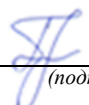


**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова**

Кафедра мировой экономики и статистики

УТВЕРЖДАЮ  
Декан экономического факультета

  
(подпись) Д.Ю. Брюханов  
«12» мая 2021 г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**«Основы внешнеэкономической деятельности»**

Направление подготовки  
38.03.01 Экономика

Направленность (профиль)  
Мировая экономика и международный бизнес

Форма обучения  
очная

Программа одобрена  
на заседании кафедры  
от «12» мая 2021 г., протокол №10

Программа одобрена НМК  
экономического факультета  
протокол №6 от «12» мая 2021 г.

Ярославль

### 1. Цели освоения дисциплины.

Целью дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности» является освоение курса теоретических знаний по внешнеэкономической деятельности предприятий и фирм, обзор и изучение основных форм, видов и уровней внешнеэкономической деятельности (международного бизнеса) предприятий в зависимости от их направленности, методов ведения, организационных форм, изучение законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность российских предприятий, вопросов таможенного и валютного регулирования ВЭД

### 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Основы внешнеэкономической деятельности» относится к вариативной части Блока 1. Курс базируется на знаниях, полученных обучающимися при прохождении дисциплин математического и естественнонаучного блока, таких как «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Основы менеджмента» и «Экономический анализ». Освоение указанных курсов, с одной стороны, подготавливает слушателей к восприятию дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности», а с другой стороны, дополняет знания, навыки и умения, полученные ими в процессе их изучения, позволяя студентам выстраивать целостную систему экономических знаний.

### 3. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО, ООП ВО и приобретения следующих знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности:

Формируемая компетенция (код и формулировка)	Индикатор достижения компетенции (код и формулировка)	Перечень планируемых результатов обучения
<b>Профессиональные компетенции</b>		
<b>ПК-5 (ОУ)</b> Способен к планированию, согласованию условий и подготовке документов, необходимых для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	<b>ПК-5 (ОУ)-1.1.</b> Применяет знания о внешнеэкономической деятельности при осуществлении внешнеэкономической деятельности организации	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• понятие, виды и участников внешнеэкономической деятельности,</li><li>• организационно-правовую характеристику внешнеэкономической сферы,</li><li>• структуру Инкотермс</li></ul> <b>Уметь:</b> проводить оценку внешнеторговых операций <b>Владеть:</b> навыком осуществления различных форм внешнеэкономической деятельности предприятия

### 4. Объем, структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 акад. часа.

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости  Форма промежуточной аттестации (по семестрам)  Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа					самостоятельная работа	
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационны е испытания		
1	Внешнеэкономическая деятельность: понятие и виды	6	3	3				2	Решение ситуационных задач, теоретическая контрольная работа
	в том числе с ЭО и ДОТ							1	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
2	Внешнеторговая деятельность: сущность и классификация. Экспортные и импортные операции. Закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»	6	3	3				2	Решение ситуационных задач
	в том числе с ЭО и ДОТ							1	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
3	Внешнеторговый контракт: содержание, основные разделы	6	2	2		1		3	Решение ситуационных задач
	в том числе с ЭО и ДОТ							1	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
4	Основы надгосударственного и государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности предприятий	6	7	2		1		5	Теоретическая контрольная работа
	в том числе с ЭО и ДОТ							2	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости  Форма промежуточной аттестации (по семестрам)  Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа					самостоятельная работа	
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационны е испытания		
5	Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в Российской Федерации	6	9	6		1		4	Решение ситуационных задач
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							2	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
6	Нетарифные меры и инструменты регулирования внешней торговли	6	4	2		1		4	Решение ситуационных задач
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							2	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
7	Валютное регулирование и валютный контроль внешней торговли в России	6	2	1				5	Теоретическая контрольная работа
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							3	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
8	Торгово-политические меры и инструменты регулирования внешней торговли в РФ	6	3	1				5	Теоретическая контрольная работа
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							3	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
9	Особенности реэкспортных и реимпортных внешнеторговых операций. Организационные формы и методы внешней торговли	6	3	16				2	Решение ситуационных задач

№ п/п	Темы (разделы) дисциплины, их содержание	Семестр	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов, и их трудоемкость (в академических часах)						Формы текущего контроля успеваемости  Форма промежуточной аттестации (по семестрам)  Формы ЭО и ДОТ (при наличии)
			Контактная работа					самостоятельная работа	
			лекции	практические	лабораторные	консультации	аттестационны е испытания		
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							3	Материалы в LMS Moodle: - презентация; - конспект лекций
						2	0,3	33,7	Зачет
	<b>ИТОГО</b>		<b>36</b>	<b>36</b>		<b>6</b>	<b>0,3</b>	<b>65,7</b>	
	<i>в том числе с ЭО и ДОТ</i>							18	

### Содержание разделов дисциплины:

#### Тема 1. Внешнеэкономическая деятельность: понятие и виды.

Сущность внешнеэкономической деятельности. Классификация видов и форм внешнеэкономической деятельности. Этапы интернационализации фирмы (предприятия) в процессе осуществления международного бизнеса (внешнеэкономической деятельности).

#### Тема 2. Внешнеторговая деятельность: сущность и классификация. Экспортные и импортные операции. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

Сущность и виды внешнеторговой деятельности. Этапы внешнеторговых операций. Экспортные операции. Импортные операции. Закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

#### Тема 3. Внешнеторговый контракт: содержание, основные разделы

Сущность внешнеторгового контракта. Структура внешнеторгового контракта. Отдельные условия внешнеторговых контрактов.

#### Тема 4. Основы надгосударственного и государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности предприятий.

Функции и роль внешнеэкономической системы в социально-экономическом развитии страны. Теоретические основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Наднациональная система регулирования внешнеторговой деятельности в России. Национальная система регулирования внешнеторговой деятельности в России. Организации, содействующие развитию внешней торговли в России.

#### Тема 5. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в Российской Федерации

Основы таможенного регулирования внешней торговли в РФ. Стадии таможенного оформления. Таможенная стоимость и методы её определения. Таможенные платежи. Основные таможенные операции.

**Тема 6. Нетарифные меры и инструменты регулирования внешней торговли.**

Нетарифное регулирование. Лицензирование и квотирование. Техническое регулирование. Санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры. Меры защиты внутреннего рынка. Экспортный контроль и контроль продукции военного назначения. Свободные (специальные, особые) экономические зоны.

**Тема 7. Валютное регулирование и валютный контроль внешней торговли в России.**

Основы валютного регулирования и валютного контроля в РФ. Оформление паспорта сделки. Правила оформления и подтверждения внешнеторговых операций с позиций валютного контроля в РФ.

**Тема 8. Торгово-политические меры и инструменты регулирования внешней торговли в РФ.**

Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности». Финансовые меры поддержки экспорта. Оформление сертификатов происхождения.

**Тема 9. Особенности реэкспортных и реимпортных внешнеторговых операций. Организационные формы и методы внешней торговли.**

Реэкспортные операции. Реимпортные операции. Международные встречные операции. Косвенные внешнеторговые операции.

**5. Образовательные технологии, в том числе технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

В процессе обучения используются следующие образовательные технологии:

**Академическая лекция** – последовательное изложение материала преподавателем, рассмотрение теоретических и методологических вопросов дисциплины в логически выдержанной форме. В процессе лекции преподаватель стимулирует студентов к участию в обсуждении вопросов и высказыванию собственной точки зрения обсуждаемой проблематики. Цели и требования к академической лекции: современный научный уровень, информативность, системное освещение ключевых понятий и положений по соответствующей теме, обзор и оценка существующей проблематики, дача методических рекомендаций студентам для дальнейшего изучения курса.

**Консультации** – вид учебных занятий, являющиеся одной из форм контроля самостоятельной работы студентов в течение семестра. На консультациях по инициативе студентов рассматриваются и обсуждаются различные вопросы тематики дисциплины, которые возникают у них в процессе самостоятельной работы.

**Практическое (семинарское) занятие** – занятие, посвященное практической отработке у студентов конкретных умений и навыков при изучении дисциплины, закреплению полученных на лекции знаний и оценке результатов обучения в процессе текущего контроля.

При проведении практических занятий используются такие инновационные методы обучения, как диалог-собеседование, коллективное обсуждение тематических вопросов, разбор практических ситуаций, нормативных документов, теоретических и методических аспектов по темам дисциплины. Обсуждение и оценка правильности выполненных различного типа заданий, указанных в фонде оценочных средств рабочей программы, производится коллективно студентами под руководством преподавателя.

На первом практическом занятии в вводной части дается первое целостное представление о дисциплине. Студенты знакомятся с назначением и задачами дисциплины, её ролью и местом в образовательной программе. При этом озвучиваются методические и организационные особенности работы в рамках данной дисциплины, а

также дается анализ рекомендуемой учебно-методической литературы. Продолжительность вводной части составляет не более 10-15 минут.

**Ситуационная задача** - метод контроля знаний, заключающийся в применении теоретических знаний для обоснования и объяснения предложенных явлений и процессов, использования знаний в воображаемых жизненных ситуациях, прогнозирование последствий, формулирование гипотезы и выводов, выражение и обоснование своей точки зрения, приведение аргументов в поддержку определенной точки зрения или в опровержение ее.

**Теоретическая контрольная работа** - метод контроля знаний, заключающийся в раскрытии одного из комплексных теоретических вопросов по дисциплине.

В процессе обучения используются следующие технологии электронного обучения и дистанционные образовательные технологии:

**Электронный университет Moodle ЯрГУ**, в котором присутствуют:

- задания для самостоятельной работы обучающихся по темам дисциплины;
- средства текущего контроля успеваемости студентов (тестирование);
- презентации и тексты лекций по темам дисциплины;
- представлен список учебной литературы, рекомендуемой для освоения дисциплины;
- представлена информация о форме и времени проведения консультаций по дисциплине в режиме онлайн;
- посредством форума осуществляется синхронное и (или) асинхронное взаимодействие между обучающимися и преподавателем в рамках изучения дисциплины.

#### **6. Перечень лицензионного и (или) свободно распространяемого программного обеспечения, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

1) для формирования материалов для текущего контроля успеваемости и проведения промежуточной аттестации, для формирования методических материалов по дисциплине:

- программы Microsoft Office;
- Adobe Acrobat Reader DC.

#### **7. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)**

В процессе осуществления образовательного процесса по дисциплине используются:

Автоматизированная справочная правовая система КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=home&rnd=5FFA02DD9B6BBD309573CC68F7488957>

Автоматизированная справочная правовая система ГАРАНТ <https://www.garant.ru/>

#### **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (при необходимости), рекомендуемых для освоения дисциплины**

а) основная литература

1. Право и внешнеэкономическая деятельность: история и современность : монография / под общ. ред. Р. А. Курбанова. — Москва : Проспект, 2018. — 352 с. ЯРГУ — Текст : электронный // Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ [сайт]. — URL: [http://file.litgid.org/book/allbooks/40464\\_pdf.pdf](http://file.litgid.org/book/allbooks/40464_pdf.pdf) (ЭБС издательства «Проспект»)
2. Основы документообеспечения внешнеэкономической деятельности: метод. Указания / сост. Е.В. Колдеева; Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2010. — 39 с. — Текст : электронный // Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ [сайт]. — URL: <http://www.lib.uniyar.ac.ru/edocs/iuni/20100803.pdf> (Электронные версии изданий сотрудников)

#### **б) дополнительная литература**

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий в схемах и таблицах : учебное пособие. — Москва : Проспект, 2017. — 400 с. ЯРГУ — Текст : электронный // Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ [сайт]. — URL: [http://file.litgid.org/book/allbooks/32767\\_pdf.pdf](http://file.litgid.org/book/allbooks/32767_pdf.pdf) (ЭБС издательства «Проспект»)
2. Лебедев, Д.С. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и фирм : сб. задач / Д.С. Лебедев; Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2010. — 91 с. — Текст : электронный // Электронный каталог Научной библиотеки ЯрГУ [сайт]. — URL: <http://www.lib.uniyar.ac.ru/edocs/iuni/20100805.pdf> (Электронные версии изданий сотрудников)
3. Мешайкина, О. А. Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в РФ / О. А. Мешайкина, А. В. Горбатов // Вестник Калужского филиала РАНХиГС. — Калуга : Издательство "Эйдос", 2015. — С. 136-141. — Текст : электронный // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [сайт]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27302151&>
4. Пантак, А. В. Роль и назначение нетарифных мер регулирования во внешней торговле / А. В. Пантак // Форум молодёжной науки. — 2021. — Т. 2. — № 2. — С. 55-59. — Текст : электронный // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [сайт]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44939479&>
5. Никулина, О. В. Валютное регулирование и валютный контроль: основные изменения и их последствия для участников валютных отношений / О. В. Никулина, Ц. З. Нагапетян // Валютное регулирование. Валютный контроль. — 2020. — № S6. — С. 37-45. — Текст : электронный // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [сайт]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=43005482>
6. Коршкова, М. А. Особенности учета реимпортных и реэкспортных операций / М. А. Коршкова, Ю. А. Давыдова // Новая парадигма социально-гуманитарного знания : Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. В 6-ти частях, Белгород, 29 декабря 2017 года / Под общей редакцией Е.П. Ткачевой. — Белгород: Общество с ограниченной ответственностью "Агентство перспективных научных исследований", 2018. — С. 86-91. — Текст : электронный // Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [сайт]. — URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=32283268>

#### **9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине включает в свой состав специальные помещения:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа;
- учебные аудитории для проведения практических занятий (семинаров);
- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций;



- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации;
- помещения для самостоятельной работы;
- помещения для хранения и профилактического обслуживания технических средств обучения.

Специальные помещения укомплектованы средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде ЯрГУ.

Автор:

Доцент кафедры мировой экономики и  
статистики

---

*должность, ученая степень*



---

*подпись*

Е.Е. Шутова

---

*И.О. Фамилия*

**Приложение № 1 к рабочей программе дисциплины  
«Основы внешнеэкономической деятельности»**

**Фонд оценочных средств  
для проведения текущей и промежуточной аттестации студентов  
по дисциплине**

**1. Типовые контрольные задания или иные материалы,  
необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности,  
характеризующих этапы формирования компетенций**

**1.1 Контрольные задания и иные материалы,  
используемые в процессе текущей аттестации**

**Вопросы к теоретической контрольной работе по теме: «Внешнеэкономическая деятельность предприятий и фирм: понятие и виды».**

1. Сущность международных экономических отношений, внешнеэкономических отношений;
2. Характерные черты международного бизнеса;
3. Сущность внешнеторговой и международной инвестиционной деятельности;
4. Стадийная модель интернационализации компании;
5. Структура внешнеэкономического комплекса страны;
6. Сущность внешнеэкономической деятельности, внешнеэкономической операции и внешнеэкономической сделки;
7. Сущность международной научно-технической, международной производственно-технической и международной валютно-кредитной и финансовой деятельности;
8. Сетевая модель интернационализации компании.

**Ситуационные задачи по теме: «Внешнеэкономическая деятельность предприятий и фирм: понятие и виды».**

1. Для представленных ниже компаний определите осуществляемые ими виды и формы внешнеэкономической деятельности, а также этапы интернационализации, на которых они находятся, с точки зрения стадийных, условных и сетевых теорий:

1.1. Американская корпорация «Уолт Дисней Уорлд», полностью принадлежащая американской компании «Уолт Дисней», построила в мире 4 парка развлечений: «Диснейуорлд» (г. Орlando, штат Флорида, США), «Диснейленд» (г. Лос-Анджелес, штат Калифорния, США), «Токио-Диснейленд» (Токио, Япония) и «Евро-Диснейленд» (Париж, Франция).

Парк «Токио-Диснейленд» был открыт на основании подписанного договора между американской компанией «Уолт Дисней» и японской «Ориентал Лэнд». При этом корпорация «Уолт Дисней» не осуществляла финансирования строительства в Токио. Она лишь предоставила генеральный план, проекты, производственные мощности и подготовила кадры для проведения строительных работ, а также проводила консультации по завершении строительства основных сооружений. В настоящее время американская компания получает роялти в размере 10% от дохода с продаж за использование авторского права и 5% от дохода с продаж продовольственных и иных товаров.

В 1986 году «Уолт Дисней» подписала договор с французским правительством о строительстве «Евро-Диснейленда» недалеко от Парижа. При этом американская компания имела в собственности 49,9% акций европейской компании. Оставшаяся доля акций была распродана через международный синдикат банков и дилеров акционерам во Франции, Великобритании и других странах Европы. Кроме этого для строительства

парка французское правительство предоставило компании «Уолт Дисней» кредит в размере 22% от общей стоимости строительства парка.

1.2. Компания «Бата Лтд» была создана в Чехословакии в начале XX века. Затем ее основатель Том Бата после начала Второй мировой войны в 1939 году эмигрировал в Канаду. Империя «Бата» сложилась еще в 20-е гг. XX века, когда была создана сеть обувных предприятий в 28 странах мира. Сегодня эта канадская компания представляет собой семейное предприятие, на производственных мощностях которого производится свыше 300 млн. пар обуви в год, продаваемой в 6000 розничных торговых точках компании и 125 независимых розничных предприятиях. Ее 85 000 сотрудников работают на более чем 90 фабриках и в 5 инженерно-конструкторских бюро в более чем 90 странах. Однако, не во всех странах «Бата Лтд» имеет предприятия в 100%-ной собственности. Так в Индии ей принадлежит лишь 40% акций местных предприятий, в Японии – 9,9%. В некоторых случаях «Бата» предоставляет лицензии, консультационную и техническую помощь, не участвуя в формировании уставного капитала. Обычно компания при вводе в действие своего нового филиала вкладывает собственный капитал, но не раз в ее истории использовались кредиты Международной финансовой корпорации.

1.3. Японская корпорация «Бриджстоун Тайр Компани» является крупнейшим производителем автомобильных шин в мире. Ей принадлежит 50% японского рынка автопокрышек. Экспорт своей продукции компания осуществляет как в явной, так и неявной формах: вместе с японскими автомобилями («Бриджстоун Тайр Компани» - основной поставщик японских автомобильных компаний). Кроме этого, компания имеет в собственности завод по производству шин в г. Теннеси (США), а также небольшие производственные компании в Португалии, Испании, Франции, Италии, Аргентине, Бразилии и Венесуэле. Также «Бриджстоун Тайр Компани» частично принадлежат шинные компании «Файрстоун» (6 шинных заводов в США), «Юниройал Гудрич» в Австралии.

1.4. Американская компания «Кэтепилар Трактор» - один из крупнейших в мире производителей в отрасли тяжелого машиностроения. Она производит продукцию на своих собственных заводах и филиалах в США, Бразилии, Канаде, Франции, Великобритании, Австралии, Бельгии, Индонезии, Индии, Италии, Японии и Мексике. У фирмы также есть подрядчики по изготовлению ее продукции в США, Финляндии, Норвегии, Южной Корее, Великобритании и Германии. Кроме этого, продукция по лицензиям «Кэтепилар Трактор» производится в восьми странах, а склады запасных частей поставляемой продукции расположены не только в США, но и в девяти местах за пределами страны.

1.5. Amazon.com – крупнейшая в мире по обороту компания, продающая товары и услуги через Интернет. В настоящее время эта американская корпорация продает 34 категории товаров, в том числе компакт-диски, кассеты, книги, видео продукцию, подарки и предоставляет поисково-справочные услуги. Amazon.com имеет дочерние компании в таких странах как Канада, Великобритания, Германия, Япония, Франция и Китай. Кроме этого, крупнейшие розничные сети открывают собственные магазины в рамках сайта Amazon.com, а другие компании обращаются к услугам этой компании для организации технологической поддержки и обслуживания собственных web-сайтов, обработке заказов и доставке продуктов. Некоторая часть продукции компании производится за рубежом, при этом за головной компанией сохраняется полный контроль над производством, маркетингом и финансами. Amazon.com приобрела лицензию у компании Apple для использования более удобной технологии.

1.6. Швейцарская компания Nestle в настоящее время является крупнейшим производителем продуктов питания в мире. Она была основана в 1867 году швейцарским фармацевтом Генри Нестле для производства так называемой «молочной муки», которую предполагалось использовать для замещения материнского молока для младенцев. Сегодня ассортимент продукции компании постоянно расширяется и насчитывает около

8 500 торговых марок продуктов питания. Головной офис Nestle находится в швейцарском городе Вевей. В группе Nestle работают более 276 тыс. человек, также компании принадлежат 480 фабрик в 86 странах мира, в том числе в РФ – 12. Производство компании за рубежом составляет 95% от общего объема производства. По трем регионам мира (Европа; Северная и Южная Америка; Азия, Океания и Африка) распределяется 86 дочерних оперативных компаний, каждая из которых управляется региональным управляющим, осуществляет текущую деятельность и несет полную ответственность за прибыль или убытки.

**Ситуационные задачи по теме: «Внешнеторговая деятельность: сущность и классификация. Экспортные и импортные операции. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»».**

1. Опишите основные этапы следующей экспортной сделки. Российское предприятие продало на условиях FCA Ярославль скоропортящуюся продукцию контрактной стоимостью 100 000,00 долларов США в Болгарию. Доставка осуществлялась ж/д транспортом. Условие оплаты – инкассо. Платеж должен быть осуществлен в российских рублях по курсу ЦБ РФ на дату его осуществления. Продукция была готова к отправке 15 января. 19 января покупателю были выставлены счет-фактура и инкассовое поручение на оплату. 20 января было проведено таможенное оформление и продукция была отправлена в Болгарию. Оплата покупателем была произведена по факту получения документов – 23 января. Экспортная выручка была получена экспортером 26 января на расчетный счет.

2. Опишите основные этапы следующей импортной сделки. Российский импортер приобрел оборудование по цене 100 000,00 долларов США на условиях FCA Кишинев. Условие оплаты – 100 % авансовый платеж. 5 февраля импортером была произведена оплата согласно контрактным условиям в российских рублях по курсу ЦБ РФ на дату перечисления. 10 февраля оборудование было отгружено из Кишинева (Молдова). Транспортные расходы автотранспортной компании составили: за рубежом 1 000,00 долларов США, по территории России 15 000,00 рублей, включая НДС (в тариф транспортной компании входит также страховой взнос). 11 февраля за эти услуги транспортная компания выставила счета российскому импортеру. 12 февраля эти счета были оплачены. 13 февраля оборудование было доставлено в Ярославль и помещено на СВХ. В этот же день импортером была задана ДТ по импорту в таможню и произведены необходимые таможенные платежи. 16 февраля таможенное оформление оборудования было завершено и оно было принято на баланс российского импортера. 25 февраля оборудование было смонтировано без дополнительных затрат.

3. Российская компания-экспортер планирует заключить контракт на поставку продукции с одним из 3-х зарубежных партнеров. В ходе исследования компаний на каждую из них было составлено фирменное досье. В рамках его Вам было поручено составить отчет о финансовом положении. Для этого предполагаемые контрагенты предоставили свои балансы и счета прибылей и убытков на последнюю отчетную дату:

Балансы:

<b>Статьи баланса</b>	<b>1 компания</b>	<b>2 компания</b>	<b>3 компания</b>
<b>Активы</b>			
Земельный участок и строения	733	32	-
Оборудование и техника	4626	15 056	201
Нематериальные активы	400	16	-
Текущие активы	-	-	-
Суммарные запасы	1670	2 434	6 635
Задолженность других компаний	4726	5 304	3154
Кассовая наличность	247	57	110
Прочие текущие активы	639	1024	121
<b>ИТОГО АКТИВЫ</b>	<b>13 041</b>	<b>23 923</b>	<b>10 221</b>

<b>Пассив</b>			
Выпущенный акционерный капитал	1000	12 878	4012
Резервный фонд	986	322	-
Нераспределенная прибыль	1561	1 206	86
Покупки в рассрочку за год	2737	3 053	-
Прочие долгосрочные обязательства	1377	9	-
Краткосрочные обязательства	-	4 591	1700
Задолженность по коммерческим кредитам	1213	1 759	3797
Накопления и доходы будущих периодов	335	-	-
Банковские ссуды	762	-	-
Налоги и отчисления на соцстрах.	506	4	164
Оплата покупок в рассрочку в течение года	219	-	-
Прочие краткосрочные обязательства	2345	101	462
<b>ИТОГО ПАССИВЫ</b>	<b>13 041</b>	<b>23 923</b>	<b>10 221</b>

Счета прибылей и убытков:

<b>Статьи</b>	<b>1 компания</b>	<b>2 компания</b>	<b>3 компания</b>
Оборот	12 110	39 834	4 889
Себестоимость реализованной продукции	7 134	36 518	4 583
Валовая прибыль	4 796	3 316	306
Управленческие расходы	2296	1 485	196
Чистый доход от основной деятельности	2680	1831	110
Процентный доход, подлежащий получению	715	190	-
Прочие статьи дохода	56	2 278	19
Общая сумма дохода	771	2 468	19
Ссудный процент, подлежащий уплате	315	239	-
Общие затраты	315	2 676	37
Прибыль до вычета налогов	3 136	1 623	92
Сумма налога на прибыль	1026	415	6
Прочие сборы и налоги	543	2	-
Прибыль после вычета налогов	1567	1206	86

На основе предоставленной отчетности рассчитайте следующие группы показателей: 1) коэффициенты структуры капитала (коэффициент собственной автономии и коэффициент соотношения собственных и заемных средств); 2) коэффициенты ликвидности (текущей, срочной и абсолютной ликвидности); 3) коэффициенты оборачиваемости (активов, оборотных средств, собственных средств); 4) коэффициенты рентабельности (активов, собственных средств, основных средств, продаж). Сделайте выводы о целесообразности работы с иностранными контрагентами.

4. Российская компания осуществляет экспорт своей продукции в Румынию на условиях СРТ место назначения. За последние 5 лет динамика продаж в эту страну и связанных с ними расходов выглядела следующим образом:

Период	Сумма экспортных продаж, долл. США	Совокупные расходы по экспорту, долл. США
1 год	500 000,00	400 000,00
2 год	560 000,00	500 000,00
3 год	670 000,00	600 000,00
4 год	800 000,00	700 000,00
5 год	685 000,00	600 000,00

В настоящее время румынская компания проводит переговоры с российской о покупке франшизы для изготовления данной продукции на территории Румынии сроком на 5 лет. При этом она предлагает 3 варианта оплаты данной франшизы:

- 1) ежегодные платежи роялти в размере 10% от суммы будущих продаж румынской компании;
  - 2) паушальный платеж в размере 375 000,00 долларов США;
  - 3) паушальный платеж в размере 187 500,00 долларов США и ежегодные платежи роялти в размере 5% от суммы будущих продаж румынской компании.
- Определите, какая форма внешнеэкономической деятельности будет предпочтительнее для российской компании (экспорт или франчайзинг). При условии выбора франчайзинга какой вариант оплаты будет предпочтительнее? Продажи на следующие 5 лет спрогнозируйте методом экстраполяции данных за предыдущие 5 лет.

**Ситуационные задачи по теме: «Внешнеторговый контракт: содержание, основные разделы».**

1. Проанализируйте нижеперечисленные ситуации:

1.1. Предприятие в Орле продало товар французскому предприятию, расположенному примерно в 150 км от порта Гавр, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом от порта до места назначения. Укажите, в чем ошибка орловского предприятия с точки зрения организации поставки товара. Каким, на ваш взгляд, должен быть базис поставки в данном случае? Какой (ие) вид (ы) транспорта Вы бы использовали?

1.2. Между польской и российской компаниями был заключен контракт на поставку масла в Россию на условиях EXW Варшава (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. Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен? На ком лежит ответственность за неисполнение условий контракта в срок?

1.3. При поставке одновременно 100 тыс. тонн руды из порта Санкт-Петербурга в порт Гамбург используется базисное условие контракта CIP без оплаты перевалки. Каковы особенности транспортных условий контракта в данном случае?

1.4. Между контрагентами был заключен контракт на поставку товаров из Амстердама в Тверь на базисе поставки "CPT склад получателя". Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен? Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

2. Для нижеперечисленных операций определите даты перехода права собственности:

2.1. Товар был отгружен на экспорт на условиях FOB Санкт-Петербург 3 января. 4 января было произведено его таможенное оформление. 6 января товар был доставлен на СВХ в Санкт-Петербурге. 15 января он был загружен на судно. 17 января был оформлен коносамент для транспортировки этого товара морским судном. 28 января товар был доставлен в порт Гамбурга. 29 января была произведена таможенная очистка товара в порту назначения;

2.2. Продукция была отгружена на экспорт железнодорожным транспортом на условиях DAP граница Казахстан – Узбекистан 7 марта. 9 марта было произведено ее таможенное оформление. 14 марта вагон с продукцией пересек границу Россия – Казахстан, 19 марта границу Казахстан – Узбекистан, 21 марта границу Узбекистан – Таджикистан. 23 марта продукция была доставлена в пункт назначения. 26 марта была произведена ее таможенная очистка в Душанбе;

2.3. Товары были отгружены на экспорт на условиях CPT Будапешт автомобильным транспортом 15 мая. 16 мая было произведено их таможенное оформление. 18 мая

автомобиль с отгруженными товарами пересек границу Россия – Украина, 23 мая границу Украина – Венгрия. 24 мая товары были доставлены в пункт назначения, а 25 мая была произведена их таможенная очистка.

3. Для нижеперечисленных операций определите даты перехода права собственности:

3.1. Условия сделки в задаче № 2 из темы «Внешняя торговля: сущность и классификация. Экспортные и импортные операции»;

3.2. Импортные материалы были отгружены с Кубы 6 июля на условиях CIF Санкт-Петербург. 8 сентября судно с материалами прибыло в Амстердам и в этот же день они были перегружены на другое судно, следующее в Россию. 13 сентября корабль прибыл в Калининград для промежуточной остановки и частичной выгрузки, а 15 сентября в Санкт-Петербург. 20 сентября материалы были доставлены в Вологду, а 23 сентября была завершена их таможенная очистка;

4. По результатам анализа расходы российского предприятия, связанные с изготовлением и реализацией экспортной продукции, составили:

Статьи затрат	Сумма затрат, руб.
Материальные затраты	270 000,00
Оплата труда	30 000,00
Затраты по амортизации	114 000,00
Накладные расходы	81 000,00
Управленческие затраты	15 000,00
Прочие расходы	18 000,00

Рассчитайте экспортную цену EXW 1-ой единицы продукции в долларах США при условии, что представленные затраты даны в расчете на изготовление 1000 единиц продукции, а ожидаемая норма прибыли 5% (1 российский рубль = 0,03 долларов США).

5. Определите цену для российского экспортера цинкового концентрата с содержанием цинка 50% на основе котировок 1 тонны цинка на Лондонской бирже металлов за последний год (1 месяц – 300 долларов США за 1 тонну; 2 месяц – 320 долларов США; 3 месяц – 340 долларов США; 4 месяц – 350 долларов США; 5 месяц – 375 долларов США; 6 месяц – 360 долларов США; 7 месяц – 370 долларов США; 8 месяц – 350 долларов США; 9 месяц – 325 долларов США, 10 месяц – 300 долларов США; 11 месяц – 260 долларов США; 12 месяц – 230 долларов США). Коэффициент потерь при переработке концентрата в цинк высшей чистоты (98%) составляет 10%, а затраты данной переработки составляют 100 долларов США за 1 тонну.

6. Определите цену FOB Новороссийск для российского экспортера хромовой руды на основе справочной цены турецкой хромовой руды (120 долларов США за 1 тонну на условиях FOB Стамбул), качество которой является международным стандартом. Качественные характеристики хромовых руд следующие:

Качественные характеристики	Российская хромовая руда	Турецкая хромовая руда
Окись хрома	46% мин., 48% - база	49% база
Кремнезем	7% макс.	5% макс.
Фосфор	0,008% макс.	0,008% макс.
Отношение хрома к железу	3 : 1	3 : 1
Грануляция	0 – 300 мм	0 – 300 мм

Удельный вес транспортных расходов, расходов по хранению в порту, расходов по перевалке на судно и прочих расходов согласно данному базису в цене турецкой хромовой руды составляет 5%. Аналогичные расходы для российского экспортера составят 15 долларов США на 1 тонну руды.

7. Определите цену EXW для российского экспортера шпал в условиях отсутствия справочных цен. Известно, что шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше. В текущем году экспорт пиловочника подобного размера осуществлялся по средней цене 100 долларов США за 1 куб. м. на условиях FOB Санкт-

Петербург. Выход шпал из 1 куА. м. пиловочника составляет 4,4. Производственные затраты составляют 20%, накладные и прочие расходы – 5%, предполагаемая норма прибыли – 10% от суммы материальных затрат. Затраты, связанные с выполнением базиса FOB составляют 12,5% от суммы экспорта.

8. Российское предприятие-экспортер желает установить экспортную цену EXW на свою продукцию на уровне цен иностранных производителей аналогичного оборудования. Параметры сравнения производимого оборудования следующие:

Параметры сравнения	Единицы измерения	Виды оборудования			
		российское	немецкое	английское	французское
Мощность	кВт	800	800	750	750
Частота вращения	Об/мин	500	500	380	1000
КПД	%	92,8	95,0	92,8	93,8
Цена		?	100 000,00 евро на условиях FCA Берлин	175 000,00 фунтов стерлингов на условиях FOB Лондон	280 000,00 евро на условиях CIF Лондон

Определите экспортную цену EXW для российского производителя оборудования при следующих условиях:

А. 1% увеличения КПД ведет к росту цены на 6%.

А. Расходы по передаче товара первому перевозчику и проведения таможенного оформления в Германии составляют 1 000 евро.

В. Расходы по доставке товара от завода-изготовителя до порта в Лондоне и его погрузку на судно составляют 5 000 фунтов стерлингов.

Г. Расходы по доставке и страховке французского товара от предприятия-изготовителя до Лондона составляют 10 000 евро.

Д. Валютный курс: 1 евро = 65 рублей, 1 фунта стерлингов = 70 рублей.

**Вопросы к теоретической контрольной работе по теме: «Основы надгосударственного и государственного регулирования внешнеэкономической и внешнеторговой деятельности предприятий».**

1. Функции, роль и эффективность внешнеэкономической сферы страны;
2. Система национального регулирования внешней торговли России;
3. Основные федеральные ведомства, регулирующие внешнюю торговлю России и их полномочия;
4. Нормативно-правовое регулирование внешней торговли России;
5. Сущность и структура внешнеэкономической политики страны;
6. Структура и сферы регулирования внешней торговли в рамках ЕАЭС;
7. Система инструментов и институтов поддержки ВТ России;
8. Методы и инструменты регулирования ВТ России.

**Ситуационные задачи по теме: «Таможенно-тарифное регулирование внешней торговли в Российской Федерации».**

1. Для нижеперечисленных ситуаций определите таможенную стоимость вывозимого (ввозимого) товара в рублях, величину таможенной пошлины и таможенного сбора. Курсы валют на дату подачи ДТ используйте следующие: 1 доллар США - 60,00 рублей, 1 евро – 65,00 рублей, 1 фунт стерлингов – 70,00 рублей.

1.1. Российское предприятие-экспортер продало на условиях FCA Ярославль скоропортящуюся продукцию контрактной стоимостью 100 000,00 долларов США в Болгарию (развивающаяся страна). Данная продукция по российскому законодательству не облагается экспортными таможенными пошлинами.



1.2. Российское предприятие-экспортер продало на условиях СІР Ташкент оборудование контрактной стоимостью 1 000 000,00 евро в Узбекистан (развивающаяся страна). Доставка осуществлялась автотранспортом. Транспортные расходы по доставке оборудования составили 3 000,00 евро. Счет за транспортные услуги был получен продавцом 15 декабря. 20 декабря он был оплачен. Данная продукция по российскому законодательству облагается экспортными таможенными пошлинами по ставке 2% от таможенной стоимости.

1.3. Российское предприятие-экспортер продало на условиях FOB Санкт-Петербург запасные части контрактной стоимостью 20 000,00 фунтов стерлингов в Великобританию. Доставка до порта осуществлялась автотранспортом с дальнейшей перевалкой на морское судно. Экспедитор выставил счет продавцу за следующие услуги: транспортные расходы по доставке запасных частей до Санкт-Петербурга – 30 000,00 рублей, услуги по хранению груза на зоне таможенного контроля в порту – 8 000,00 рублей, услуги по перевалке груза на борт судна – 5 000,00 рублей. Данные запасные части по российскому законодательству не облагаются экспортными таможенными пошлинами.

1.4. Российское предприятие продало на экспорт на условиях CIF Карачи товары контрактной стоимостью 50 000,00 долларов США в Пакистан (развивающаяся страна). Доставка осуществлялась мультимодальным способом: до Санкт-Петербурга – автотранспортом, далее на морском судне. Страховая компания оформила страховой полис на данный груз в размере 5% от контрактной стоимости. Экспедитор выставил счет за следующие услуги: транспортные расходы по доставке товаров до Санкт-Петербурга – 30 000,00 рублей, услуги по хранению товаров на зоне таможенного контроля в порту – 10 000,00 рублей, услуги по их перевалке на борт судна – 5 000,00 рублей, транспортные расходы по доставке товаров от Санкт-Петербурга до Карачи – 3 000,00 долларов США. Данная продукция по российскому законодательству облагается экспортными таможенными пошлинами по ставке 5% от таможенной стоимости.

1.5. Российский импортер приобрел оборудование по цене 100 000,00 долларов США на условиях FCA Кишинев (Молдова – развивающаяся страна). Транспортные расходы автотранспортной компании составили: за рубежом 1 000,00 долларов США, по территории России 15 000,00 рублей, включая НДС (в тариф транспортной компании входит также страховой взнос). По законодательству ЕАЭС данное оборудование при ввозе облагается импортной таможенной пошлиной по ставке 20 % от таможенной стоимости.

1.6. Российская организация приобрела товары по цене 50 000,00 евро на условиях DAP ст. Наушки (граница Россия – Китай) из Китая (развивающаяся страна). Транспортные расходы ОАО «РЖД» по территории России составили 100 000,00 рублей, включая НДС (в тариф ОАО «РЖД» входит также страховой взнос). По законодательству ЕАЭС данные товары при ввозе облагаются импортной таможенной пошлиной по ставке 20 % от таможенной стоимости.

1.7. Российский импортер приобрел материалы по цене 20 000,00 фунтов стерлингов из Великобритании на условиях CIF Морской порт Санкт-Петербург, СВХ «Петролеспорт» без оплаты перевалки. Расходы экспедитора составили: за перевалку груза 5 000,00 рублей, за хранение – 6 000,00 рублей, за доставку до места назначения – 10 000,00 рублей (все статьи расходов с учетом НДС). По законодательству ЕАЭС данные материалы при ввозе облагаются импортной таможенной пошлиной по ставке 5 % от таможенной стоимости.

2. Цена реализации экспортного товара на российском заводе-изготовителе составляет 100 долларов США за 1 единицу. Рассчитайте контрактную цену партии в 100 штук, а также сумму таможенной стоимости, таможенной пошлины и таможенного сбора при следующих условиях. Используйте валютный курс рубля равный 60,00 за 1 доллар США. Элементы затрат и их величина при движении товара от экспортера к импортеру

Элементы затрат	Их величина
Стоимость погрузочно-разгрузочных работ у экспортера	10,00 долларов США за партию
Стоимость доставки от экспортера до порта отправления	5,00 долларов США за 1 единицу
Стоимость хранения за 4 дня в порту отправления	4,00 доллара США за 1 единицу
Стоимость перевалки на судно в порту отправления	0,50 долларов США за 1 единицу
Стоимость фрахта судна до порта назначения	50,00 долларов США за партию
Стоимость страховки от порта отправления до порта назначения	10% от стоимости фрахта за партию
Стоимость перевалки с судна в порту назначения	0,75 долларов США за 1 единицу
Стоимость доставки от порта назначения до пункта назначения	2,00 доллара США за 1 единицу
Стоимость доставки от экспортера до границы РФ ж/д транспортом	10,00 долларов США за 1 единицу
Стоимость доставки до пункта назначения автотранспортом, включая страховку	25,00 долларов США за 1 единицу, в том числе 10,00 долларов США по территории РФ
Стоимость доставки от пункта назначения до таможенного терминала в стране назначения	1,00 доллар США за 1 единицу
Стоимость таможенной очистки в стране назначения	0,75 долларов США за 1 единицу

#### Заклученные экспортные контракты и их условия

Базис поставки	Страна назначения	Ставка вывозной таможенной пошлины	Способ транспортировки
EXW	Грузия	5%	-
FCA	Германия	0%	-
FAS	США	2%	Морской
FOB	Италия	0%	Морской
CFR	Мексика	10%	Морской
CIF	ЮАР	0%	Морской
DAP	Китай	5%	Железнодорожный
CPT	Австрия	0%	Автомобильный
CIP	Швейцария	2%	Автомобильный
DDP	Свазиленд	10%	Морской

3. Рассчитайте таможенную стоимость, сумму таможенной пошлины и таможенного сбора по следующим заключенным импортным контрактам организации, находящейся в Ярославле:

Базис поставки	Контрактная стоимость в евро	Страна отправления	Способ транспортировки
EXW	10 000,00	Грузия	Автомобильный
FCA	11 000,00	Германия	Автомобильный
FAS	12 000,00	Венесуэла (имеет статус развивающейся страны)	Морской
FOB	13 000,00	Буркина-Фасо (имеет статус наименее развитой страны)	Морской

CFR	15 000,00	Азербайджан	Морской
CIF	25 000,00	Кот-д'Ивуар (имеет статус наименее развитой страны)	Морской
CPT Москва	20 000,00	Украина	Автомобильный
CIP Москва	30 000,00	Албания (имеет статус развивающейся страны)	Автомобильный

Валютный курс рубля используйте равный 65,00 за 1 евро. Ставка ЕТТ ЕАЭС на данный товар составляет 10% от таможенной стоимости. Сумму необходимых расходов используйте из предыдущей задачи, но номинированную в евро. Объем закупаемой партии – 100 единиц.

4. На российском предприятии-экспортере действует следующая политика ценообразования при базовой цене продукции на условиях EXW 200 долларов США за 1 единицу:

А. Допустимая скидка на уторговывание для менеджеров – 5%.

А. Скидки и надбавки за условие и срок платежа исходя из банковской ставки по кредитам – 15% годовых.

В. Надбавка за срок поставки исходя из среднего роста цен на данную продукцию – 10% в год.

Г. Скидка за количество покупаемой продукции: более 1000 единиц – 2%, более 5000 единиц – 5%, более 10 000 единиц – 8%.

4.1. Определите экспортную цену продукции, если в результате переговоров контрагенты согласовали следующие условия сделки: скидка на уторговывание – 2%, платеж будет осуществлен в течение 30 дней с даты поставки, срок поставки через 1 год с даты подписания контракта. Количество закупаемых единиц продукции – 7 500. Поставка будет осуществляться 1 партией на условиях FCA завод-изготовитель.

4.2. Определите экспортную цену продукции, если в результате переговоров контрагенты согласовали следующие условия сделки: платеж будет осуществлен за 30 дней до предполагаемой даты поставки, срок поставки – в течение 6 месяцев с даты подписания контракта. Количество закупаемых единиц продукции – 500. Поставка будет осуществляться 1 партией на условиях FOB Калининград. Транспортные и прочие расходы по доставке продукции и ее перевалке на судно составляют 500 долларов США за 1 партию.

4.3. Определите экспортную цену продукции, если в результате переговоров контрагенты согласовали следующие условия сделки: скидка на уторговывание – 5%, платеж будет осуществлен за 60 дней до предполагаемой даты поставки, срок поставки – в течение 2-х лет с даты подписания контракта. Количество закупаемых единиц продукции – 5000. Поставка будет осуществляться 1 партией на условиях CIF Гамбург. Транспортные и прочие расходы по доставке продукции до места назначения составляют 1 500 долларов США, страховые расходы – 500 долларов США за 1 партию.

Данная продукция по российскому законодательству не облагается экспортными таможенными пошлинами. Валютный курс: 1 доллар США = 60,00 российских рублей.

5. Российский импортер планирует закупить 10 тонн краски во 2 – 3 квартале. Планируемая форма оплаты – инкассо. В результате рассылки коммерческих заказов были получены следующие предложения от иностранных контрагентов:

Компания	Стоимость за 1 кг на условиях FCA место отгрузки	Количество	Срок поставки	Форма оплаты
«ЭНИ» (Италия, Милан)	5,15 евро	10 тонн	май	инкассо
«Эй-энд-ди» (Великобритания, Белфаст)	5,10 фунтов стерлингов	10 тонн	сентябрь	аккредитив

«Эл-пи-си» (Великобритания, Лондон)	5,25 фунтов стерлингов	10 тонн	сентябрь	аккредитив
«Коалит» (Великобритания, Глазго)	4,50 фунтов стерлингов	10 тонн	сентябрь	инкассо
«Сого» (Франция, Лион)	5,55 евро	10 тонн	сентябрь	инкассо
«Людимекс» (Нидерланды, Роттердам)	6,75 евро	10 тонн	сентябрь	инкассо

Сравните предложения, пересчитайте их на одну базу и определите самое выгодное предложение для российской компании. Для справки:

А. Стоимость доставки и страховки (в расчете на 10 тонн):

Маршрут	Стоимость, всего (евро)	Доля расходов по территории России, %
От Милана до места назначения	2 500,00	50%
От Белфаста до места назначения	4 000,00	30%
От Лондона до места назначения	3 000,00	40%
От Глазго до места назначения	3 500,00	30%
От Лиона до места назначения	2 500,00	50%
От Роттердама до места назначения	2 000,00	40%

А. Курс валют: 1 евро = 65 рубля, 1 фунт стерлингов = 70 рублей.

В. Данная продукция не облагается акцизами, но облагается импортными таможенными пошлинами по ставке 10% от таможенной стоимости.

6. Российский импортер планирует закупить 200 тонн химической продукции в 3 – 4 квартале. Планируемая форма оплаты – инкассо. В результате рассылки коммерческих заказов были получены следующие предложения от иностранных контрагентов:

Компания	Стоимость за 1 тонну на условиях FCA место отгрузки	Количество	Срок поставки	Форма оплаты
«Ю.К. Пейнтс» (Индия, Мумбаи)	7,10 долларов США	200 тонн	В планируемый срок	аккредитив
«Уша» (Индия, Мумбаи)	7,20 долларов США	200 тонн	В планируемый срок	инкассо
«Кемимпекс» (Индия, Мумбаи)	8,52 долларов США	200 тонн	В планируемый срок	инкассо
«Атул» (Индия, Мумбаи)	8,55 долларов США	200 тонн	В планируемый срок	аккредитив

Сравните предложения, пересчитайте их на одну базу и определите самое выгодное предложение для российской компании. Для справки:

А. Стоимость доставки и страховки (в расчете на 200 тонн):

Маршрут	Стоимость, всего (долларов США)	Доля расходов по России, %
---------	------------------------------------	-------------------------------

От Мумбаи до места назначения	4 000,00	20%
-------------------------------	----------	-----

А. Курс валют: 1 доллар США = 60 рублей.

В. Данная продукция не облагается акцизами, но облагается импортными таможенными пошлинами по ставке 20% от таможенной стоимости.

Г. Индия относится к развивающимся странам.

7. Российский импортер планирует закупить 15 тыс. единиц товаров. В результате рассылки коммерческих заказов были получены следующие предложения от иностранных контрагентов:

Компания	Стоимость за 1 единицу	Количество	Форма оплаты
«Бир энд Сан» (Великобритания, Лондон)	138,00 фунтов стерлингов, FOB Лондон	15 тыс. единиц	Аккредитив
«Керамтек» (Германия, Гамбург)	304,00 евро, FOB Гамбург	15 тыс. единиц	Инкассо
«Порцелланфабрик» (Австрия, Вена)	221,00 евро, FCA Вена	15 тыс. единиц	Аккредитив
«Словэлектро» (Словакия, Братислава)	200,00 долларов США, FCA Братислава	15 тыс. единиц	Аккредитив

Сравните предложения, пересчитайте их на одну базу и определите самое выгодное предложение для российской компании. Для справки:

А. Стоимость доставки и страховки (в расчете на 1 всю партию товаров):

Маршрут	Стоимость, всего (евро)	Доля расходов по России, %
От Лондона до места назначения	4 000,00	30%
От Гамбурга до места назначения	3 000,00	40%
От Вены до места назначения	3 500,00	45%
От Братиславы до места назначения	2 000,00	50%

А. Курс валют: 1 доллар США = 60 рублей, 1 евро = 65 рублей, 1 фунт стерлингов = 70 рублей.

В. Данная продукция облагается акцизами в размере 10 рублей за 1 единицу, но не облагается импортными таможенными пошлинами.

### Ситуационные задачи по теме: «Нетарифные меры и инструменты регулирования внешней торговли».

1. Определите основные шаги экспортной сделки между ООО «Юг Руси» и французской фирмой «Agricole» по продаже шрота подсолнечного на условиях FOB Новороссийск. Для этого российской компании требуется получение фитосанитарного сертификата в Россельхознадзоре. Условие оплаты – авансовый платеж. Банк экспортера – Ростовский филиал Внешторгбанка.

2. Определите основные шаги прямой импортной сделки между российской компанией ОАО «Химсервис» и японской фирмой «Сумитомо Корпорейшн» по продаже средств химической защиты растений «Сумитион КЭ» на условиях DAP Москва, терминал «Восточный» и 30%-ным авансовым платежом (для импорта данной категории товара требуется получение лицензии в региональном управлении Минэкономразвития РФ и оформление санитарного сертификата в Роспотребнадзоре). На оставшуюся сумму платежа, которая должна быть перечислена в течение 30 дней с даты поставки, российской стороной должна быть получена банковская гарантия. Банком импортера является «ВТБ».

**Вопросы к теоретической контрольной работе по темам: «Валютное регулирование и валютный контроль внешней торговли в России» и «Торгово-политические меры и инструменты регулирования внешней торговли в РФ».**

1. Принципы валютного регулирования, порядок открытия валютных счетов;
2. Государственная программа развития ВЭД в России;
3. Кредитование экспорта;
4. Сертификаты происхождения;
5. Паспорт сделки;
6. СВО и СПД;
7. Страхование экспорта;
8. Гарантирование экспорта.

**Ситуационные задачи по теме: «Особенности реэкспортных и реимпортных внешнеторговых операций. Организационные формы и методы внешней торговли».**

1. Опишите по основным этапам следующую реэкспортную сделку: российское предприятие-посредник продало на экспорт на условиях CIF Карачи украинские товары контрактной стоимостью 50 000,00 долларов США в Пакистан. Доставка осуществлялась мультимодальным способом: до Санкт-Петербурга – автотранспортом, далее на морском судне до порта назначения. Условие оплаты – коммерческий кредит на 90 дней с выпиской тратты с процентной ставкой 12% годовых от контрактной стоимости. Покупка товаров осуществлялась на условиях FCA Киев, контрактной стоимостью 20 000,00 долларов США и 100%-ного авансового платежа. Товары были готовы к отправке 10 июля. 11 июля российской компанией был произведен авансовый платеж согласно контрактным условиям. 13 июля товары были отгружены из Киева. 14 июля за услуги по доставке товаров из Киева до Санкт-Петербурга транспортная компания выставила счет российскому посреднику. 15 июля этот счет был оплачен. 18 июля товары были доставлены в Санкт-Петербург. В этот же день российская компания оформила и задала ДТ с процедурой «реэкспорт» на таможенный пост, а товары были помещены на СВХ в порту Санкт-Петербурга. Страховая компания оформила страховку на данный груз и выставила счет за это российскому посреднику 10 июля. 11 июля страховые услуги были оплачены. 25 июля товары были загружены на морское судно. В этот же день экспедиторской компанией были оформлены транспортные морские документы. 26 июля покупателю в Пакистане были выставлены счет-фактура, товаросопроводительные документы, а также выписана тратта. В этот же день экспедиторская компания выставила счет в российских рублях за услуги по хранению товаров в зоне таможенного контроля и по перевалке груза на борт судна. 27 июля покупателем вексель был акцептован. В этот же день счет экспедитора был оплачен российской компанией. 10 сентября товары были доставлены в порт Карачи и выгружены. 11 сентября экспедиторская компания выставила счет в долларах США за услуги по доставке товаров от Санкт-Петербурга до Карачи. 12 сентября счет экспедитора был оплачен российской компанией. 11 октября покупателем была перечислена задолженность вместе с процентами по векселю. 14 октября валютная выручка поступила на транзитный валютный счет экспортера. 15 октября, после идентификации, 50% поступившей суммы было продано за рубли на внутреннем валютном рынке, а оставшаяся сумма зачислена на расчетный счет экспортера в иностранной валюте.
2. В каких из нижеперечисленных случаев есть признаки реимпортной сделки:
  - А) возврат забракованных товаров покупателем через 1 год после даты экспорта;
  - Б) возврат нереализованных товаров на аукционе, маркировка и расфасовка которых была произведена за границей;
  - В) возврат товаров с консигнационного склада за границей, маркировка и расфасовка которых была произведена там же через 11 лет после даты экспорта;
  - Г) возврат товаров с выставки через 6 месяцев после даты вывоза.

3. Определите основные шаги бартерной сделки между российской компанией «Донтранс» и Министерством автомобильного транспорта Туркменистана. Российское предприятие поставляет автошины на условиях СІР г. Туркменбаши, туркменская сторона – бязь суровую на условиях FCA склад Министерства. Отправки производятся ж/д транспортом.

4. Российское предприятие решило заключить бартерную сделку с украинской компанией. Украинская компания поставляет сахарную свеклу, в обмен российское предприятие – сахар-сырец. При этом были согласованы следующие цены на условиях DAP граница Россия-Украина: сахарная свекла 10 000,00 рублей за 1 тонну, сахар-сырец 15 000,00 рублей за 1 тонну. Украинская сторона согласно условиям контракта должна поставить 10 000 тонн сахарной свеклы. Определите, какое количество сахара-сырца должно поставить российское предприятие для уравнивания стоимости поставки, если оно понесет следующие расходы:

Статьи расходов	Суммы расходов
Оформление паспорта бартерной сделки	0,1% от суммы сделки
Транспортные расходы (включая страховку)	1 584 000,00 рублей
Оплата таможенных сборов за импорт и экспорт	400 000,00 рублей
Оформление сертификата происхождения в ТПП	500 000,00 рублей
Прочие накладные расходы	1 500 000,00 рублей
Производственные затраты по переработке	20 000 000,00 рублей
Управленческие расходы	5 000 000,00 рублей
Норма прибыли	10%

Примечание: из 2 кг сахарной свеклы после переработки получается 1 кг сахара-сырца. Получит ли дополнительную прибыль российское предприятие по данной сделке?

5. Определите основные шаги импортной сделки между немецкой фирмой “Volkswagen AG” и ее российским дилером - ООО «Л-авто» по продаже легковых автомобилей. По условиям дилерского соглашения российский контрагент проводит маркетинговые исследования, составляет программу закупок и продаж, осуществляет продажи легковых автомобилей немецкой компании на определенной территории России. Исходя из этого соглашения, ООО «Л-авто» направляет немецкому контрагенту заказ с указанием точного наименования товаров, количества, технических характеристик, комплектации, внешнего вида. В соответствии с утвержденной схемой импортных поставок автомобили отгружаются на промежуточный склад г. Ханко, Финляндия для складского хранения и портовой обработки. “Volkswagen AG” выставяет счет российскому импортеру на условиях FCA г. Ханко и 100%-ного авансового платежа. ООО «Л-авто» заключает договор с финской компанией «Ууттера» на транспортировку автомобилей до СВХ российского юридического лица в г. Санкт-Петербурге. Банк импортера – «Метрокомбанк». Банк экспортера – “Deutsche Bank AG”.

6. Российская компания-экспортер стоит перед выбором: осуществлять экспорт своей продукции на новый рынок напрямую или через посредника (в расчет не берутся различные формы оплаты). В первом случае объем предполагаемых продаж будет составлять 500 000,00 долларов в год (по маркетинговой оценке емкости рынка), или 500 единиц продукции. При этом предполагаются следующие накладные расходы по экспорту: заказ полного маркетингового исследования рынка – 1000,00 долларов, расходы, связанные с проведением переговоров на поставку продукции и поиск партнеров – 500,00 долларов, банковские расходы – 1% от суммы продаж, транспортные расходы – 5% от суммы продаж, страховые расходы – 1% от суммы продаж, таможенные расходы – 2% от суммы продаж, управленческие расходы – 5% от суммы продаж. Производственная себестоимость изготовления 1 единицы продукции – 800,00 долларов.

Во втором случае, компания-посредник предлагает реализовать на этом же рынке 400 единиц продукции на сумму 400 000,00 долларов США и комиссионным вознаграждением

– 5% от суммы поставки. При этом компания-посредник берет на себя следующие расходы (которые будут учтены сверх предполагаемой суммы поставки): маркетинговое исследование рынка, проведение переговоров с контрагентами и заключение контрактов, банковские, страховые и транспортные расходы. Также в этом случае управленческие расходы экспортера снизятся до 2% от суммы продаж.

Определите, в каком из двух случаев экспортер получит наибольший доход в абсолютном и относительном выражении.

7. Российская производственная компания осуществляет экспортные отправки своей продукции 2 раза в месяц на Украину. Для этого экспортер использует собственный грузовой автомобиль, который эксплуатируется только для данных поездок. При этом компания несет следующие расходы:

Статьи расходов	Сумма расходов
1. Оплата труда водителя, в месяц	50 000,00 рублей
2. Оплата суточных водителю, в день (средняя продолжительность 1 командировки – 7 дней)	1 000,00 рублей
3. Стоимость бензина за 1 литр (расход бензина составляет 1 литр на 2 км, дальность поездки в один конец составляет 1 500 км)	35,00 рублей
4. Балансовая стоимость грузового автомобиля (нормативный срок эксплуатации автомобиля – 10 лет)	20 000 000,00 рублей
5. Средняя стоимость запасных частей и ремонта грузового автомобиля, в год	25 000,00 рублей
6. Прочие расходы, в год	50 000,00 рублей

Компания получила следующее коммерческое предложение от украинской транспортной компании: тариф на 1 поездку - 1 800,00 долларов США (курс на момент получения предложения составлял 60,00 рублей за 1 доллар). Проанализируйте целесообразность для российской компании перевода на аутсорсинг непрофильной деятельности по перевозке экспортных грузов.

8. Определите основные шаги экспортной сделки через посредника (комиссионера) по отправке кузнечно-прессового оборудования в Египет. Комитент – ОАО «Прессмаш», комиссионер – ООО «Станкоимпорт». Импортер – египетская фирма «Эль Саид». Сделка между комиссионером и импортером была заключена на условиях CIF Александрия. Отправка осуществляется через морской порт Азов. Порт назначения – Александрия. В обязанности комиссионера входит реклама поставляемого оборудования, проведение переговоров, отправка его в Египет, его страховка в компании Ингосстрах. Условие оплаты по экспортному контракту – безотзывный подтвержденный аккредитив, условие оплаты по договору комиссии – 50%-ный авансовый платеж комиссионера комитенту, оставшиеся 50% оплачиваются после раскрытия аккредитива и зачисления денежных средств на счет комиссионера. Банк комиссионера – «Внешэкономбанк», банк импортера – ЦБ Египта.

9. Российский импортер стоит перед выбором: либо покупать товар напрямую за границей, либо закупать этот же товар с консигнационного (таможенного) склада в Москве. В первом случае предполагаются следующие условия покупки: цена за единицу продукции - 1 000,00 долларов США, условие поставки – DAP граница России, условие оплаты – 100%-ный авансовый платеж, условие поставки – 30 дней с даты осуществления платежа. При этом предполагается, что импортер понесет следующие накладные расходы по импорту: транспортные расходы - 2 000,00 долларов за 1 ж/д вагон (в один вагон входит 200 единиц продукции), страховые расходы – 1% от суммы покупки. Ставка ввозной таможенной пошлины на данный товар составляет 5% от таможенной стоимости. Во втором случае цена за единицу продукции составляет 1 050,00 долларов США. При этом этот товар ввозился по условиям консигнационного соглашения по цене 950,00 долларов США за 1 единицу. Условие оплаты – банковский перевод в течение 60 дней с даты поставки товара.



Какой из двух вариантов будет предпочтительнее для импортера с учетом условий оплаты (ключевую ставку ЦБ РФ примите равную 13%).

10. Российская компания-экспортер выбирает 2 варианта использования агента при продаже своих товаров за границу. Первый вариант предполагает использование сбытового агента с вознаграждением в виде разницы между ценой продажи товаров агенту и ценой их реализации за границей. Условие поставки агенту – 950,00 евро за единицу товара на базисе DAP граница Россия – Украина. Данный вариант предполагает (по информации агента) реализацию 1000 единиц товара за границей на сумму 1 000 000,00 евро в год.

Второй вариант предполагает использование поверенного агента с вознаграждением в виде процента с продаж (3%). При этом предполагается (также по информации агента) реализация 1050 единиц товара за границей на сумму 997 500,00 евро в год. Условие поставки - CIF место назначения.

Накладные расходы по экспорту товаров составляют: транспортные расходы - 1% от суммы продаж по территории России и 2% за границей, страховые расходы – 1% от суммы продаж. Определите, какой вариант использования агента будет предпочтительнее для российского экспортера (рассчитайте его удельные расходы в абсолютном и относительном выражении).

11. Определите основные шаги сделки по импорту итальянской обуви. Данный контракт был подписан на международной выставке «Мир кожи» в Экспоцентре на Красной Пресне в Москве. Российский импортер – ИП «Кравцов С.Н.», итальянский посредник – «Фулл сервис», итальянские производители обуви – «Фаби», «Лука Верди», «Норма Беккер». Условие отправки – авиаперевозка. Условие поставки - CIF аэропорт Шереметьево-2. Условие оплаты - 100%-ный авансовый платеж. Таможенное оформление груза производится в аэропорту в Москве.

12. Российская компания за прошедший год участвовала в трех выставках за границей: в Германии (расходы на участие составили - 20 000,00 евро), в Китае (расходы - 50 000,00 долларов США), в Бразилии (расходы - 100 000,00 долларов США). По итогам участия на выставке в Германии компанией были подписаны контракты на поставку продукции на 5 лет на сумму 1 000 000,00 евро. Итоги участия во второй выставке следующие: подписаны контракты на поставку продукции на 3 года на сумму 800 000,00 долларов США. Бразильская выставка принесла общих подписанных экспортных контрактов на сумму 1 500 000,00 долларов США в течение 7 лет. Определите среднегодовую коммерческую эффективность участия компании в каждой выставке.

На следующий год бюджет на выставочную деятельность компании составляет 100 000,00 долларов США. Определите, в каких из перечисленных выше выставках компании целесообразнее участвовать при условии сохранения расходов на прежнем уровне. Ожидается, что рост рынка продукции компании ожидается в Европе 1% в год, в Юго-Восточной Азии 2% в год, в Латинской Америке – 3%.

13. Российская компания-экспортер осуществляет продажи на 3-х страновых рынках за границей.

На рынок 1-ой страны компания осуществляет прямые экспортные поставки. Итоги деятельности на этом рынке за год следующие:

Условия поставки – CIF место назначения	
Условие оплаты – коммерческий кредит с оплатой через 60 дней с даты поставки	
Цена за 1 единицу продукции	80,00 долларов США
Количество поставленной продукции	10 000 единиц (10 партий, вес 1 партии - 1 000 кг)
Производственная себестоимость экспортной продукции	25 000 000,00 рублей
Расходы по доставке в порт за 1 партию продукции	2 000,00 долларов США
Расходы по хранению в порту 1 партии продукции	200,00 долларов США

Расходы по перевалке на судно, за 1 кг	0,50 долларов США
Расходы по фрахту судна до места назначения, за 1 км на 1 партию (расстояние до места назначения – 3 000 км).	1,00 доллар
Расходы по страхованию	1% от суммы продаж
Банковские расходы	0,1% от суммы продаж
Таможенные расходы	750,00 рублей за 1 партию

На рынке 2-ой страны компания осуществляет экспортные продажи через комиссионера.

Итоги деятельности на этом рынке за год следующие:

Условия поставки внешнего контракта комиссионера – CIF место назначения	
Условие оплаты внешнего контракта комиссионера – безотзывный подтвержденный аккредитив	
Условие оплаты по договору комиссии – 50% авансовый платеж за 60 дней до даты поставки, 50% в течение 3-х дней после зачисления денежных средств с раскрытого аккредитива на счет комиссионера	
Цена за 1 единицу продукции во внешнем контракте комиссионера	85,00 долларов США
Количество поставленной продукции	5 000 единиц (5 партий, вес 1 партии – 1 000 кг)
Производственная себестоимость продукции	12 500 000,00 рублей
Расходы комиссионера	17 000,00 долларов США
Комиссионное вознаграждение комиссионеру	6% от суммы продаж
Таможенные расходы	750,00 рублей за 1 партию

На рынке 3-ей страны компания осуществляет экспортные продажи через поверенного агента. Итоги деятельности на этом рынке за год следующие:

Условия поставки – FCA место нахождения компании	
Условие оплаты – авансовый платеж за 30 дней до даты поставки	
Цена за 1 единицу продукции	70,00 долларов США
Количество поставленной продукции	15 000 единиц (15 партий, вес 1 партии - 1 000 кг)
Производственная себестоимость продукции	37 500 000,00 рублей
Банковские расходы	0,1% от суммы продаж
Таможенные расходы	750,00 рублей за 1 партию
Агентское вознаграждение	3% от суммы продаж

А. Определите, на каком из страновых рынков компания получила большую прибыль и какова рентабельность продаж на каждом из них (ключевая ставка ЦБ РФ – 13%). Среднегодовой валютный курс: 1 доллар США = 60,00 рублей.

А. Какие рекомендации можно дать компании по изменению условий работы на каждом рынке?

### Критерии оценки форм текущего контроля

## **Критерии оценки теоретической контрольной работы**

Оценка «отлично» выставляется за полный ответ на поставленный вопрос с включением в содержание ответа лекции, материалов учебников, дополнительной литературы без наводящих вопросов.

Оценка «хорошо» выставляется за полный ответ на поставленный в опрос в объеме лекции с включением в содержание ответа материалов учебников с четкими ответами на наводящие вопросы преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено более половины требуемого материала, с положительным ответом на большую часть наводящих вопросов.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется за ответ, в котором озвучено менее половины требуемого материала или не озвучено главное в содержании вопроса с отрицательными ответами на наводящие вопросы или студент отказался от ответа без предварительного объяснения уважительных причин.

## **Критерии оценки ситуационных задач**

При решении ситуационных задач разрешено пользоваться табличными, нормативными, специализированными управленческими, вероятностно-статистическими, экономико-финансовыми справочными материалами.

Оценка «отлично» - студент правильно определил последовательность решения, расчета сумм, выводы обоснованы;

Оценка «хорошо» - студент правильно определил последовательность решения, выводы обоснованы, но допущена ошибка в расчетах сумм;

Оценка «удовлетворительно» - студент в целом правильно определил последовательность решения, но допустил ошибку в расчете сумм и, как следствие, неверно обосновал выводы/отсутствие обоснования;

Оценка «неудовлетворительно» - студент не уяснил условие решения задания, неправильно определил последовательность решения.

## **2. Список вопросов и (или) заданий для проведения промежуточной аттестации**

Зачет по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности» проводится в письменной форме по билетам, содержащим тестовое задание и ситуационную задачу. На написание теста и решение задачи отводится 60 минут.

### **Вопросы для подготовки к зачету по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности»**

1. Сущность внешнеэкономической деятельности.
2. Классификация видов и форм внешнеэкономической деятельности.
3. Этапы интернационализации фирмы (предприятия) в процессе осуществления международного бизнеса (внешнеэкономической деятельности).
4. Сущность и виды внешнеторговой деятельности.
5. Этапы внешнеторговых операций.
6. Экспортные операции.
7. Импортные операции.
8. Федеральный закон Российской Федерации «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности».
9. Сущность внешнеторгового контракта.
10. Структура внешнеторгового контракта.
11. Отдельные условия внешнеторговых контрактов.
12. Функции и роль внешнеэкономической системы в социально-экономическом

развитии страны.

13. Теоретические основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
14. Наднациональная система регулирования внешнеторговой деятельности в России.
15. Национальная система регулирования внешнеторговой деятельности в России.
16. Организации, содействующие развитию внешней торговли в России.
17. Основы таможенного регулирования внешней торговли в РФ.
18. Стадии таможенного оформления.
19. Таможенная стоимость и методы её определения.
20. Таможенные платежи.
21. Основные таможенные операции.
22. Нетарифное регулирование.
23. Лицензирование и квотирование.
24. Техническое регулирование.
25. Санитарные, ветеринарные и фитосанитарные меры.
26. Меры защиты внутреннего рынка.
27. Экспортный контроль и контроль продукции военного назначения.
28. Свободные (специальные, особые) экономические зоны.
29. Основы валютного регулирования и валютного контроля в РФ.
30. Оформление паспорта сделки.
31. Правила оформления и подтверждения внешнеторговых операций с позиций валютного контроля в РФ.
32. Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности».
33. Финансовые меры поддержки экспорта.
34. Оформление сертификатов происхождения.
35. Резэкспортные операции.
36. Реимпортные операции.
37. Международные встречные операции.
38. Косвенные внешнеторговые операции.

### Образец билета

<p>ФГБОУ ВО «Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова» Кафедра мировой экономики и статистики Направление подготовки: 38.03.01 Экономика Направленность (Профиль): «Мировая экономика и международный бизнес» Дисциплина: «Основы внешнеэкономической деятельности»</p> <p style="text-align: center;"><b>БИЛЕТ № 1</b></p> <p>1. Тестовое задание (вариант 1)</p> <p>2. Задача</p>		
Зав. кафедрой мировой экономики и статистики		
д-р экон. наук, профессор		Е.В. Сапир

## **Примеры тестовых заданий к зачету по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности»**

1. На каком уровне экономики изучается деятельность хозяйствующих субъектов:

- А. Микроэкономика.
- Б. Мезоэкономика.
- В. Макроэкономика.
- Г. Мегаэкономика.

2. Комплекс экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых и технических действий предприятия по подготовке, заключению и исполнению внешнеэкономических сделок в целом – это:

- А. Внешнеэкономический потенциал.
- Б. Внешнеэкономические отношения.
- В. Внешнеэкономический комплекс.
- Г. Внешнеэкономическая операция.

3. К какому виду международного бизнеса относится туризм:

- А. Производственная деятельность.
- Б. Внешнеторговая деятельность.
- В. Инвестиционная деятельность.
- Г. Финансовая деятельность.

4. Согласно каким теориям интернационализации этот процесс строится в ответ на вызовы внешней среды:

- А. Условным.
- Б. Сетевым.
- В. Стадийным.
- Г. Постепенным.

5. Позиция "Поздно стартующий" сетевой модели интернационализации соответствует:

- А. Низкой степени интернационализации отрасли и низкой степени интернационализации фирмы.
- Б. Низкой степени интернационализации отрасли и высокой степени интернационализации фирмы.
- В. Высокой степени интернационализации отрасли и низкой степени интернационализации фирмы.
- Г. Высокой степени интернационализации отрасли и высокой степени интернационализации фирмы.

6. Какому виду ВЭД соответствуют компенсационные сделки:

- А. Внешняя торговля.
- Б. Международное инвестиционное сотрудничество.
- В. Международное научно-техническое сотрудничество.
- Г. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения.

7. Выберите внешнеторговые операции в зависимости от направления торговли:

- А. Реимпортные операции.
- Б. Операции по продаже потребительских товаров.
- В. Экспортные операции.
- Г. Операции по продаже сырьевых товаров.

8. Направление коммерческого предложения нескольким покупателям – это:
- А. Индент.
  - Б. Твердая оферта.
  - В. Свободная оферта.
  - Г. Заказ.
9. Датой перехода права собственности при экспорте на условиях FOB при морской перевозке считается:
- А. Дата выпуска из региональной таможни.
  - Б. Дата выписки коносамента.
  - В. Дата загрузки товара на судно.
  - Г. Дата поступления товара в порт назначения.
10. Датой перехода права собственности при импорте на условиях CIF при морской перевозке до второго российского порта считается:
- А. Дата выписки коносамента.
  - Б. Дата загрузки товара на судно.
  - В. Дата прибытия судна в первый российский порт.
  - Г. Дата прибытия судна во второй российский порт.
11. Какие услуги относятся к основным:
- А. Консультационные услуги.
  - Б. Финансовое посредничество.
  - В. Туризм.
  - Г. Образование.
12. Что из нижеперечисленного согласно статистике ООН относится к сырьевым товарам:
- А. Кожевенное сырье.
  - Б. Металлы.
  - В. Бумага.
  - Г. Пряжа.
13. Какие формы выплаты по лицензионным соглашениям существуют:
- А. Роялти.
  - Б. Смешанный платеж.
  - В. Паушальный платеж.
  - Г. Комбинированный платеж.
14. Что является объектом франчайзинга при его деловом варианте:
- А. Сбыт товара.
  - Б. Производство и сбыт товара.
  - В. Инвестиции, производство и сбыт товара.
  - Г. Услуги.
15. Как влияет на экономику страны въездной туризм:
- А. Рост благосостояния населения.
  - Б. Диверсификация экономики.
  - В. Снижение инфляции.
  - Г. Улучшение состояния платежного баланса страны.
16. Какие компании в области международного туризма предоставляют розничные услуги по продаже турпакетов:

- А. Туристические агентства.
- Б. Туроператоры.
- В. Гостиничные комплексы.
- Г. Транспортные компании.

17. Документ, подтверждающий факт передачи туристского продукта – это:

- А. Туризм социальный.
- Б. Туризм самодеятельный.
- В. Туристский продукт.
- Г. Туристская путевка.

18. В каких случаях используется косвенный метод осуществления ВЭД:

- А. Продажа крупных партий сельскохозяйственного сырья.
- Б. Продажа товаров на последнем этапе ЖЦ.
- В. Продажа крупных партий промышленного сырья.
- Г. Продажа продовольственных товаров.

19. Какие виды консигнации при осуществлении ВЭД бывают:

- А. Возвратная.
- Б. Частично возвратная.
- В. Безвозвратная.
- Г. Невозвратная.

20. Лицо, содействующее сбыту или приобретению товара, но не считающееся стороной договора ни с позиции продавца, ни с позиции покупателя – это:

- А. Комиссионер.
- Б. Консигнант.
- В. Агент.
- Г. Брокер.

21. Какие бывают выставки в зависимости от характера выставляемых экспонатов:

- А. Международные.
- Б. Торговые центры.
- В. Универсальные.
- Г. Специализированные.

22. Сколько этапов в развитии ВЭД в современной истории России можно выделить:

- А. Один.
- Б. Два.
- В. Три.
- Г. Четыре.

23. К внутренним факторам внешнеэкономической политики относятся:

- А. Количественный баланс внутреннего производства и потребления.
- Б. Тенденция либерализация мировой торговли.
- В. Уровень и структура развития производительных сил в стране.
- Г. Глобализация мировой экономики.

24. На региональном уровне какие субъекты осуществляют регулирование ВЭД:

- А. Федеральные министерства, службы, агентства.
- Б. Представительство Президента в субъекте РФ.
- В. Федеральное собрание РФ.

Г. Национальные ТПП.

25. Что относится к валютным ограничениям ВЭД:

- А. Режим валютного курса.
- Б. Оформление паспорта сделки.
- В. Комплект документов для таможенного оформления.
- Г. Определение страны происхождения товаров.

26. Ставки таможенных сборов по российскому законодательству могут быть:

- А. Адвалорными.
- Б. Специфическими.
- В. Комбинированными.
- Г. Пропорциональными таможенной стоимости.

27. Максимальный объем (в стоимостном или натуральном выражении) поставок определенного товара в пределах оговоренного режима – это:

- А. Квота.
- Б. Тариф.
- В. Лицензия.
- Г. Пошлина.

28. Основанием для покупки валюты с зачислением на валютный счет предприятия является:

- А. Совершение платежей за границу для оплаты товаров, работ, услуг.
- Б. Совершение платежей по РФ для оплаты товаров, работ, услуг.
- В. Совершение платежей по инвестициям за границу.
- Г. Оплата командировочных расходов за границей.

### **Примеры ситуационных задач к зачету по дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности»**

1. Российский импортер стоит перед выбором: либо покупать товар напрямую за границей, либо закупать этот же товар с консигнационного (таможенного) склада в Москве. В первом случае предполагаются следующие условия покупки: цена за единицу продукции - 1 000,00 долларов США, условие поставки – DAP граница России, условие оплаты – 100%-ный авансовый платеж, условие поставки – 30 дней с даты осуществления платежа. При этом предполагается, что импортер понесет следующие накладные расходы по импорту: транспортные расходы - 2 000,00 долларов за 1 ж/д вагон (в один вагон входит 200 единиц продукции), страховые расходы – 1% от суммы покупки. Ставка ввозной таможенной пошлины на данный товар составляет 5% от таможенной стоимости. Во втором случае цена за единицу продукции составляет 1 050,00 долларов США. При этом этот товар ввозился по условиям консигнационного соглашения по цене 950,00 долларов США за 1 единицу. Условие оплаты – банковский перевод в течение 60 дней с даты поставки товара.

Какой из двух вариантов будет предпочтительнее для импортера с учетом условий оплаты (ключевую ставку ЦБ РФ примите равную 13%).

2. Российская компания-экспортер выбирает 2 варианта использования агента при продаже своих товаров за границу. Первый вариант предполагает использование сбытового агента с вознаграждением в виде разницы между ценой продажи товаров агенту и ценой их реализации за границей. Условие поставки агенту – 950,00 евро за единицу товара на базисе DAP граница Россия – Украина. Данный вариант предполагает



(по информации агента) реализацию 1000 единиц товара за границей на сумму 1 000 000,00 евро в год.

Второй вариант предполагает использование поверенного агента с вознаграждением в виде процента с продаж (3%). При этом предполагается (также по информации агента) реализация 1050 единиц товара за границей на сумму 997 500,00 евро в год. Условие поставки - СІР место назначения.

Накладные расходы по экспорту товаров составляют: транспортные расходы - 1% от суммы продаж по территории России и 2% за границей, страховые расходы – 1% от суммы продаж. Определите, какой вариант использования агента будет предпочтительнее для российского экспортера (рассчитайте его удельные расходы в абсолютном и относительном выражении).

### Оценка ответа на зачете по билетам

#### Правила выставления оценки

##### Оценка теста:

Оценка проставляется по количеству набранных баллов:

менее 60% от максимально возможного количества баллов - неудовлетворительно,

60-69 % от максимально возможного количества баллов - удовлетворительно,

70-79 % от максимально возможного количества баллов - хорошо,

80-100% от максимально возможного количества баллов – отлично.

##### Оценка задачи:

	Отлично	Хорошо	Удовлетворительно	Неудовлетворительно
Правильно определена последовательность решения	+	+	+	-
Правильность расчета сумм	+	-	-	-
Обоснование выводов	+	+	-	-

##### Общая оценка:

Общая оценка за зачет определяется как среднее арифметическое между оценками за тест и задачу. В случае получения нецелого числа округление осуществляется в сторону оценки за задачу:

неудовлетворительно – **незачтено**,

удовлетворительно, хорошо, отлично – **зачтено**.

## **Приложение №2 к рабочей программе дисциплины «Основы внешнеэкономической деятельности»**

### **Методические указания для студентов по освоению дисциплины**

Изучение дисциплины требует систематического и последовательного накопления знаний, следовательно, пропуски отдельных тем не позволяют глубоко освоить предмет. Поэтому необходимо постоянно осуществлять контроль над систематической работой студентов. В начале изучения дисциплины студентам необходимо ознакомиться с содержанием разделов дисциплины, с целями и задачами курса, связями с другими дисциплинами, списком основной и дополнительной литературы, графиком консультаций преподавателя.

Успешное овладение дисциплиной «Основы внешнеэкономической деятельности», предусмотренное рабочей программой, предполагает выполнение ряда рекомендаций.

Чтение лекций предполагает изложение структуры темы и краткого содержания ее основных вопросов, в основном, сложных для усвоения и (или) имеющих дискуссионный характер. Лекционный курс, в основном, строится на основных положениях в области международных валютно-кредитных отношений, представленных в научных трудах российских и зарубежных ученых, имеющихся в наличии в библиотеке Университета, ЭБС и упомянутых в списке основной и дополнительной литературы программы. После лекции студенты обращаются к данным источникам для закрепления знаний по рассмотренным на лекции вопросам. В случае затруднения необходимо обратиться за консультацией к преподавателю в соответствии с утвержденным графиком консультаций.

По всем темам предусмотрены практические занятия, на которых происходит закрепление лекционного материала путем устного опроса и решения практических задач. До очередного практического занятия по рекомендованным источникам студентам необходимо проработать теоретический материал, соответствующий теме занятия. Для успешного освоения дисциплины очень важно решение достаточно большого количества задач, как в аудитории, так и самостоятельно в качестве домашних заданий. Примеры решения задач разбираются на лекциях и практических занятиях, при необходимости по наиболее трудным темам проводятся дополнительные консультации. Основная цель решения задач – помочь усвоить фундаментальные понятия и основы механизма современных валютно-кредитных отношений. Для решения всех задач необходимо знать и понимать лекционный материал. Поэтому в процессе изучения дисциплины рекомендуется регулярное повторение пройденного лекционного материала. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо дома еще раз прорабатывать и при необходимости дополнять информацией, полученной на консультациях, практических занятиях или из учебной литературы. На практическом занятии студенты должны принимать активное участие в обсуждении поставленных вопросов, с которыми необходимо ознакомиться заранее, а также в решении ситуационных задач и тестовых заданий.

Самостоятельная работа студентов состоит в более тщательном изучении предложенного преподавателем теоретического материала, данного на лекциях на основе выложенных в системе Moodle презентаций, конспекта лекций и дополнительных источников, указанных в списке литературы. Для проверки качества изучения материала к отдельным темам предусмотрены тестовые задания для самопроверки. Задачи для самостоятельного решения формулируются на лекциях и практических занятиях. В качестве них дома студентам предлагаются задачи, аналогичные разобранным на практических занятиях. Впоследствии решение этих задач при наличии вопросов со стороны студентов разбирается на последующих занятиях.

Для проверки и контроля усвоения теоретического материала и приобретенных практических навыков в течение обучения проводятся мероприятия текущей аттестации в

виде теоретической контрольной работы и решения ситуационных задач. Также проводятся консультации (при необходимости) по разбору заданий для самостоятельной работы, которые вызвали затруднения.

В конце курса студенты сдают зачет. Зачет принимается по билетам, каждый из которых включает в себя тестовые задания и ситуационную задачу. Во время подготовки к зачету предусмотрена групповая консультация.