады, закрытия морских проливов, валютные ограничения со стороны правительства, стихийные действия (наводнения, пожары, землетрясения и др.);

2) повышение валютного курса;

3) изменение цены на сырье;

4) банкротство импортера или экспортера.

40. Что из нижеперечисленного не является таможенными платежами:

1) НДС;

2) налог с продаж;

3) акциз;

4) ввозная пошлина.

41. Какой метод определения таможенной стоимости является основным:

1) по цене сделки с однородными товарами;

5) по цене сделки с идентичными товарами;

6) по цене сделки с ввозимыми товарами;

2) резервный метод.

42. Комиссионные операции это:

7) посредник действует от своего имени и за свой счет;

8) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;

1) посредник действует от чужого имени и за чужой счет;

2) посредник действует от чужого имени и за свой счет;

43. Агентские операции:

1) посредник действует от своего имени и за свой счет;

2) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;

3) посредник действует от чужого имени и за чужой счет;

4) посредник действует от чужого имени и за свой счет.

44. Операции по перепродаже:

5) посредник действует от своего имени и за свой счет;

6) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;

1) посредник действует от чужого имени и за чужой счет;

2) посредник действует от чужого имени и за свой счет.

45. Брокерские операции:

1) посредник действует от своего имени и за свой счет;

2) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;

3) посредник действует от чужого имени и за чужой счет;

4) посредник действует от чужого имени и за свой счет.

46. Посреднические операции это:

1) вывоз из данной страны ранее ввезенного иностранного товара, который не подвергся в ней какой-либо переработке;

2) операции, которые совершаются по поручению экспортера или импортера независимыми фирмами-посредниками на основе отдельных поручений или специальных соглашений (по контракту);

3) сделки с передачей финансовых обязательств;

4) джентльменское соглашение, которое не содержит имеющего законную силу юридического обязательства экспортера в отношении встречной закупки.

47. Выделите самый дорогой вид транспорта в зависимости от уровня затрат:

1) авиационный;

2) железнодорожный;

3) речной;

4) морской.

48. Перечислите преимущества автомобильного транспорта:

1) наиболее эффективен для перевозки массовых видов груза на средние и дальние расстояния с высокой концентрацией грузовых потоков, сравнительно невысокая себестоимость перевозки, возможность перевозки при любых погодных условиях, высокая регулярность перевозок, возможность эффективной организации погрузо-разгрузочных работ;

2) высокая маневренность и оперативность, оптимален для средних и коротких расстояний, возможность доставки «от дверей до дверей», регулярность поставок, возможность использования для сборных или небольших партий;

3) самый крупный перевозчик в международных перевозках, низкие грузовые тарифы, наличие естественных автопутей, высокая провозная способность;

4) самая высокая скорость, используется для транспортировки ценных, скоропортящихся, срочных грузов.

49. Внутренние транспортные операции:

1) осуществляются при доставке груза к пограничным (станциям) пунктам и оформленные по внутренним документам;

2) транспортировка груза не только на территории стран продавца и покупателя, но и на территории третьих стран (стран транзита или морские участки);

3) перевозка груза несколькими видами транспорта в одном и том же грузовом модуле, по варианту «от двери до двери» и «точно в срок»;

4) процедура, при которой товары ЕАЭС вывозятся с таможенной территории ЕАЭС с целью переработки товаров в течение определённого срока с последующим ввозом продуктов переработки.

50. Международные транспортные операции:

1) осуществляются при доставке груза к пограничным (станциям) пунктам и оформленные по внутренним документам;

2) транспортировка груза не только на территории стран продавца и покупателя, но и на территории третьих стран (стран транзита или морские участки);

3) перевозка груза несколькими видами транспорта в одном и том же грузовом модуле, по варианту «от двери до двери» и «точно в срок»;

4) перевозка груза несколькими видами транспорта в одном и том же грузовом модуле, по варианту «от двери до двери» и «точно в срок» внутри одной страны.

Критерии оценивания

Результат выполнения тестирования студентом оценивается в баллах. Оценка производится по 100 балльной системе. Если из 50 тестовых вопросов дано 30 правильных ответов ставится 60 баллов, за 30 правильных ответов ставится 80 баллов, и 45 правильных ответов и выше ставиться 100 баллов.

2.2Фонд оценочных средств и шкала оценивания для промежуточного контроля

2.2.1 Фонд оценочных средств для проверки знаний/умений

Вопросы к зачету

1. Россия в современном мире. Конкурентноспособность российской экономики. Почему, несмотря на значительную обеспеченность природными ресурсами, конкурентные преимущества страны снижаются? Какие факторы на это влияют?
2. Особенности внешнеэкономических связей в условиях глобализации. Назовите страны мира, являющиеся основными торговыми партнерами современной России. С какими региональными и субрегиональными группами стран торговля развивалась наиболее динамично?
3. Взаимодействие России с Европейским Союзом. Назовите и охарактеризуйте основные проблемы внешнеэкономических связей России со странами ЕС. Как они решаются обеими сторонами?
4. Внешнеэкономические связи России и стран СНГ. Назовите и охарактеризуйте деятельность экономических субрегиональных организаций в рамках СНГ.
5. Экспортная специализация России. Назовите отрасли промышленности и сельского хозяйства, которые специализируются на экспортных поставках своей продукции на внешний рынок. Какие страны являются основными торговыми партнерами России среди стран дальнего и ближнего зарубежья?
6. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне государства. Как происходило становление новой системы государственного регулирования внешнеэкономических отношений в связи с созданием суверенного государства в Российской Федерации? Охарактеризуйте указ Президента РСФСР «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» от 15 ноября 1991 г. № 213.
7. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона. Каковы полномочия органов государственной власти субъектов РФ в области внешнеторговой деятельности?
8. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Назовите основные разделы маркетингового исследования рынка для внешнеэкономической деятельности и охарактеризуйте их. Что такое SWOT-анализ?
9. Формы организации внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия. Каков порядок заключения и реализации экспортного и импортного контрактов?
10. Классификация зарубежных фирм. Охарактеризуйте деятельность промышленных, торговых, транспортных и других групп фирм. На какие группы делятся фирмы по характеру собственности и по принадлежности капитала?
11. Организационно-правовое положение фирм. Какие можно выделить основные виды правовых форм иностранных фирм и их основные черты? Охарактеризуйте деятельность индивидуальных предпринимателей (коммерсантов).
12. Отчетность фирм. Что отражает собственный капитал? Охарактеризуйте источники увеличения собственного капитала.

13. Показатели, характеризующие фирму. Как исчисляются относительные показатели эффективности? Какие показатели к ним относятся? Охарактеризуйте их.
14. Источники коммерческой информации. Где хранится коммерческая информация и что является источниками хранения и распространения информации? Назовите организации, которые могут предоставить коммерческую информацию в России?
15. Интернет и внешнеэкономическая деятельность. Как используются в электронной коммерции специальные каналы связи между продавцом и покупателем – сетевые (онлайновые) каналы? Какие это дает преимущества предпринимателям?
16. Внешнеэкономическая деятельность организации и Международная торговая палата (МТП). Охарактеризуйте структуру и специализацию МТП. Какова роль типовых контрактов МТП для участников внешнеэкономической деятельности?
17. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта). Почему возрастают роль и значение договора для регулирования имущественных отношений в условиях рыночной экономики? Охарактеризуйте квалифицирующие признаки понятия «международный коммерческий договор (контракт)».
18. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота. Как соотносятся в своем применении общепризнанные принципы, нормы международного права, международные договоры Российской Федерации и гражданское законодательство РФ?
19. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров. Какова процедура и способы заключения договора купли-продажи? Наличие каких признаков необходимо для признания предложения (заключить договор) офертой?
20. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров. Что такое акцепт и как он применяется при заключении договора купли-продажи?
21. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров. Как определяются полномочия лиц, заключающих договоры международной купли-продажи товаров? Каков круг основных правовых последствий, связанных с невыполнением сторонами договора международной купли-продажи товаров своих обязательств?
22. Основы валютного законодательства РФ. Какие основные принципы осуществления валютных операций определены в Федеральном законе от 27.02. 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»? Какие положения валютного законодательства России определяют российскую валюту как частично конвертируемую?
23. Основы организации международных расчетов. Каким образом на основе законодательства той или иной страны может быть определено, является национальная валюта страны свободно конвертируемой, замкнутой или частично конвертируемой? Охарактеризуйте суть корреспондентских отношений. На чем они строятся?

24. Формы международных расчетов. Что такое аккредитив? Каковы основные характеристики, классификация и условия применения аккредитивной формы расчета? Что можно отнести к достоинствам и недостаткам аккредитива?
25. Банковская гарантия в международных расчетах. Охарактеризуйте банковскую гарантию как форму обеспечения во внешнеэкономической торговле. Приведите примеры гарантии.
26. Валютно-финансовые условия контрактов. Какими вы представляете себе валютно-финансовые условия контрактов, которые позволяют правильно и полно отразить в контракте валюту цены, валюту платежа, при необходимости пересчет валюты цены в валюту платежа? Какие могут быть включены оговорки в международный договор купли-продажи, защищающие стороны от риска потерь?
27. Кредитование внешней торговли. Каковы сущность, содержание и виды кредитования внешнеэкономической деятельности? В чем заключается специфика факторинга? Из чего складывается его стоимость?
28. Международный рынок ценных бумаг. Какие основные финансовые инструменты применяются на рынке ценных бумаг? Объясните смысл операции хеджирования с помощью фьючерсов на примере продавца и покупателя биржевого товара. Что такое опцион? Каковы его виды и назначение?
29. Операции на международных биржах. Какие виды бирж вы знаете? В чем состоят их основные функции?
30. Коммерческие операции на международных торгах и аукционах. Расскажите о содержании и основных этапах проведения международных торгов и международных аукционов.
31. Страхование во внешнеэкономической деятельности. Какие возможны варианты страхования внешнеторговых грузов? В чем состоят основные условия страхования ответственности владельцев транспортных средств?
32. Федеральная таможенная служба РФ в настоящее время и правовые основы регулирования таможенной деятельности. Какова структура таможенных органов? Охарактеризуйте источники таможенного права.
33. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Назовите формы таможенного контроля. Каковы назначение и порядок учреждения зоны таможенного контроля?
34. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля. Каковы условия и порядок учреждения складов временного хранения?
35. Таможенное оформление товаров и транспортных средств. Каковы формы декларирования товаров, перемещаемых через таможенную границу России? Каково назначение, структура и сроки подачи грузовой таможенной декларации?
36. Таможенные пошлины и таможенные сборы. Для чего предназначены особые виды пошлин? Кем устанавливаются ставки таможенных сборов за таможенное оформление?
37. Трансформация системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде. Какие понятия формируют систему корпоративных

ценностей предприятия? В чем заключается трансформация системы ценностей национальной компании, которая осуществляет выход на внешний рынок?
38. Элементы системы корпоративных ценностей во внешнеэкономической среде. Какие регуляторы системы корпоративных ценностей предприятия во внешнеэкономической среде вы знаете? Охарактеризуйте уровень развития элементов системы ценностей российского предприятия, участвующего в ВЭД?
39. Понятие аренды и ее виды. Каковы условия арендного договора и обязанности сторон.
40. Лизинг. Охарактеризуйте механизмы осуществления лизинговой сделки. Каковы достоинства и недостатки лизинга для лизингодателя, лизингополучателя и продавца оборудования?
41. Посредническая деятельность на рынке. Что представляют собой виды посреднических операций – дилерские, комиссионные и по договорам поручения? В чем состоят особенности работы дистрибьюторских фирм? Охарактеризуйте основные виды рисков посредников при внешнеторговых операциях.
42. Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия. Охарактеризуйте вопросы транспортно-логистической службы компании.
43. Алгоритм доставки груза и перспективы развития транспортной логистики. Какова роль информационных технологий в международной перевозке груза?
44. Современное состояние выставочной индустрии в мире. Как классифицируются выставочные услуги? Назовите способы осуществления импорта и экспорта выставочных услуг. Систематизируйте особенности деятельности иностранных выставочных компаний.
45. Международная выставка в системе управления внешнеэкономической деятельностью предприятия. В чем состоит сущность информационно-выставочного продукта? Как определить влияние международной выставочной деятельности предприятия на результаты его внешнеэкономической деятельности?
46. Особенности участия предприятия в международной выставочной и конгрессной деятельности. Назовите основные этапы при организации участия предприятия в международном конгрессном мероприятии. Ранжируйте основные факторы, влияющие на выбор международного конгрессного мероприятия.
47. Качество как понятие. Что такое качество проекта, качество изготовления и качество эксплуатации? Может ли качество продукции, трактуемое как экономическая категория, со временем изменяться?
48. Показатели качества. Назовите и охарактеризуйте полный перечень групп показателей качества.
49. Приоритетные направления повышения качества продукции. Что такое сертификация соответствия? Охарактеризуйте систему управления качеством.

50. Оценка стоимости предприятия. Какие факторы оказывают влияние на инвестиционную привлекательность предприятий? Охарактеризуйте основные составляющие гудвилла.
51. Корпоративное управление. В чем заключается задача кодекса корпоративного управления?
52. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия. Обоснуйте значимость раскрытия информации о деятельности предприятия для его инвестиционной привлекательности.
53. Инновации и инновационное развитие. Что такое инновация? Какие виды инноваций существуют? Охарактеризуйте инновационную модель экономического и внешнеэкономического развития.
54. Инновационная основа внешнеэкономической деятельности предприятий. Какие основные этапы можно выделить в осуществлении внешнеэкономической деятельности предприятия, выпускающего инновационную продукцию?

2.2.2 Фонд оценочных средств для проверки умений/навыки

Задачи к зачету для проверки сформированности умений и навыков студентов

Задача 1. По условиям контракта предусматривается поставка на условиях расчета в кредит. Средний срок кредита — 5 лет.

Кредит предоставляется на 85% стоимости поставки по ставке ЦБ РФ 20% годовых. При использовании наличных расчетов предоставляется скидка. Сумма сделки предусматривается в размере 200 млн руб.

Задание. Определить размер снижения цены контракта при переходе на условия наличных форм расчета.

Задача 2. Рассчитать ввозную таможенную адвалорную пошлину товара, страна происхождения которого неизвестна.

Данные для расчета: партия телефонных аппаратов таможенной стоимостью 7,7 тыс. руб. Базовая ставка таможенной пошлины – 20%.

Задача 3. Партия мороженной свинины массой 2000 кг хранилась в холодильнике на таможне в течение 3 дней. Ставка сбора за хранение – 0,03 ЭКЮ за 1 кг в сутки. Определить сумму сбора за хранение. Курс валюты, в которой указана таможенная стоимость, – 6,2 руб. за 1 долл. Курс ЭКЮ – 6,5 руб. за 1 ЭКЮ.

Задача 4. Рассчитать таможенную стоимость телевизора на основе цены продажи его в России и суммы таможенных платежей.

Данные для расчета: цена продажи – 360 долл. США. Торговая надбавка – 25%. Таможенная пошлина – 30%, сбор за таможенное оформление – 0,15%. Ставка НДС – 20%.

Задача 5. Организация по договору купли-продажи покупает у инстранного продавца товар по цене 1000 долларов за единицу.

Поданному товару при оформлении на таможне в РФ установлена импортная таможенная пошлина в размере 15% таможенной стоимости, НДС – 10% и таможенный сбор 0,15% таможенной стоимости. Предполагалось, что на момент принятия ГТД к оформлению, курс ЦБ будет равен 10 руб./долл., фактически он составил 15 руб/долл. Определить предполагаемую, фактическую сумму каждого таможенного платежа (из расчета, что таможенная стоимость равно цене поставщика) и рассчитайте влияние изменения курса рубля на величину таможенных платежей.

Задача 6. Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре.

Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

Задача 7. При заключении контракта на поставку оборудования из Милана на условиях DDU ст. Новаи (Инкотермс -2000) покупатель настаивал на включении в его условия положений о том, что право собственности на товар переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику. Является ли требования покупателя правомерным? Каковы возможные варианты решения данной ситуации?

Задача 8. В Россию ввозятся куриные яйца производства Литвы 500 000 штук, стоимостью 6 000$.

Необходимо произвести расчеты всех необходимых таможенных платежей и оформить их в табличной форме.

1) Запишем дано из имеющихся данных в форме таблицы 1.

Таблица - Исходные данные

Дано		Единица измерения
Покупатель (получатель)	РФ	Наименование
Страна производитель	Литва	Наименование
Таможенная стоимость (ТС)	6000	долл. США
Импортная пошлина	15,00%	%
Кол-во	500000	шт.

Акциз	0,00%	%
НДС	18,00%	%
Курс доллара	66,32	За 1 долл. США
Таможенные платежи	?	

Задача 9. В Россию ввозится сахар белый производства Турции 170 000 кг и стоимостью 5 $ за 1 кг. Представлен сертификат СТ-1.

Необходимо произвести расчеты всех необходимых таможенных платежей и оформить их в табличной форме.

1) Запишем дано из имеющихся данных в форме таблицы 3.

Таблица -Исходные данные

Дано		Единица измерения
Покупатель (получатель)	РФ	Наименование
Страна производитель	Турция	Наименование
Стоимость	5	долл. США за 1 кг.
Импортная пошлина	340	долл. за 1000 кг.
Кол-во	170000	кг.
Акциз	0,00%	%
НДС	10,00%	%
Курс доллара	64,96	За 1 долл. США
Таможенные платежи	?	

Задача 10. Яблоки и апельсины проходят таможенную процедуру - выпуск для внутреннего потребления. Таможенная стоимость: яблоки - 15 500 $, апельсины - 25 500 $. Вес нетто: яблоки - 25 тонн, апельсины - 30 тонн.

Необходимо произвести расчеты всех необходимых таможенных платежей и оформить их в табличной форме.

1) Запишем дано из имеющихся данных в форме таблицы.

Таблица - Исходные данные

Дано		Единица измерения
Покупатель (получатель)	РФ	Наименование
ТС яблоки	15500	долл. США
ТС апельсины	25500	долл. США
Импортная пошлина Я	0,042	евро за 1 кг.
Импортная пошлина А (адвал.)	5,00%	%
Импортная пошлина А (спец.)	0,017	евро за кг.
Кол-во Я	25000	кг.
Кол-во А	30000	кг.
Акциз	0,00%	%
НДС	18,00%	%
Курс евро	75,45	руб. за 1 евро
Курс доллара	66,24	руб. за 1 долл. США
Таможенные платежи	?	

Критерии оценки уровня усвоения знаний, умений и навыков по результатам зачета

Характеристика ответа	Европейская оценка	Рубежные баллы	Оценка	Уровень сформированности компетенций
Дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, проявляющаяся в свободном ориентировании понятиями, умении выделить существенные и несущественные его признаки, причинно-следственные связи. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Ответ формулируется в терминах науки, изложен литературным языком, логичен, доказателен, демонстрирует авторскую позицию студента. При ответе на вопрос студент демонстрирует применение знаний к реальным профессиональным ситуациям, объясняет решение задачи на уровне анализа, синтеза и дает свою оценку решения проблемы. Причем студент не затрудняется с ответом при видоизменении задания и правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.	**A**	**100-96**	**зачтено**	**Повышенный уровень сформированности компетенций**
Дан полный, развернутый ответ на поставленный теоретический вопрос, показана совокупность осознанных знаний об объекте, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Знание об объекте демонстрируется на фоне понимания его в системе данной науки и междисциплинарных связей. Умеет тесно увязывать теорию с практикой. Задача решена правильно и с обоснованием принятого решения. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. Могут быть допущены недочеты в определении понятий, исправленные студентом самостоятельно в процессе ответа.	**A**	**95-91**	**зачтено**	
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, доказательно раскрыты основные положения темы; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, теорий, явлений. Задача решена верно, правильно обосновывает принятую методику решения задачи. Ответ изложен литературным языком в терминах науки. В ответе допущены недочеты, исправленные студентом с помощью преподавателя.	**A**	**90-86**	**зачтено**	
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен литературным языком в терминах науки. Студент владеет разносторонними	**B**	**85-81**	**зачтено**	**Базовый уровень сформированности компетен-**

навыками и приемами выполнения практических задач. Могут быть допущены недочеты или незначительные ошибки, исправленные студентом с помощью преподавателя.				
Дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показано умение выделить существенные и несущественные признаки, причинно-следственные связи. Ответ четко структурирован, логичен, изложен в терминах науки. Студент владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач. Ответы на дополнительные вопросы логичны, изложены в терминах науки, однако допущены незначительные ошибки или недочеты, исправленные студентом с помощью "наводящих" вопросов преподавателя.	**C**	**80-76**	**зачтено**	
Студент демонстрирует достаточные теоретические и практические знания. Дан полный, но недостаточно последовательный ответ на поставленный вопрос, но при этом показано умение выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Ответ логичен и изложен в терминах науки. Могут быть допущены 1-2 ошибки в определении основных понятий или решении практической задачи, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.	**C**	**75-71**	**зачтено**	
Дан недостаточно полный и развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции. Студент испытывает затруднения при выполнении практической задачи и не может связать теорию с практикой.	**D**	**70-66**	**зачтено**	**Пороговый уровень сформированности компетенций**
Дан неполный ответ, логика и последовательность изложения имеют существенные нарушения. Допущены грубые ошибки при определении сущности раскрываемых понятий, теорий, явлений, вследствие непонимания студентом их существенных и несущественных признаков и связей. В ответе отсутствуют выводы. Умение раскрыть конкретные проявления обобщенных знаний не показано. Испытывает затруднения при выполнении практических задач. Речевое оформление требует поправок, коррекции.	**E**	**65-61**	**зачтено**	

Дан неполный ответ. Присутствует нелогичность изложения. Студент затрудняется с доказательностью. Масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений. В ответе отсутствуют выводы. Речь неграмотна. При ответе на дополнительные вопросы студент начинает понимать связь между знаниями только после подсказки преподавателя	**E**	**60**	**зачтено**	
Студент испытывает значительные трудности в ответе на вопросы. Присутствует масса существенных ошибок в определениях терминов, понятий, характеристике фактов, явлений экономической теории. Речь неграмотна. На дополнительные вопросы студент не отвечает. Задача не решена	**F**	**Менее 60**	**Не зачтено**	**Компетенции не сформированы**