

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Костровец Лариса Борисовна  
Должность: директор  
Дата подписания: 29.06.2026 17:41:35  
Уникальный программный ключ:  
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

*Приложение 4*  
*к образовательной программе*

## **ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

**для текущего контроля успеваемости и  
промежуточной аттестации обучающихся**

### **ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

**Б1.В.29 Внешнеэкономическая деятельность  
(Foreign economic activity)**

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

**38.03.02 Менеджмент**

(код, наименование направления подготовки/специальности)

**Менеджмент внешнеэкономической деятельности  
(наименование образовательной программы)**

**Бакалавр**

(квалификация)

**Очная форма обучения**

(форма обучения)

Год набора - 2023

Донецк

**Автор(ы)-составитель(и) ФОС:**

*Науменко Светлана Николаевна, д-р экон.наук, профессор кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности*

**РАЗДЕЛ 1.**  
**ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**  
**по учебной дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность**  
**(Foreign economic activity)»**

**1.1. Основные сведения об учебной дисциплине**

Таблица 1

Характеристика учебной дисциплины (сведения соответствуют разделу РПУД)

Образовательная программа	бакалавриат	
Направление подготовки	38.03.02 Менеджмент	
Профиль	Менеджмент внешнеэкономической деятельности	
Количество разделов учебной дисциплины	6	
Дисциплина базовой / вариативной части образовательной программы	Вариативной части Б1.В.29	
Формы контроля	Текущий (тестовые задания, задачи)	
Показатели	Очная форма обучения	
Количество зачетных единиц (кредитов)	3	4
Семестр	6	7
<b>Общая трудоемкость (академ. часов)</b>		
<b>Аудиторная работа:</b>	56	58
лекционные	18	28
семинарские	36	28
консультации	2	2
самостоятельная работа	52	59
Контроль		27
Форма промежуточной аттестации	зачет с оценкой	экзамен
/КЭ/Каттэк/СРэк	2/13/18	

## 1.2. Перечень компетенций с указанием этапов формирования в процессе освоения образовательной программы.

Таблица 2

### Перечень компетенций и их элементов

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Результат освоения (знать, уметь, владеть)	Индекс элемента
ПК-4: Способен владеть условиями заключаемых соглашений, договоров и контрактов, с помощью методического и нормативно-правового инструментария реализации управленческих решений и осуществлять контроль исполнения обязательств по внешнеторговому контракту	ПК-4.3: Демонстрирует навыки создания и развития контрактных отношений с иностранными контрагентами	<b>Знать:</b>	
		способы выхода предприятий на внешние рынки	ПК-4.3 З-1
		методы оценки внешней среды для определения возможностей создания и функционирования предпринимательских структур сферы внешнеэкономической деятельности	ПК-4.3 З-2
		сущность ВЭД предприятия, целей, мотивов и предпосылок осуществления, правового и экономической среды развития	ПК-4.3 З-3
		<b>Уметь:</b>	
		определять и обосновывать выбор способа выхода предприятия на внешние рынки	ПК-4.3 У-1
		применять на практике методы оценки внешней среды для определения возможностей создания и функционирования предпринимательских структур сферы внешнеэкономической деятельности	ПК-4.3 У-2
		использовать методологические подходы к анализу и оценки эффективности ВЭД	ПК-4.3 У-3
		<b>Владеть:</b>	
		информацией о возможности применения конкретного способа выхода предприятий на внешние рынки	ПК-4.3 В-1
		навыками применения методов оценки внешней среды для определения возможностей создания и функционирования предпринимательских структур сферы внешнеэкономической деятельности	ПК-4.3 В-2
		знаниями относительно таможенного, налогового,	ПК-4.3 В-3

Код и наименование профессиональной компетенции	Код и наименование индикатора достижения профессиональной компетенции	Результат освоения (знать, уметь, владеть)	Индекс элемента
		маркетингового, транспортного, валютно-финансового, страхового, инновационного и стратегического сопровождения внешнеэкономической деятельности	
	ПК-4.2: Использует методики проведения анализа и обосновывает выбор оптимальных условий сотрудничества предприятия с иностранным контрагентом.	<b>Знать:</b>	
		теорию и методики проведения анализа конкурентной среды предприятия	ПК-4.2 3-1
		основные концепции потребительского поведения на внешнем и внутреннем рынке	ПК-4.2 3-2
		методики расчета конкурентоспособности предприятия и его продукции	ПК-4.2 3-3
		<b>Уметь:</b>	
		применять методики проведения анализа конкурентной среды предприятия	ПК-4.2 У-1
		строить модели потребительского поведения на внешнем и внутреннем рынке	ПК-4.2 У-2
		применять методики расчета конкурентоспособности предприятия и его продукции для оценки его уровня конкурентоспособности	ПК-4.2 У-3
		<b>Владеть:</b>	
		современными методиками анализа конкурентной среды предприятия	ПК-4.2 В-1
	способностью моделирования потребительского поведения на внешних и внутренних рынках	ПК-4.2 В-2	
	методиками оценки уровня конкурентоспособности предприятия и его продукции	ПК-4.2 В-3	

**Этапы формирования компетенций в процессе освоения основной образовательной программы**

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины	Номер семестра	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Наименование оценочного средства
<b>Раздел 1. Основы внешнеэкономической деятельности (ВЭД) / Fundamentals of Foreign Economic Activity (FEA)</b>				
1.	Тема 1.1. Понятие и сущность ВЭД / Theme 1.1. The concept and essence of foreign economic activity	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
2.	Тема 1.2. Общие направления национального и транснационального нормативно-правового регулирования ВЭД / Theme 1.2. General directions of national and transnational regulatory and legal regulation of foreign economic activity	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
3.	Тема 1.3. Государственное регулирование ВЭД / Theme 1.3. State regulation of foreign economic activity	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи, контроль знаний по разделу, терминологический диктант, индивидуальное задание
<b>Раздел 2. Организация внешнеэкономической деятельности / Organization of foreign economic activity</b>				
4.	Тема 2.1. Выход предприятия на внешний рынок / Theme 2.1. The company's entry into the foreign market	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
5.	Тема 2.2. Организация внешнеэкономических операций / Theme 2.2. Organization of foreign economic	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи

	operations			
6.	Тема 2.3. Торговое посредничество в ВЭД / Theme 2.3. Trade mediation in foreign economic activity	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи, контроль знаний по разделу, терминологический диктант, индивидуальное задание
Раздел 3. Внешнеторговые сделки и контракты / Foreign trade transactions and contracts				
7.	Тема 3.1. Договорные отношения в ВЭД / Theme 3.1. Contractual relations in foreign economic activity	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
8.	Тема 3.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи / Theme 3.2. Foreign trade contract of purchase and sale	6	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи, контроль знаний по разделу, терминологический диктант, индивидуальное задание
Раздел 4. Обеспечительные механизмы внешнеэкономической деятельности / Collateral mechanisms of foreign economic activity				
9.	Тема 4.1. Базисные условия поставки INCOTERMS / Theme 4.1. Basic terms of delivery of INCOTERMS	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
10.	Тема 4.2. Валютно-финансовое обеспечение ВЭД предприятия / Theme 4.2. Currency and financial support of foreign economic activity of the enterprise	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
11.	Тема 4.3. Транспортное обеспечение ВЭД / Theme 4.3. Transport support of foreign economic activity	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи, контроль знаний по разделу, терминологический диктант, индивидуальное задание
Раздел 5. Операции по управлению внешнеэкономической деятельностью / Foreign economic activity management operations				
12.	Тема 5.1. Страхование ВЭД /	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи

	Theme 5.1. Foreign economic activity insurance			
13.	Тема 5.2. Роль качества во внешнеэкономической деятельности / Theme 5.2. The role of quality in foreign economic activity	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи, контроль знаний по разделу, терминологический диктант, индивидуальное задание
Раздел 6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Foreign economic activity of the enterprise				
14.	Тема 6.1. Инвестиционная привлекательность предприятия в ВЭД / Theme 6.1. Investment attractiveness of an enterprise in foreign economic activity	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
15.	Тема 6.2. Инновации в ВЭД / Theme 6.2. Innovations in foreign economic activity	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
16.	Тема 6.3. Внешнеэкономическая стратегия предприятия / Theme 6.3. Foreign economic strategy of the enterprise	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи
17.	Тема 6.4. Анализ эффективности ВЭД / Theme 6.4. Analysis of the effectiveness of foreign economic activity	7	ПК-4.3 ПК-4.2	Вопросы для самоконтроля, тестовые задания, задачи, контроль знаний по разделу, терминологический диктант, индивидуальное задание

## РАЗДЕЛ 2 Текущий контроль

Текущий контроль знаний используется для оперативного и регулярного управления учебной деятельностью (в том числе самостоятельной работой) обучающихся.

В условиях балльно-рейтинговой системы контроля результаты текущего оценивания обучающегося используются как показатель его текущего рейтинга. Текущий контроль успеваемости осуществляется в течение семестра, в ходе повседневной учебной работы по индивидуальной инициативе преподавателя. Данный вид контроля стимулирует у обучающегося стремление к систематической самостоятельной работе по изучению учебной дисциплины.

Таблица 2.1

Распределение баллов по видам учебной деятельности  
(балльно-рейтинговая система)

Темы	Раздел 1			Контроль знаний раздела учебной дисциплины – 5	Раздел 2			Контроль знаний раздела учебной дисциплины – 5	Раздел 3		Контроль знаний раздела учебной дисциплины – 5	Научная составляющая – 10	Сумма баллов за дисциплину 100
	Т. 1.1	Т. 1.2	Т. 1.3		Т. 2.1	Т. 2.2	Т. 2.3		Т. 3.1	Т. 3.2			
Виды работ:													
Семинарские занятия:													
устный опрос	2	2	2		2	2	2		2	2			
расчетно-аналитические задания	3	3	3		3	3	3		3	3			
тестовые задания	2	2	2		2	2	2		2	2			
Индивидуальные задания (расчетно-аналитическое задание)			5*				5*			5*			
Самостоятельная работа (реферат/ доклад/ презентация)										4**			
Сумма баллов	26				26				23				

\* Баллы за выполнение индивидуального задания выставляются один раз в раздел

\*\* самостоятельная работа выполняется один раз в семестр

Темы	Раздел 4			Контроль знаний раздела учебной дисциплины – 5	Раздел 5		Контроль знаний раздела учебной дисциплины – 5	Раздел 6				Контроль знаний раздела учебной дисциплины – 5	Научная составляющая – 10	Сумма баллов за дисциплину 100
	Т. 4.1	Т. 4.2	Т. 4.3		Т. 5.1	Т. 5.2		Т. 6.1	Т. 6.2	Т. 6.3	Т. 6.4			
Виды работ:														
Семинарские занятия:														
устный опрос	2	2	2		2	2		2	2	2	2			
расчетно-аналитические задания	2	2	2		2	2		2	2	2	2			
тестовые задания	2	2	2		2	2		2	2	2	2			
Индивидуальные задания (расчетно-аналитическое задание)			5*			5*					5*			
Самостоятельная работа (реферат/ доклад/ презентация)											6**			
Сумма баллов	23				17			29						

\* Баллы за выполнение индивидуального задания выставляются один раз в раздел

\*\* самостоятельная работа выполняется один раз в семестр

## 2.1. Рекомендации по оцениванию устных ответов обучающихся

С целью контроля усвоения пройденного материала и определения уровня подготовленности обучающихся к изучению новой темы в начале каждого семинарского занятия преподавателем проводится индивидуальный или фронтальный устный опрос по выполненным заданиям предыдущей темы.

Критерии оценки.

**Оценка «отлично»** ставится, если обучающийся:

- 1) полно и аргументировано отвечает по содержанию вопроса;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры;
- 3) излагает материал последовательно и правильно, с соблюдением исторической и хронологической последовательности;

**Оценка «хорошо»** – ставится, если обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает одна-две ошибки, которые сам же исправляет.

**Оценка «удовлетворительно»** – ставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПОДГОТОВКИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

<i>Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины</i>	<i>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</i>
<b>РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ВЭД) / FUNDAMENTALS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY (FEA)</b>	
Тема 1.1. Понятие и сущность ВЭД / Theme 1.1. The concept and essence of foreign economic activity	The necessity and motives of the company's entry into foreign markets
	The concept and content of foreign economic activity, economic regimes
	Problems of registration and accreditation of foreign trade entities
	Trends in the development of foreign economic activity of the Russian Federation
Тема 1.2. Общие направления национального и наднационального нормативно-правового регулирования ВЭД / Theme 1.2. General directions of national and transnational regulatory and legal regulation of foreign economic activity	Modern system of state regulation of foreign economic activity
	Evolution of methods of state regulation of foreign economic activity in the Russian Federation
	Opportunities of regional authorities and local self-government bodies in the regulation of foreign economic activity
	World experience of state regulation of foreign economic activity

<i>Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины</i>	<i>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</i>
Тема 1.3. Государственное регулирование ВЭД / Theme 1.3. State regulation of foreign economic activity	Effectiveness of the customs tariff regulation system
	Features of the non-tariff regulation system
	The current state of foreign trade currency regulation
	Directions of monetary and financial cooperation of the Russian Federation and the world community
<b>РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / ORGANIZATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY</b>	
Тема 2.1. Выход предприятия на внешний рынок / Theme 2.1. The company's entry into the foreign market	Motivators and demotivators when entering foreign markets
	Advantages and disadvantages of certain forms of entering foreign markets
	Substantive characteristics of the evolution of the marketing activity of the enterprise in the foreign market
Тема 2.2. Организация внешнеэкономических операций / Theme 2.2. Organization of foreign economic operations	Technique and organization of individual foreign economic operations
	Problems of leasing development
	Problems of industrial cooperation development
Тема 2.3. Торговое посредничество в ВЭД / Theme 2.3. Trade mediation in foreign economic activity	Problems of access to information during international marketing research
	The practice of commercial correspondence with resellers
<b>РАЗДЕЛ 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ И КОНТРАКТЫ / FOREIGN TRADE TRANSACTIONS AND CONTRACTS</b>	
Тема 3.1. Договорные отношения в ВЭД / Theme 3.1. Contractual relations in foreign economic activity	Evolution of international legal regulation of contractual relations
	The practice of using nuances in international trade
	The content of planning activities for contract management
	The concept of a foreign economic contract and its legal support
	The concept of a foreign trade transaction and its difference from a foreign trade agreement
	Conducting preliminary negotiations
	Drafting a protocol of intent and a preliminary contract
Тема 3.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи / Theme 3.2. Foreign trade contract of purchase and sale	Modern means of ensuring the fulfillment of contractual obligations
	Problems of arbitration competence and arbitration procedure in contractual relations
	Fulfillment of contractual obligations and control over it
	Property liability under the contract
	Grounds for exemption from liability
	Ways to ensure the fulfillment of contractual obligations
	Claim and reclamation work. Procedure for consideration of disputes in foreign economic activity
	International Commercial arbitration
	Methods and procedure for termination of foreign trade contracts
Structure, content and features of registration of foreign trade contracts of purchase and sale: preamble (definition of the	

<i>Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины</i>	<i>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</i>
	parties), definitions and terminology, subject of the contract, quantity, price and total amount of the contract Structure, content and features of registration of foreign trade contracts of purchase and sale: quality of goods, delivery time and date, delivery and acceptance of goods
<b>РАЗДЕЛ 4. ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ / COLLATERAL MECHANISMS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY</b>	
Тема 4.1. Базисные условия поставки INCOTERMS / Theme 4.1. Basic terms of delivery of INCOTERMS	Foreign trade price: essence, classification
	Transfer prices
	Stages of formation of the contract price, the relationship of price, cost, income, profit
	Methods of fixing prices, discounts and surcharges
	Use of "Incoterms © 2010" and "Incoterms © 2020" in pricing
	Basic terms of delivery "Incoterms © 2020" and "Incoterms © 2020": characteristics and application features
	Calculation of invoice prices for "Incoterms © 2020" and "Incoterms © 2020"
Тема 4.2. Валютно-финансовое обеспечение ВЭД предприятия / Theme 4.2. Currency and financial support of foreign economic activity of the enterprise	Monetary and financial mechanism of foreign economic activity
	Currency terms of the foreign trade contract
	Financial terms of the foreign trade contract
	Methods, forms and types of international settlements
	International credit operations, bank guarantees
Тема 4.3. Транспортное обеспечение ВЭД / Theme 4.3. Transport support of foreign economic activity	The essence of foreign economic activity transport support
	Criteria for choosing the type of transport
	Freight forwarding activities
	Types of international transportation and their legal regulation
	Contractual conditions of transportation
	International rail transportation
	International shipping
	International road transport
International air transportation	
<b>РАЗДЕЛ 5. ОПЕРАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ / FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY MANAGEMENT OPERATIONS</b>	
Тема 5.1. Страхование ВЭД / Theme 5.1. Foreign economic activity insurance	Risks of foreign economic activity
	Methods of foreign trade risk insurance
	The concept and features of insurance in foreign economic activity
	Structure of insurance of foreign economic activity
	Ways to minimize the risks of partner reliability in the implementation of foreign economic operations
	Information, innovation and market risks
	Situational analysis
Тема 5.2. Роль качества во	Development of expert or marketing systems

<i>Контролируемые разделы (темы) учебной дисциплины</i>	<i>Вопросы для подготовки к устному опросу по темам дисциплины</i>
внешнеэкономической деятельности / Theme 5.2. The role of quality in foreign economic activity	Quality as a concept in foreign economic activity
	"Relative quality", "measure of quality" in foreign economic activity
	The quality of the project in foreign economic activity
	Manufacturing quality in foreign economic activity
	Quality of operation in foreign economic activity
	Quality indicators in foreign economic activity
	Certification of products in foreign economic activity
Quality management system in the field of foreign economic activity	
<b>РАЗДЕЛ 6. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ / FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE</b>	
Тема 6.1. Инвестиционная привлекательность предприятия в ВЭД / Theme 6.1. Investment attractiveness of an enterprise in foreign economic activity	Investment attractiveness
	Assessment of the investment attractiveness of the enterprise
	Factors of investment attractiveness of the enterprise
	Investors. Evaluation model
Тема 6.2. Инновации в ВЭД / Theme 6.2. Innovations in foreign economic activity	Innovation and innovative development
	Innovative basis of foreign economic activity of enterprises
Тема 6.3. Внешнеэкономическая стратегия предприятия / Theme 6.3. Foreign economic strategy of the enterprise	The strategy of competitiveness of the enterprise in foreign markets: the essence, components, factors of influence and formation
	Features of the development of the company's competitiveness strategy: national and international experience
Тема 6.4. Анализ эффективности ВЭД / Theme 6.4. Analysis of the effectiveness of foreign economic activity	Commodity structure of exports and imports
	Geographical structure of exports and imports
	Growth and growth rates in export-import operations
	Analysis of the contract activity of the enterprise
	Economic efficiency of foreign trade operations
	Indicators of the effect of exports and imports, assessment of the parameters of foreign economic operations

## **2.2. Рекомендации по оцениванию результатов тестовых заданий обучающихся**

В завершении изучения каждого раздела дисциплины (модуля) может проводиться тестирование (контроль знаний по разделу, рубежный контроль).

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность».

## ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

### Тема 1.1. Понятие и сущность ВЭД

1. Принцип суверенитета в осуществлении ВЭД предусматривает:
  - а) равенство перед законом всех субъектов ВЭД;
  - б) исключительность права собственности субъектов ВЭД на все полученные ими результаты деятельности;
  - в) регулирование ВЭД только законами государства;
  - г) недопустимость недружественных действий к субъектам ВЭД отечественного государства со стороны других государств.
  
2. От обычных территорий государства свободные экономические зоны отличаются такими качествами (найдите 1 неверный ответ):
  - а) таможенным регулированием экспортно-импортных операций;
  - б) налогообложением;
  - в) лицензированием;
  - г) географическим положением.
  
3. Условия хозяйствования предприятий с иностранными инвестициями определяются:
  - а) объемом производства продукции;
  - б) ассортиментной структурой производимой продукции;
  - в) долей участия иностранных инвестиций в предприятии;
  - г) налоговой, валютной и таможенной политикой государства.
  
4. С какого момента возникает право на осуществление ВЭД у юридических лиц:
  - а) с момента регистрации в качестве субъекту ВЭД;
  - б) в соответствии с уставными документами с момента регистрации в качестве юридических лиц;
  - в) с момента регистрации в таможенных органах;
  - г) с момента начала конкретной внешнеэкономической регистрации.
  
5. Право какой страны применяется к договору о создании СП:
  - а) право страны по согласованию сторон;
  - б) право страны на территории которой предприятие создается и регистрируется;
  - в) право страны, в которой будет осуществляться основная деятельность СП;
  - г) право страны основного собственника.
  
6. Отделенная от национальных систем права совокупность юридических норм, регламентирующих внешнеэкономические операции, которые возникли в результате распространения элементов саморегуляции в деятельности участников международных отношений, называется:
  - а) международным частным правом;
  - б) *lex mercatoria*, или мягким правом;
  - в) международным публичным правом;
  - г) правом ООН.

7. Какое из названных источников права не относится к *lex mercatoria*:
- принципы коммерческих договоров UNIDROIT;
  - международные правила по унифицированному толкованию торговых терминов INCOTERMS;
  - типовые проформы и контракты комиссии ООН по праву международной торговли (UNCITRAL);
  - верного ответа нет.
8. Где находится штаб-квартира Международной Торговой Палаты:
- Лондон,
  - Париж;
  - Брюссель;
  - Гамбург.
9. Что из перечисленного не относится к публикациям МТП:
- Официальные правила толкования торговых терминов «Incoterms© 2010»;
  - Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов;
  - Типичные (модельные) контракты;
  - принципы коммерческих договоров UNIDROIT.
10. Показатель, в котором сравниваются доли товаров в экспорте данной страны и мировом экспорте:
- индекс условий торговли;
  - индекс географической концентрации экспорта;
  - индекс концентрации;
  - индекс диверсификации экспорта

### **Тема 1.2. Общие направления национального и наднационального нормативно-правового регулирования ВЭД**

- Макроэкономическая эффективность внешней торговли измеряется через соотношение:
  - затрат на экспорт и выручки от продажи экспортных товаров на внешних рынках;
  - расходов на отечественное производство импортных товаров и затрат на производство экспортной продукции;
  - цен производителей экспортной продукции и затрат на изготовление экспортной продукции;
  - выручки от экспорта и ВВП.
- Какой показатель позволяет подтвердить монопольное положение определенной страны на мировом рынке товара:
  - индекс концентрации экспорта (импорта);
  - индекс состояния баланса;
  - индекс географической концентрации экспорта (импорта);
  - индекс диверсификации экспорта (импорта).

3. Если при прочих равных условиях сокращается доля проката черных металлов и увеличивается доля грузовых самолетов в экспорте страны, то:

- а) индекс условий торговли снижается;
- б) индекс структуры больше 1;
- в) коэффициент бюджетной эффективности экспорта растет;
- г) индекс импортной зависимости снижается.

4. К экономическим регуляторам ВЭД относятся:

- а) система регулирования;
- б) разработка и установление налогов в сфере внешнеэкономических связей;
- в) система нетарифного регулирования;
- г) система валютного контроля.

5. Переход к рыночной экономике в направлении ВЭД характеризуется:

- а) прямым административным управлением;
- б) планированием и прямым контролем за деятельностью субъектов ВЭД;
- в) экономическими и правовыми механизмами управления.

6. Основными принципами государственного регулирования ВЭД являются:

- а) единство внешнеэкономической политики как части внешней политики страны;
- б) приоритет экономических мер регулирования;
- в) надзор за деятельностью коммерческих банков и других кредитных учреждений;
- г) использование преимуществ международного разделения труда;
- д) предполагается вмешательство государства и его органов в ВЭД.

7. Протекционистские меры государства направлены на:

- а) защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции;
- б) на снижение ограничений во внешней торговле;
- в) на осуществление государственной монополии на экспорт или импорт отдельных видов товаров.

8. Основные направления государственной поддержки экспорта следующие:

- а) финансовая поддержка;
- б) таможенно-тарифное и налоговое стимулирование;
- в) проведение маркетинговых исследований, подготовка справок по просьбе национальных предприятий;
- г) содействие в организации деловых визитов, встреч, переговоров;
- д) предоставление услуг по кредитованию и страхованию.

9. Каким органом государственного управления ВЭД утверждаются экспортно-импортные квоты:

- а) Кабинетом Министров;
- б) Министерством экономического развития;
- в) Министерством доходов и сборов;
- г) Государственной таможенной службой.

10. Территории приоритетного развития – это:

- а) территории со сложными социально-экономическими и экологическими условиями;
- б) территории, где действует специальный режим инвестиционной деятельности;
- в) создаются в административных границах районов, городов или областей для оздоровления экономики и создания новых рабочих мест.

### Тема 1.3. Государственное регулирование ВЭД

1. Лицензирование как мера регулирования ВЭД предполагает:
  - а) осуществление государственной монополии на экспорт(импорт) отдельных видов товаров;
  - б) координацию и регулирование внешнеторговой деятельности;
  - в) согласование действий соответствующих министерств и ведомств с их территориальными органами.
  
2. Квотирование – это:
  - а) ограничения, вводимые на импорт или экспорт товаров в стоимости или в физическом выражении на определенный период времени;
  - б) проведение расследования всех обстоятельств, связанных с введением защитных мер;
  - в) защита внешнего финансового положения и поддержка платежного баланса страны.
  
3. Таможенно-тарифное регулирование выполняет основные функции:
  - а) организующую;
  - б) регулиующую
  - в) протекционистскую;
  - г) фискальную;
  
4. Важным способом валютного регулирования является:
  - а) конвертируемость национальных денежных единиц;
  - б) ограниченность возможности свободной покупки и продажи иностранной валюты;
  - в) осуществление текущих платежей по внешнеэкономическим операциям.
  
5. Какие из перечисленных методов относятся к экономическим инструментам регулирования:
  - а) нетарифное регулирование;
  - б) тарифное регулирование;
  - в) таможенное регулирование;
  - г) оперативное регулирование.
  
6. Как распределяется пошлина по способу начисления?
  - а) адвалорная, специфическая, комбинированная, смешанная;
  - б) внутренняя и внешняя;
  - в) прямая и косвенная;
  - г) прямая, внутренняя, адвалорная.
  
7. Определите вид пошлины, которая начисляется в процентах к таможенной стоимости товаров:
  - а) адвалорная;
  - б) специфическая;
  - в) комбинированная;
  - г) смешанная.

8. Ставка антидемпинговой пошлины:
- а) не может превышать разницы между конкурентной оптовой ценой объекта демпинга и заявленной при его ввозе;
  - б) может превышать разницы между конкурентной оптовой ценой объекта демпинга и заявленной при его ввозе;
  - в) должна превышать оптовую цену объекта демпинга;
  - г) не зависит от предыдущего.
9. Экспортная пошлина - это:
- а) налоги, уплачиваемые из прибыли;
  - б) налоги, которые включают в цену реализации;
  - в) сбор за таможенное оформление;
  - г) налоги, относимые на издержки производства.
10. Импортная пошлина - это:
- а) налоги, которые включают в цену реализации более отпускную цену производителя;
  - б) налоги, относимые на издержки производства;
  - в) сбор за таможенное оформление;
  - г) налоги, которые платят с прибыли.

### **Тема 2.1. Выход предприятия на внешний рынок**

1. Стратегией выхода фирмы на зарубежный рынок, которая предусматривает наиболее полное ее включение в международную маркетинговую деятельность, выступает:
- а) экспорт;
  - б) лицензирование;
  - в) совместное предприятие;
  - г) прямое инвестирование.
2. Конкурентоспособность экспортного товара - это:
- а) самый высокий в мире уровень качества;
  - б) способность товара конкурировать на мировом рынке;
  - в) способность товара конкурировать с аналогичными видами продукции на мировом рынке;
  - г) преимущество товара по сравнению с аналогичными видами продукции по мере удовлетворения потребностей и по суммарным затратам потребителей на конкретном рынке в определенный период времени.
3. Коммерческая составляющая конкурентоспособности включает:
- а) эксплуатационные характеристики продукции;
  - б) компетентность в обсуждении условий контракта;
  - в) стадию жизненного цикла товара;
  - г) количество работников, необходимое для обслуживания изделия.
4. К экономическим и технологическим факторам привлекательности внешнего рынка относятся:
- а) стадия жизненного цикла товара;
  - б) фирменная структура отрасли;
  - в) эластичность спроса;
  - г) степень дифференциации между конкурентами.

5. Если конкурируют легковые автомобили разных фирм, то это:

- а) видовая конкуренция;
- б) предметная конкуренция;
- в) функциональная конкуренция;
- г) неценовая конкуренция.

6. К показателям внутреннего товарооборота, характеризующим спрос и предложение на внутреннем рынке относятся:

- а) процент и динамика инфляции;
- б) фонд заработной платы;
- в) движение товарных запасов;
- г) объем реимпорта.

7. На какие рынки лучше выходить фирмам, продукция которых уступает аналогичной продукции конкурентов по качеству, наукоемкости, условиям обслуживания:

- а) с высокой эластичностью спроса;
- б) с низкой эластичностью спроса;
- в) с единичной эластичностью спроса;
- г) с неэластичным спросом.

8. Торгово-промышленная палата относится к группе организаций, которые способствуют развитию внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными странами и является:

- а) негосударственной, некоммерческой общественной организацией;
- б) добровольным объединением ее основателей;
- в) прибыльной организацией, прибыль которой распределяется между ее членами поровну.

9. Торговые обычаи – это:

- а) правила поведения в области предпринимательской деятельности не предусмотренное законодательством;
- б) традиции исполнения тех или иных обязательств;
- в) норма закона.

10. Торговые обыкновения – это:

- а) являются источником права и не зависят от воли сторон.
- б) необходимость регулирования отношений сторон;
- в) заведенный в торговых отношениях порядок, который служит для определения воли сторон, прямо не выраженной в договоре.

## **Тема 2.2. Организация внешнеэкономических операций**

1. Суть понятия «международная встречная торговля» заключается в том, что:

- а) такая торговля является формой коммерческих операций, которая в современных условиях быстро развивается;
- б) такой вид торговли превратился в один из важнейших инструментов регулирования международного товарообмена;
- в) такая торговля в полном или частичном объеме предусматривает оплату импорта встречным экспортом;
- г) такая торговля характеризуется гибкостью, что позволяет контрагентам приспосабливаться к изменяющимся условиям на мировых рынках.

2. Международные торги - это:
  - а) конкурсная форма поиска деловых партнеров;
  - б) поставки сложного дорогостоящего оборудования;
  - в) выполнения сложных подрядных работ;
  - г) сооружение комплексных объектов, в т.ч. на условиях «под ключ».
  
3. Международную торговлю научно-техническими знаниями от торговли материальными ценностями отличает то, что:
  - а) основными покупателями научно-технических знаний выступают крупные фирмы;
  - б) торговля осуществляется на коммерческой и некоммерческой основе;
  - в) торговля осуществляется только на коммерческой основе;
  - г) предметом международного обмена являются результаты деятельности и услуги.
  
4. Основной особенностью международной лизинговой сделки является то, что:
  - а) она выступает специфической формой финансирования инвестиций, альтернативой традиционному банковскому кредитованию;
  - б) это новый способ финансирования инвестиций и активизации сбыта, основанный на сохранении права собственности за арендодателем;
  - в) в такой сделке не участвует национальная валюта;
  - г) машины и оборудование предоставляются в аренду на значительный срок.
  
5. Финансовый лизинг предусматривает сдачу имущества в аренду на срок:
  - а) не менее срока, за который амортизируется 60% стоимости объекта лизинга, определенной в день заключения договора;
  - б) менее срока, за который амортизируется 90% стоимости объекта лизинга, определенной в день заключения договора;
  - в) не менее срока, за который амортизируется 50% стоимости объекта лизинга, определенной в день заключения договора;
  - г) не менее срока, за который амортизируется 75% стоимости объекта лизинга, определенной в день заключения договора.
  
6. Какая из приведенных операций относится к обеспечивающим:
  - а) внешнеторговые сделки;
  - б) обмен научно-техническими знаниями и опытом;
  - в) консалтинг;
  - г) расчетно-финансовые операции.
  
7. Операция встречной торговли, которая предполагает наличие неконвертированного сальдо по встречным требованиям, - это:
  - а) коммерческая компенсация;
  - б) авансовая закупка;
  - в) свитч;
  - г) встречная закупка.
  
8. К операциям производственного кооперирования не относятся:
  - а) подчиненное кооперирование;
  - б) сотрудничество на компенсационной основе;
  - в) договорная специализация;
  - г) совместное производство.

9. Какая из операций встречной торговли не предусматривает заключения договора в письменной форме:

- а) бартер;
- б) оффсет;
- в) авансовая закупка;
- г) толлинг.

10. Какая из указанных операций не может считаться реимпортной:

- а) возврат отечественных товаров с ярмарок;
- б) возврат товаров, не реализованных на аукционе;
- в) возврат отечественных товаров с выставок;
- г) возврат товаров с консигнационных складов.

### Тема 2.3. Торговое посредничество в ВЭД

1. При прямом экспорте используется:

- а) внешнеторговая фирма;
- б) брокер;
- в) консигнатор;
- г) аукционист.

2. Договор купли-продажи отличается от других видов договоров (арендного, лицензионного, страхового) тем, что:

- а) одним из контрагентов выступает юридическое лицо иностранного государства;
- б) при исполнении договора товар пересекает территорию одного или нескольких государств;
- в) одним из контрагентов выступает физическое лицо иностранного государства;
- г) осуществляется переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

3. Посредников, участвующих в поиске иностранных партнеров, подготовке документов и оформлении соглашений купли-продажи называют:

- а) брокеры;
- б) дилеры;
- в) реэкспортеры;
- г) контрагенты.

4. Франчайзинг обладает преимуществом:

- а) увеличить число торговых точек;
- б) расширить источники доходов;
- в) использовать торговую марку.

5. Кто может являться субъектами посреднической деятельности?

- а) частные лица, специализированные фирмы;
- б) смешанные предприятия;
- в) государственные предприятия;
- г) все перечисленные.

6. Что означает понятие «исключительное право» в посредническом соглашении?
- а) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;
  - б) экспортер сохраняет за собой право выбирать посредников для последующей реализации продукции на оговоренной территории;
  - в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
  - г) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.
7. Какую территорию представляет собой понятие «договорная территория» в посредническом соглашении?
- а) расположено предприятие экспортера;
  - б) посредник реализует товары экспортера;
  - в) экспортер самостоятельно реализует продукцию;
  - г) расположено предприятие посредника.
8. Какие посредники осуществляют сделки от своего имени и за свой счет?
- а) джобберы;
  - б) консигнаторы;
  - в) брокеры;
  - г) дилеры.
9. Договор, заключаемый от имени посредника за счет экспортера:
- а) Поручения;
  - б) Комиссии;
  - в) Брокерский.
10. С чем связан косвенный метод работы во внешнеторговой деятельности?
- а) Посредничеством;
  - б) Выдачей доверенностей;
  - в) Сбором и анализом информации.

### Тема 3.1. Договорные отношения в ВЭД

1. Предложение, в котором обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена - это:
- а) определенная оферта;
  - б) твердая оферта;
  - в) свободная оферта;
  - г) акцептованная оферта.
2. Предложение оферента, который участвует в торгах, соответствует конкретным требованиям заказчика и подтверждает согласие оферента взять на себя обязательства:
- а) заказ;
  - б) тендер;
  - в) письмо о намерениях;
  - г) проформа контракта.

3. Данные действия являются выражением акцепта оферты в соответствии с Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товара:
- а) заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой;
  - б) молчание адресата оферты;
  - в) запрос;
  - г) встречная оферта.
4. При наличии данного основания потерпевшая сторона может заявить о расторжении договора международной купли-продажи товаров:
- а) невыполнение какого-либо условия договора;
  - б) невыполнение обязательства, составляет существенное нарушение договора;
  - в) нарушение продавцом требований по качеству товаров;
  - г) в связи с финансовыми затруднениями у покупателя.
5. Данное средство правовой защиты может использовать покупатель в случае невыполнения продавцом своих обязательств по договору международной купли-продажи товара:
- а) требовать возмещения причиненных убытков;
  - б) заявить о расторжении договора при наличии определенных условий;
  - в) осуществить права относительно реального исполнения обязательства продавцом;
  - г) все перечисленные средства.
6. Право данной страны применяется к внешнеэкономическому договору комиссии (консигнации) при отсутствии соглашения сторон к нему:
- а) страны, где находится комиссионер (консигнатор);
  - б) страны, где учреждена, имеет свое место пребывания или основное место деятельности сторона, являющаяся комитентом (консигнантом)
  - в) страны, где решается спор;
  - г) страны, где ведет основную деятельность комиссионер (консигнатор).
7. В счет-фактуру могут быть включены следующие расходы:
- а) на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование;
  - б) комиссионные и брокерские расходы;
  - в) на транспортировку, погрузочно-разгрузочные работы, на страхование, комиссионные и брокерские расходы вместе;
  - г) в счет-фактуру могут быть включены только непосредственные затраты на приобретение товара у экспортера.
8. Что из нижеперечисленного может быть объектом договора купли-продажи:
- а) электроэнергия;
  - б) товары, которые продаются с аукциона;
  - в) судна водного или воздушного транспорта, а также суда на воздушной подушке;
  - г) автобусы.
9. Вид неустойки, который позволяет стянуть убытки в размере, превышающем неустойку:
- а) исключительная;
  - б) зачетная;
  - в) штрафная;
  - г) альтернативная.

10. Какие обязательные условия должна содержать оферта:
- а) название товара и его характеристика;
  - б) название товара, количество, качество, цена, упаковка, условия поставки, срок поставки, условия платежа;
  - в) условия поставки, условия платежа, наименование товара;
  - г) название товара, количество, цена.

### **Тема 3.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи**

1. Внешнеэкономический договор - это:
- а) совокупность гражданско-правовых норм, устанавливающих порядок и формы совершения сделки, ее правовое содержание, условия действительности и юридические аспекты недействительности;
  - б) все действия физических и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских (хозяйственных) прав или обязанностей;
  - в) материально оформленное соглашение двух или более сторон об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей;
  - г) гражданские правоотношения, через которые лицо (лица) обязано относительно другого лица (лиц) осуществить какое-либо действие или воздержаться от действия.
2. С какими товарами заключаются сделки на международных товарных биржах?
- а) индивидуальными свойствами;
  - б) уникальными свойствами;
  - в) стандартизированными;
  - г) различными свойствами.
3. Какой документ предоставляет право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, которые предусмотрены законодательством?
- а) внешнеторговый контракт;
  - б) Закон «О государственном регулировании внешнеэкономической деятельности»;
  - в) Гражданский Кодекс;
  - г) Конституция.
4. Какие контракты заключаются на срок 3-5?
- а) Краткосрочные;
  - б) Среднесрочные;
  - в) Долгосрочные.
5. Форма внешнеэкономической сделки определяется:
- а) международными договорами;
  - б) национальным законодательством страны-партнера;
  - в) законом места совершения сделки.
6. К договору купли-продажи применяется:
- а) право места совершения сделки;
  - б) право страны суда;
  - в) право страны продавца.

7. Конвенция ООН о договорах международной купли продажи 1980 г. в РФ:
- а) не применяется;
  - б) применяется субсидиарно, по вопросам, не урегулированным в ГК РФ;
  - в) имеет прямое действие и приоритетное применение.

8. Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи к внешнеторговому контракту:

- а) является обязательным, если оба государства, где находятся коммерческие предприятия сторон, участвуют в Конвенции;
- б) стороны могут отказаться от применения Конвенции и выбрать иное применимое право;
- в) не могут отказаться от применения конвенции, если выбор иного применимого права ими не сделан

9. К лицензионному договору с иностранным элементом применяется:

- а) право страны лицензиата;
- б) право страны лицензиара
- в) право страны, являющейся местом заключения договора.

10. Установленное применимое право в внешнеэкономическом контракту применяется:

- а) к решению всех вопросов, связанных с данным контрактом;
- б) в объеме обязательственного статута;
- в) в объеме любых статутов, кроме личного статута.

#### **Тема 4.1. Базисные условия поставки INCOTERMS**

1. Термин Инкотермс-2010, который может использоваться для всех видов транспорта:

- а) CIF;
- в) FCA;
- г) FOB;
- д) FAS.

2. Базисные условия поставки являются:

- а) обязательным условием контракта, без которого данный контракт считается недействительным,
- б) базисом для установления цены за товар в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет,
- в) важнейшим условием определения момента перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя,
- г) важным условием контракта, в котором определяется, какой именно перевозчик будет осуществлять транспортировку товара.

3. Инкотермс - это:

- а) международная организация, регламентирующая правила заключения внешнеторговых договоров,
- б) международная организация, регламентирующая правила перевозки грузов,
- в) правила толкования торговых терминов в международной торговле,
- г) правила заключения международных контрактов купли-продажи.

4. Инкотермс устанавливает:
- а) распределение обязанностей продавца и покупателя по передаче товара,
  - б) распределение между сторонами сделки издержек, связанных с транспортировкой товара,
  - в) момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара во время его транспортировки,
  - г) распределение обязанностей между контрагентами по приему гостевой стороны и проведению переговоров.
5. Всего Инкотермс содержит:
- а) 20 базисных условий поставки,
  - б) 13 базисных условий поставки,
  - в) 15 базисных условий поставки,
  - г) 8 базисных условий поставки.
6. Согласно условиям какой из групп Инкотермс обязанность продавца по предоставлению товара выполняется в стране покупателя:
- а) группы E,
  - б) группы F,
  - в) группы C,
  - г) группы D.
7. При расхождении условий контракта и термина Инкотермс что имеет приоритетное значение:
- а) термин Инкотермс,
  - б) условия контракта,
  - в) личное пожелание представителя продавца,
  - г) личное пожелание представителя покупателя.
8. Терминами Инкотермс-2010, включающими страхование, являются ...
- а) DAP, DAT;
  - б) CIP, CIF;
  - в) FOB, FAS;
  - г) EXW, CFR.
9. Основная перевозка оплачивается продавцом в соответствии с базисом поставки:
- а) EXW;
  - б) DAP;
  - в) FOB;
  - г) FAS.
10. Базисные условия поставки определяют ...:
- а) ставки импортных пошлин;
  - б) таможенную стоимость;
  - в) распределение транспортных расходов между продавцом и покупателем;
  - г) момент перехода права собственности на товар.

## Тема 4.2. Валютно-финансовое обеспечение ВЭД предприятия

1. При формировании трансферных цен транснациональные корпорации ориентируются на:
  - а) Среднеотраслевые цены;
  - б) Конкурентные цены;
  - в) Внутренние цены.
  
2. Для экспортера наименее надежной формой расчетов является:
  - а) Чек;
  - б) Банковский перевод;
  - в) Аккредитив.
  
3. В данной сделке не задействован механизм валютного расчета:
  - а) бартер;
  - б) хайринг;
  - в) встречная закупка;
  - г) компенсационная сделка.
  
4. Допустим, что телевизор в США продается за 500 долларов, а в Китае – за 2000 юаней. Каково будет реальное соотношение валют по покупательной способности на видеотехнику:
  - а) 1 : 1;
  - б) 1 : 2,5;
  - в) 1 : 4;
  - г) 2 : 1.
  
5. В контракте цена не устанавливается:
  - а) за количественную единицу;
  - б) за тарное место;
  - в) за счетную единицу;
  - г) за весовую единицу.
  
6. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:
  - а) твердая цена;
  - б) цена с последующей фиксацией;
  - в) переменная цена;
  - г) подвижная цена; д
  - е) скользящая цена;
  - ж) кумулятивная цена.
  
7. Обычная (простая) скидка предоставляется:
  - а) со справочной цены;
  - б) за количество;
  - в) при расчетах наличными.
  
8. Бонусная скидка предоставляется:
  - а) продавцом за своим постоянным покупателям и агентам за реализацию определенного количества изделий;
  - б) продавцом своим постоянным представителям;
  - в) за покупку товара вне сезона.

9. Скидка «сконто» – это:

- а) скидка при расчетах наличными;
- б) за количество;
- в) предоставляется продавцом своим постоянным представителям.

10. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:

- а) товар оплачивается полностью в период от его готовности для экспорта до перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя;
- б) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;
- в) Между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

### **Тема 4.3. Транспортное обеспечение ВЭД**

1. Основную часть мировых морских грузопотоков составляют:

- а) штучные грузы;
- б) массовые грузы;
- в) генеральные грузы;
- г) конференциальные.

2. Какую из условий фрахтования целесообразно использовать перевозчику, если основной внешнеторговый контракт заключен на условиях поставки FOB:

- а) ЛИ / ФО;
- б) Линейные условия;
- в) ФИОС;
- г) Гросс-термс.

3. Вес, по которому различаются легкие и тяжелые грузы, составляет:

- а) 3 т;
- б) 5 т;
- в) 2,5 т;
- г) 10 т.

4. Чартер не бывает:

- а) рейсовый;
- б) тайм-чартер;
- в) димайс-чартер;
- г) ордерный.

5. При перевозках в какую страну следует использовать накладную КОТИФ:

- а) Франция;
- б) Россия;
- в) Китай;
- г) Беларусь.

6. Международный нормативно-правовой документ, регламентирующий перевозки автомобильным транспортом:

- а) СМГС;
- б) КДПГ;
- в) КОТИФ;
- г) коносамент.

7. Интермодальные перевозки - это:
- а) перевозки несколькими видами транспорта;
  - б) перевозки только автомобильным и железнодорожным транспортом;
  - в) перевозки только железнодорожным и морским транспортом;
  - г) перевозки только автомобильным и морским транспортом.
8. Операция по транспортному обеспечению туристической поездки для корпоративных клиентов с комплектованием полной группы пассажиров по тарифам перевозчика называется:
- а) закрытый чартер;
  - б) блок-чартер;
  - в) эфинити-чартер;
  - г) нон-эфинити-чартер.
9. Право какой страны применяется к договору международной перевозки груза при отсутствии соглашения сторон к нему:
- а) страны, где находится отправитель груза;
  - б) страны, где находится получатель товара;
  - в) страны, где учреждена, имеет свое место пребывания или основное место деятельности сторона, являющаяся перевозчиком;
  - г) страны, где учреждена, имеет свое место пребывания или основное место деятельности сторона, которая является плательщиком по договору перевозки.
10. Действия соответствующих институциональных структур, направленные на снижение обменного курса национальной валютной единицы, - это:
- а) ревальвация валюты;
  - б) девальвация валюты;
  - в) валютная интервенция;
  - г) валютная рестрикция.

### Тема 5.1. Страхование ВЭД

1. Сколько субъектов участвуют в процессе страхования внешнеэкономических отношений?
- а) два;
  - б) три;
  - в) четыре;
  - г) больше пяти.
2. Какой из представленных документов страховщик предоставляет страхователю для подтверждения заключенного соглашения?
- а) товарно-транспортную накладную;
  - б) страховое свидетельство (полис);
  - в) акт выполненных работ;
  - г) счёт-фактуру.
3. Что является объектом личного страхования?
- а) товарно-материальные ценности;
  - б) личное имущество;
  - в) жизнь и здоровье граждан;
  - г) личное здоровье.

4. Что является объектом имущественного страхования?
- а) товарно-материальные ценности и имущественные интересы;
  - б) личное здоровье;
  - в) жизнь и здоровье граждан;
  - г) личное имущество.
5. Что является объектом страхования ответственности?
- а) личная ответственность;
  - б) ответственность перед третьими лицами;
  - в) личное здоровье;
  - г) ответственность за чужое имущество.
6. Что из представленных вариантов не относится к политическим рискам в ВЭД?
- а) риск национализации и экспроприации;
  - б) риск разрыва контракта из-за деятельности власти той страны, где находится компания-контрагент;
  - в) риск обесценивания национальной валюты;
  - г) риск военных действий и гражданских волнений.
7. Какие существуют основные маркетинговые риски, связанные с реализацией товара на зарубежных рынках сбыта?
- а) информационные, инновационные, конъюнктурные;
  - б) информационные, инвестиционные, рыночные;
  - в) инновационные, конъюнктурные, инвестиционные;
  - г) рыночные, инвестиционные, инновационные.
8. Что из представленного не относится к страхованию предпринимательских рисков?
- а) страхование экспортных кредитов
  - б) страхование инвестиций
  - в) страхование валютных рисков
  - г) страхование транспортных средств
9. Что не может выступать объектом страхования инвестиций от политических рисков?
- а) акции, другие ценные бумаги и права участия
  - б) прямые инвестиции
  - в) косвенные инвестиции
  - г) права собственности
10. Какие расходы возмещаются по договору страхования, заключенному на условии «с ответственностью за все риски»?
- а) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению и сохранению груза, а также по предупреждению дальнейших его повреждений.
  - б) убытки от полной гибели всего или части груза, причиненные пожаром, молнией, бурей, вихрем и другими стихийными бедствиями
  - в) расходы вследствие пропажи транспортного средства без вести
  - г) убытки, вызванные крушением или столкновением перевозочных средств между собой

**Тема 5.2. Роль качества во внешнеэкономической деятельности**

1. Метод для определения качества товара «тель-кель» не применяется в договорах на продажу:
  - а) Чая и кофе;
  - б) Товаров массового потребления;
  - в) Зерновых культур.
  
2. Проверку по количеству покупатель обычно обязан произвести:
  - а) немедленно по прибытии товара;
  - б) не позднее 24-х часов;
  - в) дожидаться представителя продавца и произвести проверку.
  
3. Претензия контрагента к другой стороне в связи с ненадлежащим исполнением условий контракта – это,
  - а) рекламация;
  - б) бонификация;
  - в) рефакция.
  
4. Уценка всей партии товара пропорционально проценту дефектного товара – это:
  - а) рекламация;
  - б) бонификация;
  - в) рефакция.
  
5. При поставке товара более высокого качества, чем предусмотрено в контракте, покупатель уплачивает продавцу надбавку за повышенное качество:
  - а) рекламация;
  - б) бонификация;
  - в) рефакция.
  
6. Совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять установленные и предполагаемые потребности:
  - а) свойство;
  - б) категория;
  - в) качество;
  - в) спрос.
  
7. Способность товаров более полно отвечать запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке:
  - а) качество;
  - б) конкурентоспособность;
  - в) полезность;
  - г) потребность.
  
8. Свойство, определяемое эффектом, который получает потребитель от использования, эксплуатации или потребления продукции?»
  - а) качество;
  - б) конкурентоспособность;
  - в) полезность;
  - г) потребность.

9. Свойство, определяющееся группой показателей, включающая функциональные, технической эффективности, конструктивные, состава и структуры продукции:

- а) технологичность;
- б) назначение;
- в) надежность;
- г) эргономичность.

10. Группа показателей качества продукции характеризующая свойство, проявляемое в возможности оптимизации затрат ресурсов:

- а) технологичности;
- б) экономного использования ресурсов;
- в) транспортабельности;
- г) надежности.

### **Тема 6.1. Инвестиционная привлекательность предприятия в ВЭД**

1. Первым межгосударственным инвестиционным институтом стал:

- а) Международный банк реконструкции и развития;
- б) Многостороннее агентство по гарантии инвестиций;
- в) Международный центр по урегулированию инвестиционных споров.

2. Индекс рентабельности инвестиций определяется как отношение:

- а) суммы приведенных расходов к приведенным инвестиционным доходам;
- б) суммы приведенных доходов к приведенным инвестиционным расходам;
- в) делением единовременных инвестиционных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими.

3. При импортном лизинге:

- а) представляется право арендатору дополнять список арендуемого оборудования без заключения новых контрактов.
- б) лизинговая компания покупает оборудование у национальной фирмы, а затем предоставляет его за границу арендатору.
- в) арендодатель покупает оборудование у иностранной фирмы, а затем предоставляет его отечественному арендатору;
- г) преследуется цель максимизации налоговых льгот, получаемых арендодателем или арендатором

4. Склонность к инвестированию отражает зависимость инвестиций от:

- а) дохода;
- б) прибыли;
- в) процентной ставки;
- г) сбережений.

5. Ассоциированная компания – это предприятие:

- а) в котором прямой инвестор-нерезидент владеет менее 50 % капитала;
- б) в котором прямой инвестор-нерезидент владеет более 50 % капитала;
- в) которое полностью принадлежит прямому инвестору.

6. Инвестиция - это:
- а) затраты предприятия;
  - б) нераспределенная прибыль;
  - в) вложения финансовых ресурсов только в основной капитал;
  - г) вложения только в ценные бумаги (акции);
  - д) вложения в материальные, финансовые и нематериальные объекты в целях получения дохода.
7. К прямым инвестициям не относятся:
- а) взносы в уставной фонд;
  - б) кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий;
  - в) банковские вклады;
  - г) дополнительные акции, приобретенные прямыми инвесторами;
  - д) рефинансированный доход;
  - е) оборудование, переданное прямым инвестором предприятию (помимо взносов в уставной фонд).
8. Материальные инвестиции - это:
- а) вложения в краткосрочные ценные бумаги;
  - б) вложения в банковские счета и другие финансовые инструменты;
  - в) вложения в землю, здания и оборудование;
  - г) вложения в лицензии, ноу-хау и оборудование;
  - д) вложения в антиквариат.
9. К числу инвесторов относятся:
- а) только физические лица;
  - б) банки и страховые компании;
  - в) физические и юридические лица, осуществляющие вложение капитала от своего имени и за свой счет или по поручению своих клиентов;
  - г) только юридические лица.
10. Дисконтирование - это метод, позволяющий определить:
- а) результат инвестирования;
  - б) будущие доходы в действующих ценах на конец срока использования инвестиций;
  - в) оценку текущей стоимости инвестиций;
  - г) оценку денежных потоков предприятия.

### **Тема 6.2. Инновации в ВЭД**

1. При международной продаже ноу-хау форма платежа:
- а) финансирования;
  - б) текущая от выручки;
  - в) участие в прибыли лицензиата;
  - г) все ответы верны.
2. Продукция, которая имеет существенную новизну и неочевидность технического решения при существующем уровне техники, - это:
- а) изобретение;
  - б) копирайт;
  - в) промышленный образец;
  - г) полезная модель.

3. Укажите, что из перечисленного является венчурным капиталом.
- а) Привлеченные в качестве инвестиций акции венчурных компаний, имеющие потенциально более высокие темпы роста курсовой стоимости по сравнению со среднерыночной динамикой;
  - б) Собственный капитал компании, вложенный в инновационную деятельность;
  - в) Безвозмездные ссуды на проведение НИОКР;
4. Диффузия инноваций – это:
- а) Способность к генерированию инновационных решений;
  - б) Продажа объектов интеллектуальной собственности;
  - в) Распространение и тиражирование инноваций.
5. В чем заключается идентификация рисков инновационных проектов?
- а) В составлении перечня вероятных рисковых ситуаций при реализации инновационных проектов, прогнозировании причин и последствий их возникновения, классификации рисков и определения критериев рисков;
  - б) В выявлении рисков с наиболее высокой вероятностью наступления
  - в) В определении критериев рисков
6. По каким категориям принято согласовывать между собой отдельные инновационные проекты в инновационных программах?
- а) Состав исполнителей
  - б) Целевая направленность
  - в) Сроки, ресурсы, исполнители
7. Предопределяющим фактором возникновения рисков при управлении инновациями является:
- а) Альтернативность при принятии инновационных решений
  - б) Неопределенность течения инновационных процессов
  - в) Ускоренный технологический прогресс, характерный для современности.
8. Объясните, в чем проявляется патентная чистота товара.
- а) Данный товар никем не запатентован ранее
  - б) У производителя товара имеется официальное разрешение на производство, полученное от патентообладателя
  - в) В производимом товаре, а также используемых для этого технологиях и оборудовании, отсутствуют технические решения, защищенные чужими патентами
9. Действие законов об авторском праве не распространяется на:
- а) Изображения государственных символов и знаков; идеи; официальные документы государственных органов
  - б) Компьютерные программы; изображения государственных символов и знаков
  - в) Идеи; песни; картографическая продукция
10. Какая международная организация занимается охраной авторских прав на материальные и нематериальные ценности?
- а) Международное агентство по защите авторских прав
  - б) Всемирная организация интеллектуальной собственности
  - в) Подразделение Организации Объединенных Наций по вопросам авторских и смежных прав

### Тема 6.3. Внешнеэкономическая стратегия предприятия

1. Иностранному инвестору изучается возможность организации производства новой продукции. В результате реализации инвестиционных мероприятий планируется ежегодно получать посленалоговую прибыль в размере 4600 тыс. р., единовременные капитальные затраты составят 16,9 млн р., а средняя взвешенная стоимость капитала предприятия - 27%. С использованием показателей «рентабельность инвестиций» и «стоимость капитала» определите целесообразность осуществления данных мероприятий.

- а) капиталовложения не приемлемы;
- б) капиталовложения целесообразны;
- в) капиталовложения достаточно рискованны, имеет смысл искать более эффективные и безопасные варианты инвестирования.

2. На совместном предприятии предполагается освоить выпуск новой продукции, что потребует инвестиций в размере 2 млн. руб. в первый год и 15 млн. руб. во второй. Какой сумме будут соответствовать эти инвестиции спустя 6 лет после освоения новых мощностей при ставке процента 13%?

- а) 34,6 млн руб.;
- б) 36,2 млн руб.;
- в) 29,2 млн руб.;
- г) нет правильного ответа.

3. Предполагаемый ежегодный доход от реализации проекта составит в первые три года 15 млн. руб., а в последующие два года — 10 млн. руб. Какова доходность проекта в современном масштабе цен, если ставка процента в первые три года составит 21% годовых, а затем 18%:

- а) 35,8 млн. руб.;
- б) 57,3 млн. руб.;
- в) 49,6 млн. руб.;
- г) нет правильного ответа

4. Условиями формирования стратегии являются:

- а) рациональное использование ресурсов;
- б) основные подходы к изучению предприятия;
- в) рост конкуренции.

5. Место в матрице БКГ, характеризующееся как большая доля на рынке с низким ростом

- а) «дойная корова»;
- б) «собака»;
- в) «трудный ребенок»;
- г) «звезда».

6. Стратегия, направленная на создание продукта с уникальными свойствами

- а) Дифференциация;
- б) Фокусирование;
- в) Диверсификация;
- г) преимущество в издержках.

7. Стратегическое решение о выходе на внешний рынок связано с вопросом:

- А) как организовать выход на внешний рынок;
- В) какую ценовую политику проводить;
- С) как осуществлять анализ рынка;
- Д) на какой рынок выходить.

8. Вид стратегии, обеспечивающей достижение целевой прибыли на зарубежном рынке:

- а) контрольной точки;
- б) внедрения;
- в) реализации;
- г) снятия сливок.

9. При выборе стратегии выхода на внешний рынок предприятие должно учитывать в первую очередь:

- а) тип конкуренции;
- б) структуру зарубежного рынка;
- в) деятельность международных организаций;
- г) политику государства.

10. Конкуренция по Майклу Портеру не связана с:

- а) соперничеством поставщиков;
- б) соперничеством посредников;
- в) угрозой появления нового конкурента;
- г) замещением товарами-заменителями.

#### **Тема 6.4. Анализ эффективности ВЭД**

1. На уровне предприятия под экономической эффективностью внешнеторговых операций понимают:

- а) меру увеличения дохода от внешнеторговых операций;
- б) меру экономии национального труда, что достигается участием во внешнеторговом обмене;
- в) разницу между валютным вытогом за экспортированный товар и полными затратами предприятия на экспорт продукции;
- г) разницу между доходом от внешнеторговых операций на внутреннем рынке.

2. С помощью каких показателей проводится сравнительный анализ предложений различных зарубежных фирм по импорту товаров на условиях товарного кредита:

- а) доля оплаты товара наличными;
- б) накладные расходы за границей;
- в) стоимость кредита;
- г) рентабельность кредитной операции.

3. Цель анализа внешнеэкономической деятельности:

- а) оценить уровень и качество выполнения предприятием обязательств по контрактам с иностранными партнерами;
- б) оценить место и роль внешнеэкономической деятельности на предприятии и разработать рекомендации и предложения по повышению ее эффективности;
- в) оценить финансовые результаты внешнеэкономической деятельности.

4. Эффективность внешнеэкономической деятельности организации измеряется:
- а) как соотношение результатов к затратам во внешнеэкономических операциях на всех этапах их проведения;
  - б) абсолютными и относительными показателями;
  - в) показателями прибыли (валовой, до налогообложения, чистой) и рентабельности (экспортных/импортных операций; основного и оборотного капитала, используемого для производства экспортной продукции, рентабельности продаж);
  - г) все ответы верны.
5. Абсолютная экономия издержек обращения — это:
- а) положительная разница между фактическим и плановым объемом издержек, скорректированных на темп изменения объема выручки;
  - б) положительная разница между фактическим и плановым объемом издержек;
  - в) отрицательная разница между фактическим и плановым объемом издержек, скорректированных на темп изменения объема выручки.
6. В наиболее общем смысле рентабельность внешнеэкономической деятельности — это:
- а) синоним понятия «эффективность»;
  - б) относительный показатель, рассчитываемый как отношение коммерческого результата от экспорта/импорта к затратам;
  - в) относительный показатель, рассчитываемый как отношение прибыли (валовой, чистой) к некоторой базе, характеризующей хозяйствующий субъект (база — это либо полные затраты, связанные с внешнеэкономической деятельностью либо стоимость основного/оборотного капитала или их совокупное значение; либо стоимость собственного или заемного капитала);
  - г) все ответы верны.
7. Предприятие экспортирует товар А, производственная себестоимость единицы — 500 рублей, затраты связанные с экспортом составляют 2 евро на единицу, экспортная контрактная цена 30 евро, цена реализации на внутреннем рынке — 650 рублей. Курс евро — 35 рублей. Выберите верные показатели экономической эффективности экспорта:
- а) Абсолютный эффект от экспорта = 480 руб на ед., абсолютная эффективность = 3; относительный эффект = 330 руб;
  - б) Абсолютный эффект от экспорта = 480 руб на ед., абсолютная эффективность = 1,84; относительный эффект = 330 руб;
  - в) Абсолютный эффект от экспорта = 1050 руб на ед., абсолютная эффективность = 2; относительный эффект = 500 руб;
  - г) Абсолютный эффект от экспорта = 1050 руб на ед., абсолютная эффективность = 2; относительный эффект = 300 руб.
8. С использованием формулы эффективной процентной ставки рассчитайте годовую величину инфляции, если индекс цен за три месяца составил 1,03:
- а) 12,0%;
  - б) 9,0%;
  - в) 3,0%;
  - г) 6,0%

9. Для принятия решения об участии в инвестиционном проекте необходимо, чтобы:

- а) поток денег от всех видов деятельности был величиной неотрицательной на каждом шаге горизонта расчета;
- б) поток денег от операционной и инвестиционной деятельности был величиной неотрицательной на каждом шаге горизонта расчета;
- в) индекс рентабельности инвестиций был больше единицы.

10. Коммерческая организация на двухлетний период получает инвестиционный кредит в размере 530 тыс. р. Ежегодно планируется получать чистый денежный поток от реализации проекта в размере 290 тыс. р. Определите с использованием срока окупаемости целесообразность реализации проекта в данных условиях финансирования:

- а) безубыточный проект;
- б) некупаемый проект;
- в) окупаемый проект.

### 2.3. Рекомендации по оцениванию расчетно-аналитических заданий.

Максимальное количество баллов*	Правильность (ошибочность) решения
Отлично	Задача решена правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами изучаемой дисциплины и смежных дисциплин.
Хорошо	Задача решена правильно, дано пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. Демонстрирует хорошие аналитические способности, однако допускает некоторые неточности при оперировании научной терминологией.
Удовлетворительно	Задача решена правильно, пояснение и обоснование сделанного заключения было дано при активной помощи преподавателя. Имеет ограниченные теоретические знания, допускает существенные ошибки при установлении логических взаимосвязей, допускает ошибки при использовании научной терминологии.
Неудовлетворительно	Задача решена правильно, дано развернутое пояснение и обоснование сделанного заключения. Обучающийся демонстрирует методологические и теоретические знания, свободно владеет научной терминологией. При разборе предложенной ситуации проявляет творческие способности, знание дополнительной литературы. Демонстрирует хорошие аналитические способности, способен при обосновании своего мнения свободно проводить аналогии между темами изучаемой дисциплины и смежных дисциплин.

\* Представлено в таблице 2.1.

## ТИПОВЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ КОМПЕТЕНЦИИ

### Тема 1.1. Понятие и сущность ВЭД

Задача 1. На основании данных о результатах экспортной деятельности предприятия, приведенных в табл. 1.1, сделайте анализ структуры экспорта по географическому принципу и динамики экспортных поставок.

Таблица 1.1

Анализ структуры экспорта

Страны	2016		2017	
	Отгружено, тыс. руб.	Удельный вес, %	Отгружено, тыс. руб.	Удельный вес, %
1	2	3	4	5
Польша	2760		4210	
Венгрия	-	-	3742	
Беларусь	2569		2700	
Россия	33800		32802	
всего				

Задача 2. На основе данных о результатах экспортной деятельности предприятия, приведенных в табл. 1.2, сделайте анализ товарной структуры экспорта и динамики экспортных поставок.

Таблица 1.2

Данные об экспорте предприятия

Товар	2015		2016	
	Количество, ед.	Цена за 1 ед., руб.	Количество, ед.	Цена за 1 ед., руб.
1	2	3	4	5
А	1200	120	1300	145
Б	1500	650	1650	600
В	1700	555	1800	750
Всего				

### Тема 1.2. Общие направления национального и наднационального нормативно-правового регулирования ВЭД

Задача 3. Имеются данные платежного баланса условной страны (млрд. ден. ед.): экспорт товаров – 5 000,0; импорт услуг – 300,0; чистые доходы из-за границы – -58,3; чистые текущие трансферты из-за границы – 82,4; сальдо капитального счета – 8,2; прямые инвестиции – 15,8; импорт товаров – 5 990,0; экспорт услуг – 520,3; прочие инвестиции – 402,1; резервные активы – -152,2; кредиты и займы МВФ – 83,7.

Определить:

- 1) величину торгового баланса;
- 2) баланс товаров и услуг;
- 3) баланс текущих операций;
- 4) баланс финансового счета;
- 5) построить стандартное и аналитическое представление платежного баланса.

Задача 4. В табл. 1.3 представлены данные, характеризующие внешнеэкономическую деятельность ООО «Полесье».

Необходимо:

- 1) провести анализ ВЭД предприятия;

2) рассчитать показатели абсолютного и относительного роста объемов экспорта и импорта;

3) определить структуру ВЭД по видам товаров и видам внешнеэкономических операций, выявить структурные изменения и их причины.

Расчеты внести в табл. 1.4 и сделать соответствующие выводы.

Таблица 1.3

## Внешнеэкономическая деятельность ООО «Полесье»

Продукция (товар)	Базисный год		Отчетный год	
	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Цена, тыс. руб.
1	2	3	4	5
Экспорт товаров, в т.ч.:				
Экспорт сервизов столовых «Мечта»	340	108,80	410	147,60
Экспорт сервизов чайных «Красный мак»	520	54,60	480	57,60
Экспорт сервизов кофейных «Южная красавица»	770	87,70	830	99,60
Экспорт сервизов кофейных «Подснежники»	790	71,10	805	70,84
Другой экспорт товаров	-	10,85	-	13,55
Импорт товаров, в т.ч.:				
Импорт офисной мебели, компл.	10	15 200	5	8 000
Импорт технологического оборудования, ед.	3	3 900	8	11 360
Предоставление услуг иностранным субъектам хозяйствования, в т.ч.:				
Производственных услуг	-	8,30	-	9,50
Транспортно-экспедиционных услуг	-	6,50	-	4,20
Консультационных услуг	-	2,40	-	3,80
Бартерные операции	-	8,70	-	5,60

Таблица 1.4

## Анализ структуры ВЭД ООО «Полесье»

Продукция (товар)	Базисный год		Отчетный год		Отклонения	
	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	+/-	%
1	2	3	4	5	6	7
Экспорт товаров, в т.ч.:						
Экспорт сервизов столовых «Мечта»						
Экспорт сервизов чайных «Красный мак»						
Экспорт сервизов кофейных «Южная красавица»						
Экспорт сервизов кофейных «Подснежники»						
Другой экспорт товаров						
Импорт товаров, в т.ч.:						

Импорт офисной мебели, компл.						
Импорт технологического оборудования, ед.						
Предоставление услуг иностранным субъектам хозяйствования, в т.ч.:						
Производственных услуг						
Транспортно-экспедиционных услуг						
Консультационных услуг						
Бартерные операции						
Всего ВЭД						

### Тема 1.3. Государственное регулирование ВЭД

Задача 5. На основании данных для расчетов, представленных в табл. 1.5 необходимо рассчитать объемы:

- 1) таможенной пошлины;
- 2) таможенного сбора;
- 3) акцизного сбора;
- 4) НДС, который необходимо оплатить, учитывая, что ставка НДС при импорте составляет 20%.

Ставки сборов за таможенное оформление приведены в табл. 1.6. Курс евро составляет 25,2115 грн., курс гривны – 2,2 руб.

Таблица 1.5

#### Исходные данные для расчета таможенных платежей

Данные	Сумма
1	2
Таможенная стоимость товара, евро	34 000
Количество товара, ед. измерения	1000
Ставка таможенной пошлины, %	15
Ставка акцизного сбора, %	10
Продолжительность таможенного оформления, часов	6
в т.ч. в рабочее время, часов	4
в нерабочее время, часов	2

Таблица 1.6

#### Ставки сборов за таможенное оформление товаров и транспортных средств

Название операции	За один час работы таможенного органа при таможенном оформлении одной партии товаров или одного транспортного средства, евро
Таможенное оформление товаров и транспортных средств вне мест расположения таможенных органов	
в рабочее время	20
в сверхурочное время, ночное время и выходные дни	40
в праздничные и нерабочие дни	50
Таможенное оформление товаров и транспортных средств в местах расположения таможенных органов вне рабочего времени, установленного для таможенных органов	

в сверхурочное время, ночное время и выходные дни	40
в праздничные и нерабочие дни	50

Задача 6. На основании данных о расходах на товар, который импортируется в Донецкую Народную Республику из страны X, представленных в табл. 1.7 необходимо рассчитать:

- 1) таможенную стоимость импортного товара;
- 2) полную себестоимость импорта;
- 3) договорную и цену реализации товара в ДНР;
- 4) проанализировать расчеты с бюджетом по НДС.

Следует учитывать, что в ДНР ставка НДС на импорт и реализацию на внутреннем рынке продукции составляет 20%. Кроме того, для упрощения расчетов подразумевается, что все платежи по НДС осуществлялись в одном налоговом периоде. Курс евро на момент таможенного оформления, руб. за 1 евро - 70,1234. Отразить все статьи расходов графически.

Таблица 1.7

Исходные данные для расчетов таможенной стоимости и импортной себестоимости товара

Статьи расходов на импорт товара	Сумма
1	2
Контрактная стоимость у продавца, евро	34 000
Транспортные расходы, евро	4 600
из них по территории страны покупателя, %	35
Страховые расходы, евро	5 100
из них по территории краны покупателя, %	7
НДС при экспорте из страны продавца, евро	5 800
Пошлина в стране продавца, евро	2 400
Пошлина в стране покупателя, руб.	2 900
Погрузочные работы у продавца, евро	700
Разгрузочные работы у покупателя, руб.	1 000
Акцизный сбор в стране покупателя, руб.	2 500
Рентабельность продаж импортера, %	15

### Тема 2.1. Выход предприятия на внешний рынок

Задача 1. Оцените уровень конкурентоспособности продукции А и Б отечественного предприятия, сделайте вывод о целесообразности выхода на зарубежный рынок, где лидером продаж является продукция «М». Технические и экономические параметры приведены в табл. 2.1 и 2.2 соответственно.

Таблица 2.1

Технические параметры качества товара

Параметры	Значимость параметра	Значение по маркам товаров		
		А	Б	М
1	2	3	4	5
Надежность	0,35	340	350	360
Экономичность	0,15	30	35	30
Объем	0,25	55	45	50
Материалоемкость	0,25	120	120	125

Таблица 2.2

Стоимостные характеристики, руб.

Параметры	Значимость параметра	Значение по маркам товаров		
		А	Б	М
1	2	3	4	5

Цена	0,65	1200	1300	1400
Расходы на эксплуатацию	0,35	450	400	500

Задача 2. По данным табл. 2.3 и 2.4 оцените конкурентоспособность продукции национального предприятия по сравнению с зарубежными контрагентами. Ставка приведения расходов потребления для всех вариантов составляет 0,15.

Таблица 2.3

Результаты экспертных оценок технических параметров продукции

Название показателя	Оценка значимости	Предприятия			
		отечественное	А	В	С
1	2	3	4	5	6
надежность	10	9	8	6	6
долговечность	8	8	9	8	9
технологичность	6	8	8	9	8
эргономика	8	4	7	4	8
эстетичность	7	8	6	9	8
экологичность	4	7	5	9	9

Таблица 2.4

Расходы на приобретение и потребление товаров

Года	Предприятия			
	отечественное	А	В	С
1	2	3	4	5
Цена приобретения	320	310	305	300
1	15	20	15	20
2	15	20	22	20
3	20	20	22	25
4	25	20	22	25
5	25	20	25	28

**Тема 2.2. Организация внешнеэкономических операций**

Задача 3. Оцените эффективность экспорта предприятия по показателям полной, внутренней (экономической), бюджетной эффективности, исходя из следующих данных:

объем товаров – 15000 ед.;

цена на внешнем рынке – 5,0 евро

цена на внутреннем рынке – 48,13 руб.;

производственная себестоимость единицы товара – 43,12 руб.;

коммерческие расходы, связанные с реализацией – 1,7 % к себестоимости;

валютный курс евро – 70,1245 руб. за 1 евро.

Заметим, что коммерческие расходы, связанные с реализацией товара представлены на условиях EXW, следовательно, они условно одинаковы как для продажи на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Задача 4. Рассчитайте эффект и эффективность операций предприятия по импорту товаров потребительского назначения, пользуясь следующими данными:

объем товаров – 15000 ед.;

контрактная цена импорта единицы – 5,0 евро;

цена единицы товара на внутреннем рынке – 48,13 руб.;

транспортные расходы – 8500 тыс. руб.;

коммерческие расходы, связанные с реализацией – 1,7 % к контрактной цене;

валютный курс евро – 70,1245 руб. за 1 евро.

### Тема 2.3. Торговое посредничество в ВЭД

Задача 5. Рассчитайте эффективность экспорта предприятия по отдельным товарам и в целом. Проанализируйте влияние структуры экспорта и эффективности экспорта отдельных товаров на полную эффективность экспорта предприятия. Исходные данные для расчетов приведены в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Данные об экспорте предприятия

Товары	Базисный год		Отчетный год	
	Расходы на экспорт, тыс. руб.	Выручка от экспорта, тыс. руб.	Расходы на экспорт, тыс. руб.	Выручка от экспорта, тыс. руб.
1	2	3	4	5
товар 1	12,1	12,9	14,5	16,8
товар 2	55,6	74,1	58,1	75,9
товар 3	98,1	97,6	84,3	92,1

Задача 6. Рассчитайте цену безразличия приобретения импортного оборудования, которое не имеет аналогов в ДНР, исходя из следующих данных:

цена единицы продукции – 2,5 руб.;

дневная проектная мощность – 50 ед.;

количество отработанных дней за год – 295;

коэффициент загрузки мощностей – 0,75;

расходы на содержание оборудования – 20 000 руб.;

срок службы – 5 лет;

плановая рентабельность – 10 %;

плановая доля продукции, которая будет производиться на импортном оборудовании – 15 %.

При решении задачи следует учесть, что амортизация начисляется линейным методом, курс евро – 25,1221 грн. Курс гривны – 2,2 руб.

### Тема 3.1. Договорные отношения в ВЭД

Задача 1. Специалисты отечественного предприятия готовят контракты с фирмами из Австралии, Канады, Аргентины, Бразилии, ФРГ, Дании, Великобритании, Норвегии, Франции, США, используя следующие значения тонны: 1) 907,185 кг 2) 979 кг 3) 1016,05 кг 4) 918,7 кг 5) 115 кг 6) 112 кг 7) 1000 кг. Укажите, в каких странах применяется каждое из указанных значений тонны.

Задача 2. На основании данных, приведенных в табл. 3.1, сделайте факторный анализ выполнения плана по экспортным контрактам, учитывая факторы среднего объема контракта, среднего количества контрактов на одного клиента и среднего количества клиентов.

Таблица 3.1

Данные об экспортной деятельности предприятия

План-факт	Общий объем экспорта, руб.	Количество контрактов	Количество клиентов
план	180 000	5	2
факт	195 455	7	4

### Тема 3.2. Внешнеторговый контракт купли-продажи

Задача 3. На основании приведенных в табл. 3.2 данных проанализируйте динамику экспортных операций предприятия.

Таблица 3.2

## Данные об экспортных операциях предприятия

Варианты	год 1		год 2	
	Количество, т	Цена 1 т, евро	Количество, т	Цена 1 т, евро
товар 1	150,0	5443,3	180,0	5660,0
товар 2	224,3	3444,3	215,0	3444,9
товар 3	169,7	1211,1	334,6	1250,1

Задача 4. Используя исходные данные, приведенные в табл. 3.3, определите: в каких вариантах код и организационно-правовая форма принадлежат к одной и той же стране; в каких вариантах для разных стран указана одна и та же организационно-правовая форма.

Таблица 3.3

## Исходные данные для оценки организационно-правовых форм

№ п/п	Код страны	Организационно-правовая форма
1.	05	INC
2.	31	SA
3.	57	A / S
4.	83	Snс
5.	54	SA oder
6.	57	AB
7.	73	KB
8.	87	BV
9.	40	OHG
10.	80	SAS

**Тема 4.1. Базисные условия поставки INCOTERMS**

Задача 5. Руководство отечественной фирмы получило ряд коммерческих предложений от иностранных фирм, которые имеют, судя по реквизитам на бланках, различные организационно-правовые формы OHG, A/S, LTD, KG, I / S, Sas, SA, APS, KGaA, KB, AG, Snс, K / S, SpA, Inc, SARL, Srl. Определите, к каким организационно-правовым формам предприятий принадлежат указанные отметки и страны, где они применяются.

Задача 6. При обсуждении условий контракта возник вопрос о единицах измерения, поскольку один из партнеров настаивал на применении таких единиц измерения как галлон, кварта, пинта, которые партнеры понимали по-разному: 1) 3,78541 дм<sup>3</sup>; 2) 1,136 дм<sup>3</sup>; 3) 4,405 дм<sup>3</sup>; 4) 4,54609 дм<sup>3</sup>; 5) 0,946 дм<sup>3</sup>; 6) 0,568261 дм<sup>3</sup>; 7) 0,47317 дм<sup>3</sup>; 8) 0551 дм<sup>3</sup>; 9) 0,681131 дм<sup>3</sup>. Определите, размеры данных конкретных единиц измерения, осаждавшихся партнерами. Каково их выражение в системе Си.

**Тема 4.2. Валютно-финансовое обеспечение ВЭД предприятия**

Задача 1. Предприятие из Германии предоставляет украинскому контрагенту товар в кредит на 2 года под 80% стоимости товара, поставляемого по условиям соглашения. Оплата кредита осуществляется равными полугодовыми взносами через полгода после поставки товара. Дата поставки - 7 июля 2016 года. Стоимость внешнеторгового контракта - 100 тыс. долл. США. Рассчитайте сумму процентов по кредиту тремя способами начисления (прогрессивным, регрессивным, пропорциональным) и оцените сумму, которая каждые полгода подлежит уплате; составьте соответствующий график погашения долга по форме, приведенной в табл. 4.1.

Таблица 4.1

## График уплаты платежей по контракту

Срок очередного платежа	Сумма основного долга, подлежащая уплате, тыс. долл. США	Сумма процентов, подлежащая уплате, тыс. долл. США			Вместе подлежит выплате, тыс. долл. США		
		прогрессивным способом, вариант 1	регрессивным способом, вариант 2	пропорциональным способом, вариант 3	вариант 1	вариант 2	вариант 3
07.01.2017							
07.07.2017							
07.01.2018							
07.07.2018							
Всего							

Задача 2. В таблицах 4.2, 4.3 приведены данные об остатках оборотных активов при осуществлении импортных операций за последние два года. Определите средний остаток средств, вложенных в импортные операции, количество оборотов оборотного капитала; продолжительность в днях оборотного капитала в 2015 и 2016 гг.; объем высвобождения средств в 2016 году в том случае, если оборот ускоряется.

Таблица 4.2

## Остатки оборотных средств и себестоимость товаров при осуществлении импортных поставок в 2016 году, тыс. руб.

Наименование статьи	01.01.16	01.04.16	01.07.16	01.10.16	01.01.17
1	2	3	4	5	6
Денежные средства	572	354	292	304	1 392
Товарные запасы	231	2 013	1 355	1 702	2 002
Расчеты с покупателями	1 915	2 121	1 712	1 825	1 954
Всего					
Себестоимость реализованных товаров					45 582

Таблица 4.3

## Остатки оборотных средств и себестоимость товаров при осуществлении импортных поставок в 2015 году, тыс. руб.

Наименование статьи	01.01.15	01.04.15	01.07.15	01.10.15	01.01.16
1	2	3	4	5	6
Денежные средства	1 500	100	376	212	572
Товарные запасы	2 000	1 706	3 472	3 612	231
Расчеты с покупателями	1 900	5 762	6 231	6 312	1 915
Всего					
Себестоимость реализованных товаров					19 399

**Тема 4.3. Транспортное обеспечение ВЭД**

Задача 3. Отечественное предприятие заключает с иностранной лизинговой компанией договор финансового лизинга оборудования стоимостью 10 000 долл. (01.02.2016). Лизинговая компания получает кредит в иностранном банке под 8 % годовых покупает это оборудование у производителя и предоставляет его в финансовый лизинг

отечественному предприятию. Комиссионное вознаграждение лизингодателю составит 12 % годовых. Норма амортизационных отчислений составляет 24 %, поскольку предполагается лизинг основных фондов группы 3. Через 4 года и 2 месяца лизингодатель передает лизингополучателю это имущество. Процентная ставка страховки - 0,7 %. Договором также предусматривается, что никаких дополнительных услуг от лизингодателя получатель имущества не потребует. Лизингополучатель обязуется осуществлять лизинговые платежи ежегодно равными частями, начиная с первого года.

Рассчитайте стоимость годовых лизинговых платежей и обоснуйте выгоду лизинга по сравнению с покупкой оборудования.

Задача 4. Рассчитайте минимальный арендный платеж и составьте график погашения долга объекта аренды, исходя из следующих данных:

- справедливая стоимость объекта аренды - 200 тыс. евро;
- срок аренды - 3 года;
- ставка арендного процента - 30 %;
- количество раз начисления платежей в год – 1.

### Тема 5.1. Страхование ВЭД

Задача 5. В табл. 4.4 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

Таблица 4.4

Данные о прогнозируемых расходах на осуществление импортной операции, тыс. евро

Статьи расходов	Сумма
1	2
Цена EXW	220
Погрузочные работы на автотранспорт на складе продавца	0,20
Транспортно-экспедиционные расходы от склада продавца до железнодорожной станции	0,30
Транспортно-экспедиционные расходы от конечной железнодорожной станции до склада покупателя	0,40
Разгрузка с автотранспорта на железнодорожной станции отправления груза	0,15
Расходы на оформление документов и погрузки в вагоны на железнодорожной станции отправления груза	0,22
Расходы на транспортировку по железной дороге в порт отгрузки	2,00
Расходы по разгрузке из вагонов в порту отправления	0,21
Разгрузка из вагонов на станции назначения в стране импортера	0,15
Погрузка на автотранспорт на станции назначения в стране импортера	0,18
Расходы на погрузку на борт судна	0,50
Расходы на погрузку в вагоны в порту назначения	0,18
Расходы на портовые операции в порту отгрузки	0,35
Фрахт судна в порт назначения	10,00
Страхование в минимальном покрытии от порта отправления до порта назначения, % к цене FOB	15,00
Разгрузка в порту назначения	0,50
Расходы на портовые операции в порту назначения	0,40

Транспортировка по железной дороге до границы со страной импортера	2,00
Транспортировка по железной дороге от границы импортера до станции назначения	2,00
Пошлины и таможенные сборы экспортные	2,10
Пошлины и таможенные сборы импортные	0,50
Таможенный сбор в стране транзита	0,15
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов в порту экспортера, % к цене EXW	5,00
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов от порта назначения до порта импортера, % к цене CIF	2,00
Разовая лицензия на экспорт	0,8

Задача 6. Укажите для каждой из восьми ситуаций, приведенных ниже, соответствующий способ определения качества товаров и обоснуйте свой выбор:

- 1) фирма обязуется поставить другой фирме 40 т бензина А-95;
- 2) запорожский автозавод обязуется поставить три автомобиля Daewoo местным администрациям г. Кострома, Бобруйск, Ейск;
- 3) художественная мастерская обязуется изготовить копии картин известных фламандских художников по выбору заказчика;
- 4) закупка картофеля для производства жареного картофеля в объеме 50 кг в стограммовой фасовке;
- 5) покупка изделий Фаберже на аукционе Сотбис;
- 6) экипаж промышленного судна обязуется поймать для морского музея акулу весом 100 кг;
- 7) магазин «Деловые вещи» заказал большую партию одежды second hand;

### **Тема 5.2. Роль качества во внешнеэкономической деятельности**

Задача 7. Укажите для каждой из шести ситуаций соответствующий ей способ определения срока поставки товаров и обоснуйте свой выбор:

- 1) поставки свежих тюльпанов из Нидерландов 6 мая 2018 г.;
- 2) фирма обязуется поставить партию елочных игрушек с 20 до 27 декабря 2018 г.;
- 3) фирма обязуется поставить запасные части для оргтехники в течение 7 дней после перечисления аванса, но не позднее 27 декабря 2018 г.;
- 4) фирма обязуется поставить ресторану свежие овощи через 4:00 после получения уведомления о необходимости такой доставки;
- 5) фирма проводит обучение иностранному языку продолжительностью 3 месяца; начало занятий по мере формирования группы не менее 20 чел.;
- 6) фирма осуществляет самовывоз древесины со склада поставщика в любое удобное время, кроме выходных и праздничных дней.

Задача 8. Предприятие решает вопрос о закупке 1 000 футов золотой парчи шириной 2 фута, при этом есть предложения от фирм: 1) аргентинской; 2) бельгийской; 3) бразильской; 4) английской; 5) французской; 6) американской; 7) немецкой; 8) датской; 9) итальянской; 10) шведской; 11) швейцарской. Определите, чье предложение является для предприятия выгодным с учетом того, что все 11 фирм предлагают за 1 000 футов золотой парчи шириной 2 фута одну и ту же цену на условиях CIF.

### **Тема 6.1. Инвестиционная привлекательность предприятия в ВЭД**

Задача 1. Для получения долгосрочного кредита предприятие должно предоставить в банк расчет экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счет долгосрочного кредита. Обоснуйте возможность возврата предприятием долгосрочного

кредита, исходя из условий, приведенных в табл. 5.1.

Таблица 5.1

Исходные условия для обоснования возможности возврата предприятием кредита

Показатели	Сумма
1	2
Размер кредита, тыс. евро	600
Норма отчислений в резервный фонд предприятия, %	20
Уровень доходности предприятия к внедрению нового оборудования, %	30
Годовой объем выпуска продукции, полученный в результате эксплуатации нового оборудования, приобретенного в кредит, тыс. евро	135
Годовые текущие расходы, тыс. евро	35
Годовые текущие расходы после внедрения нового оборудования, тыс. евро	45
Выручка от продажи устаревшего оборудования тыс. евро	25,6
Срок возврата кредита, мес.	60

Задача 2. На основании собранных конкурентных материалов, приведенных в табл. 5.2, рассчитайте приведенную цену контракта.

Таблица 5.2

Конкурентные материалы

Показатель	Сумма
1	2
Контрактная цена, евро	540000
Срок кредита, лет	3
Доля стоимости контракта, которая кредитруется, %	0,8
Доля очередного платежа в общей сумме контракта, %	0,2
Периодичность платежа	полугодие
Ставка кредитного процента, %	18
Льготный срок отсрочки первого платежа от даты поставки товара, лет	0,5
Годовой процент по товарному кредиту, %	5

### Тема 6.2. Инновации в ВЭД

Задача 3. На основании данных табл. 5.3 определите объем составляющих и общую величину текущих лизинговых платежей. При этом учтите, что в лизинг берется оборудование группы 4 основных фондов.

Таблица 5.3

Отдельные параметры лизинговой сделки

Показатель	Сумма
1	2
Стоимость объекта лизинга, тыс. евро	150
Ставка по кредиту на покупку оборудования лизингодателем, %	18
Комиссионное вознаграждение лизингодателя, %	10
Ставка страхового взноса, %	0,5
Периодичность лизинговых платежей	квартал
Срок действия договора лизинга, лет	2,5

Задача 4. Рассчитайте интегральный эффект от функционирования совместного предприятия, если уставный капитал составляет 1 млн. руб., ликвидационная стоимость на конец 5 года составляет 700 тыс. руб. Ставка НДС – 20%, ставка налога на прибыль – 25%, ставка дисконтирования – 10%. Другие данные представлены в табл. 5.4.

Таблица 5.4

Данные для расчетов, тыс. руб.

Показатели	Года				
	1	2	3	4	5
1	2	3	4	5	6
Выручка от реализации	500	600	620	650	750
Доля выручки, полученной от экспорта, %	20	15	30	20	30
Материальные затраты	100	120	122	130	150
Трудовые затраты	90	105	108	115	135
Операционные затраты	40	45	45	40	50
Амортизация	30	30	40	40	45

### Тема 6.3. Внешнеэкономическая стратегия предприятия

Задача 5. Вы получили данные о деятельности совместного предприятия с участием национального капитала. Предприятие занимается производственно-реализационной деятельностью. Данные о показателях деятельности предприятия и сведения, необходимые для расчетов, приведены в табл. 5.5. Рассчитайте эффект и эффективность деятельности данного совместного предприятия.

Таблица 5.5

Исходные данные для расчетов эффективности деятельности совместного предприятия

Показатель	Года					
	1	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6	7
Уставный капитал, млн. руб.	3,0					
Ликвидационная стоимость активов, млн. руб.	-	-	-	-	-	0,8
Выручка от реализации, млн. руб.	0,60	0,85	0,78	0,99	0,87	0,88
Доля выручки, полученной от экспорта, %	20	15	31	27	28	30
Материальные расходы, млн. руб.	0,20	0,30	0,24	0,38	0,35	0,35
Затраты, в т.ч. расходы на социальное страхование, млн. руб.	0,05	0,08	0,09	0,12	0,08	0,09
Амортизация, млн. руб.	0,1	0,1	0,1	0,2	0,15	0,15
Ставка НДС, %	20	20	20	20	17	17
Ставка налога на прибыль, %	25	25	25	25	25	25
Ставка дисконтирования летняя, %	12	14	15	15	16	17

Задача 6. Сопоставить эффективность экспортных операций в отчетном году по сравнению с базовым периодом на основе пофакторного анализа показателей: выручка-нетто, полная себестоимость, уровень эффективности реализации (табл. 5.6).

Исходные данные

Показатели	Базовый период			Отчетный период		
	товары		итого	товары		итого
	А	Б		А	Б	
1	2	3	4	5	6	7
Количество единиц	120	620	740	80	800	880
Цена брутто, руб. за ед.	600	100		500	150	
Отпускная цена, руб. за ед.	500	80		450	90	
Накладные расходы за границей, % к выручке - брутто	10	5		9	6	
Прямые накладные расходы в России, % к внутренней стоимости	8	4		7	3	

#### Тема 6.4. Анализ эффективности ВЭД

Задача 7. Размер выкупного фонда при выпуске облигаций компании (сумма аннуитета) составил 100 тыс. руб. Годовая ставка реинвестирования установлена на уровне 10%. Выпускной фонд в размере 100 тыс. руб. должен быть сформирован в течение 5 лет. Определить:

1) размер ежегодных отчислений, которые должна делать компания для образования выкупного фонда в размере 100 тыс. руб.;

2) минимальную сумму кредита, которую компания должна взять, если решит использовать заемные средства.

Задача 8. Объем продукции предприятия, реализованной за год, составил 1 000 тыс. руб. Стоимость активов предприятия (всех используемых фондов: собственных и заемных) составляет 250 тыс. руб. Стоимость акционерного капитала предприятия – 125 тыс. руб. Годовая чистая прибыль составила 100 тыс. руб. Предприятие выпустило 25 000 акций.

Оценить эффективность деятельности акционерного предприятия путем расчета следующих показателей:

- 1) отдача от акционерного капитала;
- 2) отдача от активов предприятия;
- 3) величина прибыли, пересчитанная на одну акцию.

#### 2.4. Рекомендации по оцениванию результатов контроля знаний студентов по разделам.

В завершении изучения каждого раздела дисциплины (модуля) может проводиться тестирование (контроль знаний по разделу, рубежный контроль).

Тестовые задания представлены в виде оценочных средств и в полном объеме представлены в банке тестовых заданий в электронном виде. В фонде оценочных средств представлены типовые тестовые задания, разработанные для изучения дисциплины «Внешнеэкономическая политика и внешнеэкономическая деятельность».

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО РАЗДЕЛАМ

### РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Выберите один правильный ответ:

1. Принцип суверенитета в осуществлении ВЭД предусматривает:

- а) равенство перед законом всех субъектов ВЭД;
- б) исключительность права собственности субъектов ВЭД на все полученные ими результаты ВЭД;
- в) регулирование внешнеэкономической деятельности только законами определенной страны;
- г) недопустимость недружественных действий к субъектам ВЭД определенной страны со стороны других государств.

2. От обычных территорий государства свободные экономические зоны отличаются такими качествами (найдите 1 неверный ответ):

- а) таможенным регулированием экспортно-импортных операций;
- б) налогообложением;
- в) лицензированием;
- г) географическим положением.

3. При длительной тенденции к росту цен целесообразно вводить:

- а) специфическую пошлину;
- б) адвалорную пошлину;
- в) смешанную пошлину;
- г) любую пошлину, поступления не зависят от ее вида.

4. Определите вид пошлины, которая начисляется в процентах к таможенной стоимости товаров:

- а) адвалорная;
- б) специфическая;
- в) комбинированная;
- г) смешанная.

5. Какому принципу соответствует следующее утверждение: «субъект ВЭД вправе осуществлять ее в любых формах, которые прямо не запрещены действующими законами государства»:

- а) свободы внешнеэкономического предпринимательства;
- б) юридического равенства и недискриминации;
- в) суверенитета;
- г) защиты интересов субъектов ВЭД.

2. Дайте определение понятиям:

- 1) Субъекты и объекты ВЭД.
- 2) Бартерная сделка.
- 3) Таможенный сбор.

3. Решите задачи. Сделайте выводы.

1. На основании данных об экспортной деятельности предприятия, представленных в таблице, проанализируйте товарную структуру экспорта и динамику экспортных поставок.

Товар	2016		2017	
	Количество, ед	Цена за 1 ед, руб.	Количество, ед	Цена за 1 ед, руб.
А	1100	110	1700	300
Б	900	540	1500	450
В	1500	205	1500	205
Г	1300	300	1350	290

2. Вы получили данные о расходах на товар, который импортируется в Российскую Федерацию из Китая. На их основании рассчитайте: таможенную стоимость импортного товара, себестоимость импорта, договорную и цену реализации товара в РФ. Проанализируйте расчеты с бюджетом по НДС.

Контрактная стоимость у продавца, тыс. евро	Транспортные расходы, тыс. евро	Из них по территории страны покупателя, %	Страховые расходы, тыс. евро	Из них по территории страны покупателя, %	НДС при экспорте, тыс. евро	Пошлина в стране продавца, тыс. евро	Пошлина в стране покупателя, тыс. руб.	Погрузка у продавца, тыс. евро	Разгрузка у покупателя, тыс. руб.	Акцизный сбор в стране покупателя, тыс. руб.	Рентабельность продаж импортера, %	Курс евро, руб. за 1 евро
108,6	6,4	5	4,2	4	8,1	3,4	1,7	1,8	3,2	7,3	8	0,1122

## РАЗДЕЛ 2. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Решите задачи. Сделайте выводы.

Задача 1.

Оцените уровень конкурентоспособности продукции А и Б отечественного предприятия. Сделайте выводы о целесообразности выхода на зарубежный рынок, где лидером продаж является продукция «К». Технические и экономические параметры представлены в табл. 1 и 2.

Таблица 1

Параметры	Значимость параметров	Значения по маркам товаров		
		А	Б	К
Надежность	0,25	280	270	290
Экономичность	0,25	55	65	50
Объем	0,35	35	45	30
Материалоемкость	0,15	110	110	115

Таблица 2

Параметры	Значимость параметров	Значения по маркам товаров		
		А	Б	К
Цена	0,6	1150	1200	1300
Затраты на эксплуатацию	0,4	420	400	470

Задача 2.

Рассчитайте интегральный эффект от функционирования совместного предприятия, если уставный капитал составляет 1 200 тыс. руб., ликвидационная стоимость на конец 5 года составляет 600 тыс. руб. Ставка НДС – 20%, ставка налога на прибыль – 25%, ставка дисконтирования – 20%. Другие данные представлены в табл. 3.

Таблица 3

Данные для расчетов, тыс. руб.

Показатели	Года				
	1	2	3	4	5
Выручка от реализации	800	900	940	980	985
Доля выручки, полученной от экспорта, %	10	20	15	30	35
Материальные затраты	100	110	118	130	135
Трудовые затраты	85	92	97	115	120
Операционные затраты	45	50	55	60	65
Амортизация	20	20	30	40	50

## Задача 3.

Оцените эффективность экспорта предприятия по показателям полной, внутренней (экономической) и бюджетной эффективности. Коммерческие расходы условно одинаковы как для продажи на внутреннем рынке, так и на внешнем. Исходные данные для расчетов представлены в табл. 4.

Таблица 4

Объем товаров, ед.	Цена на внешнем рынке, евро	Цена на внутреннем рынке, руб.	Производственная себестоимость единицы товара, руб.	Коммерческие расходы, связанные с реализацией, % к себестоимости	Валютный курс евро, руб. за 1 евро
12000	7,0	72	65	3,5	10,1244

## Задача 4.

Рассчитайте эффективность экспорта предприятия по отдельным товарам и в целом. Проанализируйте влияние структуры экспорта и эффективности экспорта отдельных товаров на полную эффективность экспорта предприятия. Данные для расчетов представлены в табл. 5.

Таблица 5

Товары	Базисный год		Отчетный год	
	Расходы на экспорт, тыс. руб.	Выручка от экспорта, тыс. руб.	Расходы на экспорт, тыс. руб.	Выручка от экспорта, тыс. руб.
1	1100	1600	1750	1900
2	900	1050	1200	1300
3	2150	2500	1800	1950

## Задача 5.

Рассчитайте эффект и эффективность операций предприятия по импорту товаров используя данные табл. 6.

Таблица 6

Объем товаров, ед.	Контрактная цена импорта единицы, евро	Цена единицы товара на внутреннем рынке, руб.	Транспортные расходы, руб.	Коммерческие расходы, связанные с реализацией, % к контрактной цене	Валютный курс евро, руб. за 1 евро
14000	8,5	87	5600	4,7	10,1244

### РАЗДЕЛ 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ И КОНТРАКТЫ

1. Выберите один правильный ответ:

1. Главное отличие договора купли-продажи от других видов договоров заключается в:
  - а) переходе права собственности на товар от продавца к покупателю;
  - б) отсутствии перехода права собственности на товар от продавца к покупателю;
  - в) временном использовании покупателем товаров продавца;
  - г) совместной организации производства конечной продукции.
2. В разделе «предмет контракта» отражается:
  - а) название товара и его характеристика;
  - б) количество товара;
  - в) качество товара;
  - г) цена товара.
3. Счет-фактура выписывается:
  - а) после заключительного приема товара;
  - б) к завершению приемки товара;
  - в) по требованию покупателя;
  - г) по требованию продавца.
4. Что входит в спецификации, которые являются приложениями к контракту:
  - а) технические параметры, характеризующие товар;
  - б) описание материалов, из которых изготовлен товар;
  - в) требования к натуральной массе товара;
  - г) требования к содержанию вредных веществ.
5. Что из нижеперечисленного может быть объектом договора купли-продажи:
  - д) электроэнергия;
  - е) товары, которые продаются с аукциона;
  - ж) судна водного или воздушного транспорта, а также суда на воздушной подушке;
  - з) автобусы.

2. Решите задачи. Сделайте выводы.

Задача 1. На основании данных, приведенных в табл. 3.1, сделайте факторный анализ выполнения плана по экспортным контрактам, учитывая факторы среднего объема контракта, среднего количества контрактов на одного клиента и среднего количества клиентов.

Таблица 3.1

Данные об экспортной деятельности предприятия

План-факт	Общий объем экспорта, руб.	Количество контрактов	Количество клиентов
план	180 000	5	2
факт	195 455	7	4

Задача 2. На основании приведенных в табл. 3.2 данных проанализируйте динамику экспортных операций предприятия.

Таблица 3.2

Данные об экспортных операциях предприятия

Варианты	год 1		год 2	
	Количество, т	Цена 1 т, евро	Количество, т	Цена 1 т, евро
товар 1	150	5 443	180	5 660
товар 2	224	3 444	215	3 444
товар 3	169	1 211	334	1 250

## РАЗДЕЛ 4. ОБЕСПЕЧИТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1. Дайте определение понятиям:

- 1) Виды и характеристика защитных валютных предостережений.
- 2) Обстоятельства, которые необходимо учитывать при планировании отправления груза и их характеристика.
- 3) Виды страхования внешнеэкономических рисков и их характеристика.

2. Решите задачи. Сделайте выводы.

Задача 1. В таблицах 1, 2 приведены данные об остатках оборотных активов при осуществлении импортных операций за последние два года. Определите средний остаток средств, вложенных в импортные операции количество оборотов оборотного капитала; продолжительность в днях оборотного капитала в 2015 и 2016 гг.; объем высвобождения средств в 2016 году в том случае, если оборот ускоряется.

Таблица 1

Остатки оборотных средств и себестоимость товаров при осуществлении  
импортных поставок в 2016 году, тыс. руб.

Наименование статьи	01.01.16	01.04.16	01.07.16	01.10.16	01.01.17
Денежные средства	572	354	292	304	1 392
Товарные запасы	231	2 013	1 355	1 702	2 002
Расчеты с покупателями	1 915	2 121	1 712	1 825	1 954
Всего					
Себестоимость реализованных товаров					45 582

Таблица 2

Остатки оборотных средств и себестоимость товаров при осуществлении  
импортных поставок  
в 2015 году, тыс. руб.

Наименование статьи	01.01.15	01.04.15	01.07.15	01.10.15	01.01.16
Денежные средства	1 500	100	376	212	572
Товарные запасы	2 000	1 706	3 472	3 612	231
Расчеты с покупателями	1 900	5 762	6 231	6 312	1 915
Всего					
Себестоимость реализованных товаров					19 399

Задача 2. Стоимость застрахованного имущества составляет 17 000 руб., страховая сумма 14 000 руб., ущерб страхователя составил 14 700 руб. Определить страховое возмещение по системе первого риска и системе пропорциональной ответственности.

Задача 3. Используя дифференциальный метод, проанализировать единичные показатели базового и нового станков. Определить их интегральный показатель и уровень качества нового и базового станков. Исходные данные представлены в табл.

Показатель	Базовый станок	Новый станок
Часовая производительность станка, шт.	25	32
Точность обработки, мм	0,04	0,02

Срок службы до капитального ремонта, год	12	15
Удельная трудоемкость, нормо-ч/кВт	470	480
Удельная материалоемкость, кг/кВт	530	490
Применяемость стандартных сборочных единиц, %	84	87
Затраты на создание станка, руб.	230 000	270 000
Расходы на эксплуатацию у потребителя, руб./ч.	22,4	21,5
Эффективный годовой фонд времени работы станка, ч.	4076	4120
Коэффициент загрузки станка	0,85	0,91

## РАЗДЕЛ 5. ОПЕРАЦИИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1. Дайте определение понятиям:

- 1) Показатели оценки инвестиционной привлекательности предприятия.
- 2) Сущность и принципы формирования стратегии ВЭД предприятия.

2. Решите задачи. Сделайте выводы.

Задача 1. 1.1. Рассматривается инвестиционный проект, объем капиталовложений по которому, в первый год составит 7 млн. руб., во второй – 3 млн. руб. Определить общий объем капиталовложений без дисконтирования и с учетом дисконтирования при норме дисконта 0,4.

1.2. Чистая прибыль предприятия, по расчетам, составит: в первый год 1000 тыс. руб., во второй – 2500 тыс. руб., в третий и в четвертый – по 4500 тыс. руб. Определить эффект по годам расчета, если амортизация в первый год равна 500, а во все последующие – 600.

1.3. По результатам задачи 1.2 рассчитать дисконтированный доход, если норма дисконта равна 0,4.

1.4. Рассчитать интегральный эффект (ЧДД), учитывая общий объем капиталовложений с учетом дисконтирования (задача 1.1).

1.5. Рассчитать индекс доходности, если общий объем капиталовложений, учитывая общий объем капиталовложений с учетом дисконтирования (задача 1.1).

Задача 2.

В табл. 1 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

Таблица 1

Данные о прогнозируемых расходах на осуществление импортной операции, тыс. евро

Статьи расходов	Сумма
Цена EXW	410
Погрузочные работы на автотранспорт на складе продавца	0,50
Транспортно-экспедиционные расходы от склада продавца до железнодорожной станции	0,70
Транспортно-экспедиционные расходы от конечной железнодорожной станции до склада покупателя	0,60
Разгрузка с автотранспорта на железнодорожной станции отправления груза	0,4
Расходы на оформление документов и погрузки в вагоны на железнодорожной станции отправления груза	0,4
Расходы на транспортировку по железной дороге в порт отгрузки	5,00
Расходы по разгрузке из вагонов в порту отправления	0,3

Разгрузка из вагонов на станции назначения в стране импортера	0,3
Погрузка на автотранспорт на станции назначения в стране импортера	0,4
Расходы на погрузку на борт судна	0,60
Расходы на погрузку в вагоны в порту назначения	0,35
Расходы на портовые операции в порту отгрузки	0,38
Фрахт судна в порт назначения	12,00
Страхование в минимальном покрытии от порта отправления до порта назначения,% к цене FOB	13,00
Разгрузка в порту назначения	0,70
Расходы на портовые операции в порту назначения	0,40
Транспортировка по железной дороге до границы со страной импортера	5,00
Транспортировка по железной дороге от границы импортера до станции назначения	5,00
Пошлины и таможенные сборы экспортные	2,50
Пошлины и таможенные сборы импортные	0,60
Таможенный сбор в стране транзита	0,3
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов в порту экспортера,% к цене EXW	8,00
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов от порта назначения до порта импортера, % к цене CIF	4,00
Разовая лицензия на экспорт	0,75

## РАЗДЕЛ 6. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Дайте определение понятиям:

- 1) Сущность инноваций в ВЭД.
- 2) Управление инвестиционной привлекательностью предприятия.

2. Решите задачи. Сделайте выводы.

Задача 1. 1.1. Рассматривается инвестиционный проект, объем капиталовложений по которому, в первый год составит 10 млн. руб., во второй – 4 млн. руб. Определить общий объем капиталовложений без дисконтирования и с учетом дисконтирования при норме дисконта 0,3.

1.2. Чистая прибыль предприятия, по расчетам, составит: в первый год 900 тыс. руб., во второй – 2100 тыс. руб., в третий и в четвертый – по 4200 тыс. руб. Определить эффект по годам расчета, если амортизация в первый год равна 450, а во все последующие – 500.

1.3. По результатам задачи 1.2 рассчитать дисконтированный доход, если норма дисконта равна 0,3.

1.4. Рассчитать интегральный эффект (ЧДД), учитывая общий объем капиталовложений с учетом дисконтирования (задача 1.1).

1.5. Рассчитать индекс доходности, если общий объем капиталовложений, учитывая общий объем капиталовложений с учетом дисконтирования (задача 1.1).

Задача 2.

В табл. 1 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

Данные о прогнозируемых расходах на осуществление импортной операции, тыс. евро

Статьи расходов	Сумма
Цена EXW	520
Погрузочные работы на автотранспорт на складе продавца	0,50
Транспортно-экспедиционные расходы от склада продавца до железнодорожной станции	0,70
Транспортно-экспедиционные расходы от конечной железнодорожной станции до склада покупателя	0,60
Разгрузка с автотранспорта на железнодорожной станции отправления груза	0,4
Расходы на оформление документов и погрузки в вагоны на железнодорожной станции отправления груза	0,4
Расходы на транспортировку по железной дороге в порт отгрузки	3,00
Расходы по разгрузке из вагонов в порту отправления	0,3
Разгрузка из вагонов на станции назначения в стране импортера	0,3
Погрузка на автотранспорт на станции назначения в стране импортера	0,5
Расходы на погрузку на борт судна	0,60
Расходы на погрузку в вагоны в порту назначения	0,35
Расходы на портовые операции в порту отгрузки	0,38
Фрахт судна в порт назначения	11,00
Страхование в минимальном покрытии от порта отправления до порта назначения, % к цене FOB	13,00
Разгрузка в порту назначения	0,70
Расходы на портовые операции в порту назначения	0,40
Транспортировка по железной дороге до границы со страной импортера	5,00
Транспортировка по железной дороге от границы импортера до станции назначения	5,00
Пошлины и таможенные сборы экспортные	2,50
Пошлины и таможенные сборы импортные	0,60
Таможенный сбор в стране транзита	0,3
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов в порту экспортера, % к цене EXW	7,00
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов от порта назначения до порта импортера, % к цене CIF	4,00
Разовая лицензия на экспорт	0,9

### 3.5. Рекомендации по оцениванию индивидуальных заданий.

Максимальное количество баллов*	Критерии
Отлично	Выставляется обучающемуся, если он выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив проблему содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, статистические сведения, информация нормативно правового характера. Обучающийся знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.
Хорошо	Выставляется обучающемуся, если работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные

	отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены отдельные ошибки в оформлении работы.
Удовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если в работе студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в содержании проблемы, оформлении работы.
Неудовлетворительно	Выставляется обучающемуся, если работа представляет собой пересказанный или полностью заимствованный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

\* Представлено в таблице 2.1.

### **Индивидуальное задание № 1**

1. Вы получили данные о расходах на товар (табл. 1), который импортируется в Донецкую Народную Республику из страны X. На их основании рассчитайте таможенную стоимость импортного товара, полную себестоимость импорта, договорную и цену реализации товара в ДНР, проанализируйте расчеты с бюджетом НДС. Следует учитывать, что в ДНР ставка НДС на импорт и реализацию на внутреннем рынке продукции составляет 20%. Кроме того, для упрощения расчетов принимается, что все платежи по НДС осуществлялись в одном налоговом периоде.

2. Рассчитайте объемы таможенной пошлины, таможенного сбора, акцизного сбора, НДС, которые необходимо оплатить, учитывая, что ставка НДС при импорте составляет 20%, ставки сборов за таможенное оформление приведены в табл. 2, исходные данные для расчетов – в табл. 3. Курс евро составляет 30,2115 грн., курс гривны – 2,5 руб.

3. Рассчитайте таможенную стоимость, таможенные пошлины, таможенный сбор, себестоимость импорта, цену договорную, цену реализации, проанализируйте расчеты предприятия с бюджетом по НДС по данным табл. 4. Для упрощения решения принимается, что все платежи, связанные с НДС, совершенные в одном налоговом периоде, ставка НДС составляет 20%. При решении задачи принять во внимание, что таможенное оформление происходило только в рабочее время.

4. Ваше предприятие осуществляет международные перевозки автомобильным транспортом импортного товара в ДНР. Рассчитайте объем единого сбора, который будет взыскано при пересечении таможенной границы ДНР с Ваших транспортных средств, исходя из данных, приведенных в табл. 5.

5. Ваше предприятие закупило нефтепродукты в Российской Федерации и собирается продавать их в Западной Европе. Исходя из данных, приведенных в табл. 6, рассчитайте стоимость таможенного сопровождения подакцизных товаров по территории ДНР.

Таблица 1

## Исходные данные для расчетов таможенной стоимости и импортной себестоимости товара

№ вар.	Статьи расходов на импорт товара в Донецкую Народную Республику												
	Контрактная стоимость у продавца, тыс. Евро	Транспортные расходы, тыс. Евро	Из них по территории страны покупателя, %	Страховые расходы, тыс. Евро	Из них по территории краны покупателя, %	НДС при экспорте из страны продавца, тыс. Евро	Пошлина в стране продавца, тыс. Евро	Пошлина в стране покупателя, тыс. Грн.	Погрузочные работы у продавца, тыс. Евро	Разгрузочные работы у покупателя, тыс. Грн.	Акцизный сбор в стране покупателя, тыс. Грн.	Рентабельность продаж импортера, %	Курс евро на момент таможенного оформления, руб. за 1 евро
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	34	4,6	35	5,1	7	5,8	2,4	2,9	0,7	1,0	2,5	15	70,1234
2	151,2	12,8	48	22,7	100	27,2	33,3	40,9	3,0	4,5	11,1	17	70,1234
3	68,4	8,7	50	10,3	97	14,4	9,6	11,8	1,4	2,1	5,0	18	70,1234
4	74,1	8,8	77	11,1	29	13,3	5,2	6,4	1,5	2,2	5,4	12	70,1234
5	12,5	1,2	36	1,9	27	2,1	1,8	2,2	0,3	0,4	0,9	19	70,1234
6	145,9	22,4	54	21,9	32	30,6	10,2	12,6	2,9	4,4	10,7	21	70,1234
7	331,7	45,9	53	49,8	65	59,7	46,4	57,1	6,6	10,0	24,4	5	70,1234
8	24,8	4,6	8	3,7	72	5,2	4,0	4,9	0,5	0,7	1,8	7	70,1234
9	115,7	12,9	57	17,4	67	24,3	8,1	10,0	2,3	3,5	8,5	9	70,1234
10	987,4	119,8	87	148,1	63	167,9	158,0	194,3	19,7	29,6	72,6	12	70,1234
11	64,9	8,5	57	9,7	80	13,6	14,3	17,6	1,3	1,9	4,8	11	70,1234
12	15,4	0,8	17	2,3	49	2,8	3,4	4,2	0,3	0,5	1,1	13	70,1234
13	337,5	66,5	79	50,6	56	57,4	47,3	58,1	6,8	10,1	24,8	15	70,1234
14	198,7	68,2	30	29,8	95	41,7	27,8	34,2	4,0	6,0	14,6	17	70,1234
15	224,1	122,3	74	33,6	53	40,3	15,7	19,3	4,5	6,7	16,5	21	70,1234
16	245,3	77,6	40	36,8	93	51,5	39,2	48,3	4,9	7,4	18,0	15	70,1234
17	15,7	1,3	56	2,4	35	3,3	2,2	2,7	0,3	0,5	1,2	17	70,1234
18	33,9	2,5	26	5,1	83	7,1	7,5	9,2	0,7	1,0	2,5	18	70,1234
19	66,1	10,2	77	9,9	84	11,2	10,6	13,0	1,3	2,0	4,9	12	70,1234
20	111,9	22,6	80	16,8	39	23,5	7,8	9,6	2,2	3,4	8,2	19	70,1234
21	554,3	117,4	66	83,1	74	99,8	77,6	95,5	11,1	16,6	40,8	21	70,1234
22	337	33,5	95	50,6	6	70,8	47,2	58,0	6,7	10,1	24,8	5	70,1234
23	1248,1	245,9	34	187,2	59	212,2	274,6	337,7	25,0	37,4	91,8	7	70,1234
24	3124,1	444,3	87	468,6	73	656,1	437,4	538,0	62,5	93,7	229,7	9	70,1234
25	874,6	115,9	27	131,2	73	183,7	61,2	75,3	17,5	26,2	64,3	12	70,1234
26	98,4	12,7	68	14,8	83	16,7	13,8	16,9	2,0	3,0	7,2	11	70,1234
27	663,8	166	10	99,6	76	119,5	146,0	179,6	13,3	19,9	48,8	13	70,1234
28	100,2	17,5	12	15,0	21	21,0	16,0	19,7	2,0	3,0	7,4	15	70,1234
29	354,9	88,8	97	53,2	46	63,9	24,8	30,6	7,1	10,6	26,1	17	70,1234
30	114,2	19,6	93	17,1	33	19,4	25,1	30,9	2,3	3,4	8,4	21	70,1234

## Ставки сборов за таможенное оформление товаров и транспортных средств

Название операции	За один час работы таможенного органа при таможенном оформлении одной партии товаров или одного транспортного средства, евро
Таможенное оформление товаров и транспортных средств вне мест расположения таможенных органов	
в рабочее время	20
в сверхурочное время, ночное время и выходные дни	40
в праздничные и нерабочие дни	50
Таможенное оформление товаров и транспортных средств в местах расположения таможенных органов вне рабочего времени, установленного для таможенных органов	
в сверхурочное время, ночное время и выходные дни	40
в праздничные и нерабочие дни	50

Таблица 3

## Исходные данные для расчета таможенных платежей

№ вар.	Таможенная стоимость товара, евро	Количество товара, ед. измерения	Ставка пошлины, %	Ставка пошлины, евро за 1 ед. измерения	Ставка акцизного сбора, %	Ставка акцизного сбора, евро за 1 ед. измерения	Продолжительность таможенного оформления, часов	в т.ч. в рабочее время, часов	в нерабочее время, часов	в праздничные дни, часов
1.	34	1000	15	-	10	-	6	4	2	-
2	151,2	2500	-	0,5	10	-	4	-	-	4
3	68,4	3700	21	-	12	-	5	2	3	-
4	74,1	2450	-	13,0	-	0,5	8	5	3	-
5	12,5	35	31	-	10	-	1	1	-	-
6	145,9	133	13	-	12	-	5	3	2	-
7	331,7	10800	10	-	10	-	5	-	-	5
8	24,8	15400	-	2,0	-	0,5	8	2	4	2
9	115,7	28000	50	-	-	0,1	9	4	5	-
10	987,4	32000	-	1,0	-	0,1	4	1	3	-
11	64,9	45	15	-	12	-	5	4	1	-
12	15,4	37	-	1,5	-	14	6	4	2	-
13	337,5	220000	-	2,5	-	0,14	7	4	3	-
14	198,7	2450	14	-	12	-	4	2	-	2
15	224,1	3440	14	-	12	-	8	3	2	3
16	245,3	24568	-	0,1	-	0,01	7	4	3	-
17	15,7	98	8	-	12	-	3	2	1	-
18	33,9	114	-	3,0	-	25	4	2	2	-
19	66,1	315	16	-	-	0,2	2	-	2	-
20	111,9	226	-	4,0	-	0,7	8	7	1	-
21	554,3	214	5	-	15	-	4	2	2	-
22	337	248	-	5,0	-	0,15	4	2	2	-
23	1248,1	25874	-	1,0	15	-	8	4	4	-
24	3124,1	2550	10	-	-	5	8	3	5	-
25	874,6	40000	-	12,0	-	0,2	9	6	3	-
26	98,4	2110	12	-	-	0,1	5	0	5	-
27	663,8	993	-	0,9	-	0,5	6	4	2	-
28	100,2	45	-	0,8	15	-	5	4	1	-
29	354,9	456	14	-	-	1	6	2	4	-
30	114,2	1112	-	10,2	10	-	5	3	2	-

## Исходные данные для решения

№ варианта	Контрактная стоимость у продавца, тыс. евро	Транспортные расходы, тыс. евро	Из них по территории страны покупателя, %	Страховые расходы, тыс. евро	Из них по территории краны покупателя, %	НДС при экспорте из страны продавца, тыс. евро	Погрузочные работы у продавца, тыс. евро	Разгрузочные работы у покупателя, тыс. руб.	Ставка пошлины в стране покупателя, %	Ставка акцизного сбора в стране покупателя	Продолжительность таможенного оформления в покупателя, часов	Рентабельность продаж импортера, %	Курс евро на момент таможенного оформления, руб. за 1 евро
1	2	3	4	5	6	7	10	11	8	9	12	13	14
1.	34	4,6	20	5,1	6	5,8	0,7	1,0	15	12	6	15	70,1234
2.	151,2	12,8	73	22,7	33	27,2	3,0	4,5	14	1	4	17	70,1234
3.	68,4	8,7	81	10,3	53	14,4	1,4	2,1	21	12	5	18	70,1234
4.	74,1	8,8	17	11,1	35	13,3	1,5	2,2	12	12	8	12	70,1234
5.	12,5	1,2	51	1,9	83	2,1	0,3	0,4	13	10	1	19	70,1234
6.	145,9	22,4	36	21,9	74	30,6	2,9	4,4	15	7	5	21	70,1234
7.	331,7	45,9	78	49,8	31	59,7	6,6	10,0	10	8	5	5	70,1234
8.	24,8	4,6	49	3,7	22	5,2	0,5	0,7	15	14	8	7	70,1234
9.	115,7	12,9	81	17,4	26	24,3	2,3	3,5	50	3	9	9	70,1234
10.	987,4	119,8	48	148,1	68	167,9	19,7	29,6	15	2	4	12	70,1234
11.	64,9	8,5	48	9,7	13	13,6	1,3	1,9	15	1	5	11	70,1234
12.	15,4	0,8	45	2,3	18	2,8	0,3	0,5	21	15	6	13	70,1234
13.	337,5	66,5	56	50,6	23	57,4	6,8	10,1	10	12	7	15	70,1234
14.	198,7	68,2	67	29,8	61	41,7	4,0	6,0	14	1	4	17	70,1234
15.	224,1	122,3	88	33,6	17	40,3	4,5	6,7	14	10	8	21	70,1234
16.	245,3	77,6	72	36,8	99	51,5	4,9	7,4	10	6	7	15	70,1234
17.	15,7	1,3	32	2,4	20	3,3	0,3	0,5	8	6	3	17	70,1234
18.	33,9	2,5	61	5,1	51	7,1	0,7	1,0	5	5	4	18	70,1234
19.	66,1	10,2	24	9,9	88	11,2	1,3	2,0	16	4	2	12	70,1234
20.	111,9	22,6	92	16,8	46	23,5	2,2	3,4	4	7	8	19	70,1234
21.	554,3	117,4	64	83,1	63	99,8	11,1	16,6	5	8	4	21	70,1234
22.	337	33,5	31	50,6	67	70,8	6,7	10,1	3	9	4	5	70,1234
23.	1248,1	245,9	63	187,2	77	212,2	25,0	37,4	2	12	8	7	70,1234
24.	3124,1	444,3	27	468,6	75	656,1	62,5	93,7	10	12	8	9	70,1234
25.	874,6	115,9	31	131,2	16	183,7	17,5	26,2	14	13	9	12	70,1234
26.	98,4	12,7	31	14,8	67	16,7	2,0	3,0	12	14	5	11	70,1234
27.	663,8	166	92	99,6	7	119,5	13,3	19,9	12	19	6	13	70,1234
28.	100,2	17,5	70	15,0	31	21,0	2,0	3,0	16	18	5	15	70,1234
29.	354,9	88,8	51	53,2	93	63,9	7,1	10,6	14	14	6	17	70,1234
30.	114,2	19,6	15	17,1	29	19,4	2,3	3,4	10	15	5	21	70,1234

Таблица 5

№ вар.	Количество автомобилей, ед.	Из них тяжело-весных, ед.	Грузоподъемность малогабаритных автомобилей, т	Грузоподъемность грузовых автомобилей, т	Осевая перегрузки, %	Количество осей с перегрузкой, ед.	Количество завышенных габаритов	Количество автомобилей с превышением габаритов	Расстояние, км
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	5	2	44	78	27	3	1	2	1245
2.	4	3	25	84	31	2	2	1	1471
3.	3	2	32	64	15	2	1	2	1102
4.	5	2	32	65	8	3	1	1	305
5.	5	2	25	67	15	2	-	-	448
6.	5	2	25	44	3	4	-	-	987
7.	4	2	25	71	15	2	-	-	1245
8.	3	2	50	83	19	2	2	3	1471
9.	8	4	50	61	19	3	1	2	1102
10.	7	4	25	61	21	2	-	-	305
11.	6	4	34	62	23	3	-	-	448
12.	8	2	34	68	25	3	2	8	987
13.	4	2	34	71	25	3	2	4	1245
14.	2	1	25	73	25	3	2	2	1471
15.	4	2	25	61	14	2	-	-	1102
16.	6	4	25	62	16	2	-	-	305
17.	5	2	44	64	18	3	-	-	448
18.	8	4	19	65	21	2	1	2	987
19.	3	3	-	68	11	2	5	3	1245
20.	6	1	51	69	13	3	-	-	1471
21.	4	2	25	71	19	2	-	-	1102
22.	5	3	25	72	21	4	1	2	305
23.	2	4	27	75	21	2	-	-	448
24.	1	1	-	98	16	2	-	-	987
25.	2	2	-	81	16	4	1	1	1245
26.	6	4	55	64	24	2	2	1	1471
27.	9	2	34	65	31	3	-	-	1102
28.	1	1	-	93	30	4	-	-	305
29.	2	2	-	62	12	2	3	1	448
30.	5	2	25	64	20	3	4	1	987

## Ставки единого сбора

Вид транспортного средства	Вместимость или общая масса груза	Ставка единого сбора, евро		Формула для расчета <sup>1</sup>
		за осуществление контроля	за проезд за 1 км	
1	2	3	4	5
Автобусы	от 10 до 30 мест	2	0,02	$2 + 0,02L$
	более 30 мест	5	0,02	$5 + 0,02L$
Грузовые автомобили с / без прицепов и тягачи с / без полуприцепов	до 20 т включительно	10	0,02	$10 + 0,02L$
	от 20 до 40 т включительно	10	0,02	$10 + 0,02L$
Транспортные средства предназначены для тяжелых грузов	от 40 до 44 т включительно	10	0,1	$10 + 0,1$
	от 44 до 52 т включительно	10	0,2	$10 + 0,2L$
	от 52 до 60 т включительно	10	0,27	$10 + 0,27$
	более 60 т (за каждые 10 т)	10	0,78	$10 + 0,27L + ((M-60)/10 \times 0,78L)$
Тяжелонагруженных автотранспортные средства с превышением осевых нагрузок	до 5% включительно	-	0,05	$+ 0,05L$
	от 5 до 10% включительно	-	0,1	$+ 0,1L$
	более 10 до 20% включительно	-	0,27	$+ 0,27L$
	более 20% за каждые последующие 5%	-	0,15	$+ 0,27L + ((O-20)/5 \times 0,15 L)$
Крупногабаритные автотранспортные средства с превышением установленных параметров ширины, высоты, длины	за каждый параметр	-	0,03	$+ 1 \times 0,03L$
Железнодорожный вагон, контейнер	-	2	-	$2 \times V$ $2 \times K$

<sup>1</sup> Условные обозначения: L - длина маршрута; M - фактическая масса автотранспортного средства; O - фактическое осевое нагрузки, если оно превышает максимальное в соответствии с законодательством, N - количество параметров по превышению габаритных размеров в соответствии с законодательством для данного вида транспорта; V - количество вагонов; K - количество контейнеров.

Исходные данные для расчета платы за таможенное сопровождение подакцизного товара

Вариант	Расстояние, км	Количество автомобилей с грузом, ед.	Вариант	Расстояние, км	Количество автомобилей с грузом, ед.
1)	1471	10	2)	1471	13
3)	1471	15	4)	1471	11
5)	1471	6	6)	1322	10
7)	1471	8	8)	1231	9
9)	1471	9	10)	1400	8
11)	1471	12	12)	1400	7
13)	1234	10	14)	1400	9
15)	1234	15	16)	1400	6
17)	987	12	18)	987	5
19)	586	12	20)	987	8
21)	586	15	22)	1054	13
23)	1234	16	24)	1054	14
25)	1034	12	26)	987	15
27)	1543	14	28)	1471	16
29)	1543	12	30)	1054	12

## Индивидуальное задание № 2

1. Оцените эффективность экспорта предприятия по показателям полной, внутренней (экономической), бюджетной эффективности. Исходные данные для расчетов приведены в табл. 7. Заметим, что коммерческие расходы, приведенные в табл., связанные с реализацией товара на условиях EXW<sup>2</sup>.

2. Рассчитайте эффективность экспорта предприятия по отдельным товарам и в целом. Проанализируйте влияние структуры экспорта и эффективности экспорта отдельных товаров на полную эффективность экспорта предприятия. Исходные данные для расчетов приведены в табл. 8.

3. Рассчитайте эффект и эффективность операций предприятия по импорту товаров потребительского назначения, пользуясь данными табл. 9.

4. Рассчитайте цену безразличия приобретения импортного оборудования, которое не имеет аналогов в ДНР, исходя из данных табл. 10. При решении задачи следует учесть, что амортизация начисляется линейным методом, курс евро - 30,1221 грн. Курс гривны – 2,5 руб.

5. По данным табл. 11 найдите минимальный арендный платеж и составьте график погашения долга объекта аренды.

---

2

Это означает, что они условно одинаковы как для продажи на внутреннем рынке, так и на внешнем

## Исходные данные для расчета показателей эффективности экспорта

№ вар.	Объем товаров, ед. измерения	На внешнем рынке, евро	На внутреннем рынке, руб.	Производственная себестоимость единицы товара, руб.	Коммерческие расходы, связанные с реализацией, % к себестоимости	Валютный курс евро, руб. за 1 евро
1.	15000	5,0	48,13	43,12	1,7	70,1245
2.	2100	7,0	62,35	58,60	3,0	70,1211
3.	1540	6,0	55,51	56,10	4,2	70,3256
4.	3354	45,0	447,35	431,12	5,2	70,1234
5.	1245	4578,3	45463,79	40123,10	4,6	70,1123
6.	154800	1,2	11,93	6,22	1,8	70,1244
7.	3000	2,1	19,05	12,45	4,5	70,1245
8.	2140	2,6	27,63	20,66	6,1	70,1211
9.	19880	3,5	35,49	31,12	6,1	70,3256
10.	21300	15,1	143,69	114,10	1,0	70,1234
11.	540	1245,0	11280,47	9778,39	4,4	70,1123
12.	1245	1,0	7,37	7,01	3,5	70,1244
13.	1375	4,5	47,84	40,33	0,1	70,1245
14.	1800	13,0	97,76	84,12	0,5	70,1211
15.	2498	12,2	110,86	95,33	8,0	70,3256
16.	2456	15,6	148,45	148,45	3,4	70,1234
17.	2154	11,8	108,94	101,66	7,6	70,1123
18.	6550	684,2	6206,69	6112,10	2,7	70,1244
19.	8700	12,5	94,03	84,10	1,5	70,1245
20.	1447513	0,7	6,01	3,05	1,9	70,1211
21.	12450	15,5	118,91	74,90	5,7	70,3256
22.	984000	0,3	3,14	0,85	6,1	70,1234
23.	124500	12,1	128,48	108,19	4,7	70,1123
24.	314510	12,1	111,85	87,60	9,0	70,1244
25.	300000	0,5	4,54	2,22	1,3	70,1245
26.	254100	1,1	9,80	6,99	5,0	70,1211
27.	18456	1,0	10,14	5,12	7,4	70,3256
28.	3210	54,9	412,94	364,44	9,5	70,1234
29.	1993	447,3	4052,82	3814,40	5,4	70,1123
30.	2009	16,9	160,84	120,33	1,7	70,1244

## Данные об экспорте предприятия

Товары	год 1		год 2	
	Расходы на экспорт, тыс. руб.	Выручка от экспорта, тыс. руб.	Расходы на экспорт, тыс. руб.	Выручка от экспорта, тыс. руб.
1	2	3	4	5
вариант 1				
товар 1	12,1	12,9	14,5	16,8
товар 2	55,6	74,1	58,1	75,9
товар 3	98,1	97,6	84,3	92,1
вариант 2				
товар 1	654,0	668,0	688,0	701,0
товар 2	241,0	246,0	253,0	266,0
товар 3	1452,0	1499,0	1569,0	1998,0
вариант 3				
товар 1	3214,0	6451,0	3451,0	6998,1
товар 2	124,0	245,0	245,0	645,0
товар 3	22,0	24,0	11,0	15,0
вариант 4				
товар 1	1245,0	1214,0	847,0	901,0
товар 2	164,0	344,0	567,0	974,0
товар 3	9987,0	10451,0	11542,0	16101,0
вариант 5				
товар 1	3214,0	3421,0	2889,0	3661,0
товар 2	12,4	65,1	468,8	844,0
товар 3	1341,0	1298,0	1345,0	3142,0
вариант 6				
товар 1	6457,0	7841,0	5478,0	7449,0
товар 2	4571,0	5411,0	6452,0	6312,0
товар 3	1112,0	1833,0	987,0	1241,5
вариант 7				
товар 1	34,9	78,7	322,0	451,0
товар 2	1245,1	1354,5	1554,1	1887,3
товар 3	121,3	128,9	154,0	164,0
вариант 8				
товар 1	3478,1	3558,9	4578,0	5102,3
товар 2	1245,0	1211,4	899,0	645,0
товар 3	3144,0	4589,7	4988,7	6990,1
вариант 9				
товар 1	2147,0	2666,0	2665,0	3112,0
товар 2	66458,0	89664,0	70002,0	98225,0
товар 3	124,0	165,0	137,0	471,2
вариант 10				
товар 1	12456,0	15446,0	10124,0	12250,0
товар 2	3112,0	2997,0	2144,0	2229,8
товар 3	2142,0	2968,0	3645,0	3681,5

Исходные данные для расчета эффективности импорта товаров потребительского назначения

№ вар.	Объем товаров, ед. измерения	Контрактная цена импорта единицы, евро	Цена единицы товара на внутреннем рынке, руб.	Транспортные расходы, тыс. руб.	Коммерческие расходы, связанные с реализацией, % к контрактной цены	Валютный курс евро, руб. за 1 евро
1	2	3	4	5	6	7
1)	15000	5,0	48,13	8500	1,7	70,1245
2)	2100	7,0	62,35	6410	3,0	70,1211
3)	1540	6,0	55,51	2546	4,2	70,3256
4)	3354	45,0	447,35	10154	5,2	70,1234
5)	1245	4578,3	45463,79	6645	4,6	70,1123
6)	154800	1,2	11,93	8500	1,8	70,1244
7)	3000	2,1	19,05	6410	4,5	70,1245
8)	2140	2,6	27,63	2546	6,1	70,1211
9)	19880	3,5	35,49	10154	6,1	70,3256
10)	21300	15,1	143,69	6645	1,0	70,1234
11)	540	1245,0	11280,47	8500	4,4	70,1123
12)	1245	1,0	7,37	6410	3,5	70,1244
13)	1375	4,5	47,84	2546	0,1	70,1245
14)	1800	13,0	97,76	10154	0,5	70,1211
15)	2498	12,2	110,86	6645	8,0	70,3256
16)	2456	15,6	148,45	8500	3,4	70,1234
17)	2154	11,8	108,94	6410	7,6	70,1123
18)	6550	684,2	6206,69	2546	2,7	70,1244
19)	8700	12,5	94,03	10154	1,5	70,1245
20)	1447513	0,7	6,01	6645	1,9	70,1211
21)	12450	15,5	118,91	8500	5,7	70,3256
22)	984000	0,3	3,14	6410	6,1	70,1234
23)	124500	12,1	128,48	2546	4,7	70,1123
24)	314510	12,1	111,85	10154	9,0	70,1244
25)	300000	0,5	4,54	6645	1,3	70,1245
26)	254100	1,1	9,8	8500	5,0	70,1211
27)	18456	1,0	10,14	6410	7,4	70,3256
28)	3210	54,9	412,94	2546	9,5	70,1234
29)	1993	447,3	4052,82	10154	5,4	70,1123
30)	2009	16,9	160,84	6645	1,7	70,1244

Исходные данные для расчета цены безразличия импорта оборудования

№ вар.	Цена единицы продукции, руб.	Дневная проектная мощность, ед.	Количество отработанных дней за год	Коэффициент загрузки мощностей	Расходы на содержание оборудования, грн.	Срок службы, лет	Плановая рентабельность, %	Плановая доля продукции, которая будет производиться на импортном оборудовании, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2,5	50	295	0,75	20000	5	10	15
2	3	50	250	0,84	20000	6	15	24
3	2,7	50	268	0,64	20000	7	12	87
4	1,8	50	275	0,99	20000	8	8	64
5	6,5	50	365	0,87	20000	12	10	24
6	3,4	50	280	0,52	20000	10	15	25
7	1,5	50	344	0,85	20000	15	12	64
8	2,7	50	305	0,67	20000	12	8	100
9	2,8	50	320	0,64	20000	8	10	9
10	2,5	50	350	0,98	20000	9	15	37
11	2,9	50	344	0,78	20000	7	12	45
12	3,1	50	354	0,88	20000	8	8	51
13	3,2	50	324	0,48	20000	9	10	11
14	2,5	50	326	0,57	20000	9	15	12
15	2,9	50	299	0,79	20000	8	12	46
16	4,1	50	300	0,99	20000	4	8	57
17	3,9	50	288	0,45	20000	5	10	95
18	6,2	50	213	0,68	20000	12	15	64
19	5,1	50	245	0,73	20000	12	12	64
20	5,4	50	245	0,81	20000	10	8	25
21	3,9	50	299	0,84	20000	9	10	11
22	4	50	302	0,86	20000	11	15	10
23	2,1	50	360	0,87	20000	12	12	18
24	2,9	50	348	0,87	20000	13	8	67
25	2,5	50	330	0,85	20000	15	10	77
26	2,4	50	360	0,75	20000	18	15	87
27	3,6	50	326	0,69	20000	12	12	70
28	3,8	50	336	0,81	20000	12	8	38
29	4,3	50	320	0,82	20000	13	25	88
30	4,7	50	318	0,84	20000	10	12	52

Исходные данные для расчетов арендных платежей и составления графика погашения долга

№ вар.	Справедливая стоимость объекта аренды, тыс. Евро	Срок аренды, лет	Ставка арендного процента, %	Количество раз начисления платежей в год
1	200	3	30	1
2	400	4	20	2
3	175	5	15	4
4	180	6	27	1
5	345	6	35	2
6	1250	5	25	4
7	310	4	24	1
8	25	3	22	2
9	480	3	18	4
10	960	4	19	1
11	150	5	18	2
12	1500	6	16	4
13	750	6	13	1
14	340	5	10	2
15	299	4	24	4
16	346	3	12	1
17	547	3	15	2
18	291	4	16	4
19	214	5	18	1
20	345	6	19	2
21	366	6	20	4
22	2465	5	21	1
23	645	4	22	2
24	710	3	23	4
25	377	3	25	1
26	840	4	30	2
27	864	5	15	4
28	354	6	10	1
29	366	6	35	2
30	214	6	20	4

### Индивидуальное задание № 3

1. По данным табл. 12, 13 оцените конкурентоспособность продукции национального предприятия по сравнению с зарубежными контрагентами. Ставка приведения расходов потребления для всех вариантов составляет 0,15.

2. На основании данных, приведенных в табл. 14, сделайте факторный анализ выполнения плана по экспортным контрактам, учитывая факторы среднего объема контракта, среднего количества контрактов на одного клиента и среднего количества клиентов.

3. На основании приведенных в табл. 15 данных проанализируйте динамику экспортных операций предприятия.

4. Используя исходные данные, приведенные в табл. 16, определите: в каких вариантах код и организационно-правовая форма принадлежат к одной и той же стране; в каких вариантах для разных стран указана одна и та же организационно-правовая форма.

5. Руководство отечественной фирмы получило ряд коммерческих предложений от иностранных фирм, которые имеют, судя по реквизитам на бланках, различные организационно-правовые формы OHG, A / S, LTD, KG, I / S, Sas, SA, APS, KGaA, KB , AG, Snc, K / S, SpA, Inc, SARL, Srl. Определите, к каким организационно-правовым формам предприятий принадлежат указанные отметки и страны, где они применяются.

## Результаты экспертных оценок технических параметров продукции

Название показателя	оценка значимости	предприятия			
		отечественное	А	В	С
1	2	3	4	5	6
вариант 1					
надежность	10	9	8	6	6
долговечность	8	8	9	8	9
технологичность	6	8	8	9	8
эргономика	8	4	7	4	8
эстетичность	7	8	6	9	8
экологичность	4	7	5	9	9
вариант 2					
надежность	8	8	7	5	8
долговечность	9	8	6	8	6
технологичность	9	6	8	8	4
эргономика	7	8	9	8	8
эстетичность	6	7	4	5	7
экологичность	6	5	9	9	7
вариант 3					
надежность	9	4	8	5	5
долговечность	5	8	4	8	6
технологичность	5	5	6	9	6
эргономика	7	7	5	5	7
эстетичность	8	6	5	1	7
экологичность	8	7	5	3	3
вариант 4					
надежность	5	8	10	6	4
долговечность	5	8	8	9	4
технологичность	10	7	5	8	9
эргономика	9	6	4	7	9
эстетичность	7	8	4	7	4
экологичность	6	5	6	9	6
вариант 5					
надежность	6	7	5	8	6
долговечность	8	8	9	6	8
технологичность	8	7	7	7	4
эргономика	8	7	5	8	7
эстетичность	6	6	6	8	8
экологичность	7	5	7	4	7
вариант 6					
надежность	9	6	8	6	6
долговечность	8	8	6	5	8
технологичность	7	8	4	8	9
эргономика	5	6	8	9	4
эстетичность	9	7	6	9	5
экологичность	6	7	7	4	5
вариант 7					
надежность	10	6	5	6	8
долговечность	5	5	8	9	7
технологичность	4	9	9	8	9
эргономика	5	7	4	4	7
эстетичность	6	9	6	5	7
экологичность	6	1	2	4	7
вариант 8					
надежность	10	8	8	7	6
долговечность	10	8	9	6	5
технологичность	10	6	10	9	5
эргономика	5	9	5	10	6
эстетичность	5	5	6	6	5
экологичность	5	7	7	8	6

1	2	3	4	5	6
вариант 9					
надежность	10	10	8	8	7
долговечность	9	10	9	8	8
технологичность	8	5	7	8	6
эргономика	6	9	9	9	4
эстетичность	5	7	8	10	5
экологичность	4	8	5	3	7
вариант 10					
надежность	6	6	7	7	8
долговечность	8	8	8	8	9
технологичность	7	9	9	9	6
эргономика	9	7	10	9	6
эстетичность	5	7	3	5	7
экологичность	5	7	4	2	7

Таблица 13

## Расходы на приобретение и потребление товаров

года	предприятия			
	отечественное	А	В	С
1	2	3	4	5
вариант 1				
Цена приобретения	320	310	305	300
1	15	20	15	20
2	15	20	22	20
3	20	20	22	25
4	25	20	22	25
5	25	20	25	28
вариант 2				
Цена приобретения	184	196	190	180
1	10	10	8	8
2	8	11	8	8
3	8	12	8	7
4	8	10	10	7
5	8	8	10	7
вариант 3				
Цена приобретения	240	250	300	270
1	15	10	8	10
2	15	10	8	10
3	10	10	10	12
4	10	15	12	15
5	10	15	15	15
вариант 4				
Цена приобретения	200	205	202	200
1	8	9	5	4
2	7	8	6	5
3	8	6	7	6
4	7	6	8	7
5	7	6	9	7
вариант 5				
Цена приобретения	500	500	500	500
1	6	5	6	10
2	7	4	6	8
3	7	9	9	8
4	7	9	9	8
5	8	9	9	5
вариант 6				
Цена приобретения	250	230	220	210
1	6	4	8	7
2	6	5	7	5
3	6	6	6	5

1	2	3	4	5
4	6	7	5	5
5	6	8	4	5
вариант 7				
Цена приобретения	180	180	190	190
1	12	8	12	9
2	12	9	15	8
3	12	10	15	8
4	14	11	15	8
5	15	12	12	10
вариант 8				
Цена приобретения	220	250	260	200
1	8	8	7	10
2	8	8	8	10
3	9	8	8	10
4	10	10	8	10
5	12	12	9	10
вариант 9				
Цена приобретения	2500	1800	3500	2400
1	0	50	100	120
2	0	80	100	120
3	200	150	100	120
4	200	200	100	120
5	250	250	150	120
вариант 10				
Цена приобретения	440	400	450	430
1	20	20	15	30
2	20	30	15	25
3	15	20	15	25
4	15	30	25	20
5	20	20	25	15

Таблица 14

## Данные об экспортной деятельности предприятия

№ вар.	План-факт	Общий объем экспорта, руб.	количество контрактов	количество клиентов
1	план	180000	5	2
	факт	195455	7	4
2	план	345600	6	3
	факт	337800	9	4
3	план	219980	12	6
	факт	254300	12	10
4	план	2450000	13	5
	факт	2380000	14	8
5	план	122440	10	6
	факт	115600	8	3
6	план	125360	6	12
	факт	184000	8	14
7	план	3600000	12	5
	факт	3877000	10	6
8	план	4500000	9	5
	факт	4389000	9	9
9	план	1400000	15	8
	факт	1500000	19	11
10	план	680000	4	2
	факт	714333	6	2

## Данные об экспортных операциях предприятия

варианты	год 1		год 2	
	Количество, т	Цена 1 т, евро	Количество, т	Цена 1 т, евро
вариант 1				
товар 1	150,0	5443,3	180,0	5660,0
товар 2	224,3	3444,3	215,0	3444,9
товар 3	169,7	1211,1	334,6	1250,1
вариант 2				
товар 1	2500,0	320,0	2234,0	318,9
товар 2	3000,0	344,5	3500,0	350,1
товар 3	1280,0	121,9	1244,0	125,4
вариант 3				
товар 1	345,0	670,0	347,0	669,0
товар 2	366,0	680,0	381,0	685,0
товар 3	128,0	690,0	51,0	690,0
вариант 4				
товар 1	9874,0	145,6	8674,0	120,2
товар 2	3999,0	336,9	4553,0	339,3
товар 3	3668,0	544,1	2993,0	550,1
вариант 5				
товар 1	10054,0	454,6	10005,0	446,8
товар 2	15442,0	331,1	16778,0	301,8
товар 3	12123,0	229,6	104334,0	230,1
вариант 6				
товар 1	45798,0	10,0	46998,0	16,0
товар 2	12466,0	15,0	6889,0	12,0
товар 3	8990,0	67,0	9554,0	68,0
вариант 7				
товар 1	3546,1	124,1	5445,1	133,9
товар 2	2144,5	211,1	2144,2	201,8
товар 3	1214,1	154,6	1645,0	160,4
вариант 8				
товар 1	454,1	12,0	259,8	13,4
товар 2	9984,2	18,0	5448,9	14,9
товар 3	1154,0	9,0	3445,1	8,0
вариант 9				
товар 1	36111,0	12,4	35110,0	21,4
товар 2	154123,0	15,9	147920,0	15,8
товар 3	211,6	36,7	189,9	45,9
вариант 10				
товар 1	1214,5	18,4	2111,1	26,9
товар 2	124,9	134,6	-	155,6
товар 3	887,6	12,5	998,9	18,4

## Исходные данные для оценки организационно-правовых форм

№ п / п	код страны	Организационно-правовая форма	№ п / п	код страны	Организационно-правовая форма
1	2	3	4	5	6
1.	05	INC	26.	56 (0)	SA
2.	31	SA	27.	41	GMBH
3.	57	A / S	28.	32	SARL
4.	83	Snс	29.	87	HB
5.	54	SA oder	30.	83	SPA
6.	57	AB	31.	54	BVBA
7.	73	KB	32.	73	KG
8.	87	BV	33.	57	APS
9.	40	OHG	34.	75 (0)	NV
10.	80	SAS	35.	42	AG
11.	56 (0)	SAT	36.	54	SARL
12.	82	SA	37.	52 (0)	AE
13.	33	SPRL	38.	56 (0)	LDA
14.	50	LTD	39.	83	SPA
15.	84	SA	40.	01	LTD
16.	43	KG	41.	8	A / S
17.	73	AB	42.	88 (8)	SZ
18.	35	SARL	43.	54	NV
19.	78 (0)	SAPA	44.	36	SPA
20.	50	PLC	45.	54	SPRL
21.	87	NV	46.	84	SRL
22.	37	SA	47.	77 (3)	HB
23.	56 (0)	sz	48.	52 (0)	EPE
24.	41	RGAA	49.	74 (0)	LTD
25.	77 (9)	SRL	50.	82	SA

### Индивидуальное задание № 4

1. При обсуждении условий контракта возник вопрос о единицах измерения, поскольку один из партнеров настаивал на применении таких единиц измерения как галлон, кварта, пинта, которые партнеры понимали по-разному: 1) 3,78541 дм<sup>3</sup>; 2) 1,136 дм<sup>3</sup>; 3) 4,405 дм<sup>3</sup>; 4) 4,54609 дм<sup>3</sup>; 5) 0,946 дм<sup>3</sup>; 6) 0,568261 дм<sup>3</sup>; 7) 0,47317 дм<sup>3</sup>; 8) 0,551 дм<sup>3</sup>; 9) 0,681131 дм<sup>3</sup>.

Определите, размеры данных конкретных единиц измерения, осаждавшихся партнерами. Каково их выражение в системе СИ.

2. При обсуждении условий контракта возник вопрос о единицах измерения, поскольку один из партнеров настаивал на применении таких единиц измерения как бушель и баррель, которые партнеры понимали по-разному: 1) 158,987 дм<sup>3</sup>; 3) 35,2391 дм<sup>3</sup>; 4) 115,83 дм<sup>3</sup>; 5) 36,687 дм<sup>3</sup>; 6) 119,24 дм<sup>3</sup>; 7) 163,855 дм<sup>3</sup>; 8) 123,351 дм<sup>3</sup>.

Определите, размеры данных конкретных единиц измерения, осаждавшихся партнерами. Каково их выражение в системе СИ.

3. Специалисты по ряду стран уточняют понятие морская миля, при этом они указывают следующую длину мили: 1) 1850 метров, 2) 1852 метров, 3) 1853,18 метра, 4) 1851,85 метра, 5) 1609,4 метра, 6) 1748,93 метра.

Укажите, какая длина морской мили является стандартной, принятой в Португалии, Италии, Нидерландах, Дании, Англии, Японии, является уставной, или береговой.

4. Есть информация о температуре в трех помещениях: 1) в помещении А - 315 К; 2) в помещении Б - 80 ° F; 3) в помещении В - 40 ° C.

Для всех трех помещений определите температуру в системе Кельвина (К), Цельсия (С), Фаренгейта (F).

5. Рассматривается ряд золотых изделий, которые имеют следующие пробы: 1) изделие А - 24 карата; 2) изделие Б - 92 золотника; 3) изделие В - 14 карат; 4) изделие Г - 56 золотников; 5) изделие Д - 12 карат.

Определите долю золота в каждом из этих изделий и укажите какой сплав использовался для изготовления каждого из этих изделий.

6. Специалисты фирмы готовят контракты на продажу товара в Австралию, Германию, Данию, Нидерланды, Финляндию, Швецию, Швейцарию. При этом возник вопрос о центнере, как единице измерения товара. Появилось опасение, что могут возникнуть следующие расхождения в оценке этой единицы измерения: 1) 56 кг, 2) 45,359 кг 3) 100 кг 4) 49,409 кг 5) 40,953 кг 6) 43,501 кг 7) 40,508 кг 8) 46,305 кг.

Укажите, в каких странах применяется каждое из указанных значений центнера.

7. Специалисты фирмы готовят контракты с фирмами из Австралии, Канады, Аргентины, Бразилии, ФРГ, Дании, Великобритании, Норвегии, Франции, США, используя следующие значения тонны: 1) 907,185 кг 2) 979 кг 3) 1016,05 кг 4) 918,7 кг 5) 115 кг 6) 112 кг 7) 1000 кг.

Укажите, в каких странах применяется каждое из указанных значений тонны.

8. Специалист фирмы А, вернувшись из длительной служебной командировки стран Азии, рассказал коллегам, насколько популярна в этих странах Кэтти Пикуль. Укажите, какое отношение к единицам измерения в странах Азии имеет Кэтти Пикуль.

9. Банк решает вопрос о закупке 1000 фунтов золота, при этом есть предложения от фирм: 1) аргентинской; 2) бразильской; 3) испанской; 4) норвежской; 5) шведской; 6) нидерландской; 7) французской; 8) итальянской.

Определите, чье предложение является для фирмы выгодным с учетом того, что все 8 фирм предлагают за 1000 фунтов золота одну и ту же цену на условиях EXW.

10. Фирма решает вопрос о закупке 1000 футов золотой парчи шириной 2 фута, при этом есть предложения от фирм: 1) аргентинской; 2) бельгийской; 3) бразильской; 4) английского; 5) французской; 6) американской; 7) немецкой; 8) датской; 9) итальянской; 10) шведской; 11) швейцарской.

Определите, чье предложение является для фирмы выгодным с учетом того, что все 11 фирм предлагают за 1000 футов золотой парчи шириной 2 фута одну и ту же цену на условиях CIF.

11. Укажите для каждой из восьми ситуаций, приведенных ниже, соответствующий способ определения качества товаров и обоснуйте свой выбор:

- 1) фирма обязуется поставить другой фирме 40 т бензина А-95;
- 2) запорожский автозавод обязуется поставить три автомобиля Daewoo местным администрациям г. Кострома, Бобруйск, Ейск;
- 3) художественная мастерская обязуется изготовить копии картин известных фламандских художников по выбору заказчика;
- 4) закупка картофеля для производства жареного картофеля в объеме 50 кг в стограммовой фасовке;
- 5) покупка изделий Фаберже на аукционе Сотбис;
- 6) экипаж промышленного судна обязуется поймать для морского музея акулу весом 100 кг;
- 7) магазин «Деловые вещи» заказал большую партию одежды second hand;

12. Укажите для каждой из шести ситуаций соответствующий ей способ определения срока поставки товаров и обоснуйте свой выбор:

- 1) поставки свежих тюльпанов из Нидерландов 6 мая 2008 г.;
- 2) фирма обязуется поставить партию елочных игрушек с 20 до 27 декабря 2018 г.;
- 3) фирма обязуется поставить запасные части для оргтехники в течение 7 дней после перечисления аванса, но не позднее 27 декабря 2008 г.;
- 4) фирма обязуется поставить ресторану свежие овощи через 4:00 после получения уведомления о необходимости такой доставки;
- 5) фирма проводит обучение иностранному языку продолжительностью 3 месяца; начало занятий по мере формирования группы не менее 20 чел.;
- 6) фирма осуществляет самовывоз древесины со склада поставщика в любое удобное время, кроме выходных и праздничных дней.

13. В табл. 17 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

14. В табл. 18 приведены данные по прогнозируемым расходам на осуществление экспортно-импортной операции. Рассчитайте фактурные цены на следующих условиях поставки: FCA (склад продавца), FCA (железнодорожная станция отправления), FAS, FOB, CFR, CIF, DAT (терминал в порту назначения), DAP (пункт на границе), DAP (склад покупателя), DDP (склад покупателя), CPT (склад покупателя), CIP (склад покупателя).

Данные о прогнозируемых расходах на осуществление импортной операции, тыс. евро

Статьи расходов	Варианты									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Цена EXW	220	250	1000	340	354	671	214	255	988	1250
Погрузочные работы на автотранспорт на складе продавца	0,20	0,30	0,20	0,30	0,30	0,20	0,25	0,30	0,30	0,20
Транспортно-экспедиционные расходы от склада продавца до железнодорожной станции	0,30	0,25	0,27	0,31	0,22	0,24	0,25	0,31	0,35	0,40
Транспортно-экспедиционные расходы от конечной железнодорожной станции до склада покупателя	0,40	0,60	0,55	0,51	0,52	0,55	0,24	0,33	0,31	0,18
Разгрузка с автотранспорта на железнодорожной станции отправления груза	0,15	0,17	0,16	0,22	0,32	0,18	0,27	0,31	0,30	0,21
Расходы на оформление документов и погрузку в вагоны на железнодорожной станции отправления груза	0,22	0,25	0,35	0,21	0,15	0,25	0,33	0,24	0,36	0,54
Расходы на транспортировку по железной дороге в порт отгрузки	2,00	2,00	4,00	2,50	2,50	3,00	2,00	2,00	4,00	4,30
Расходы по разгрузке из вагонов в порту отправления	0,21	0,22	0,29	0,25	0,23	0,26	0,34	0,24	0,33	0,68
Разгрузка из вагонов на станции назначения в стране импортера	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Погрузка на автотранспорт на станции назначения в стране импортера	0,18	0,22	0,24	0,12	0,13	0,16	0,18	0,12	0,10	0,11
Расходы на погрузку на борт судна	0,50	0,60	0,80	0,50	0,90	0,80	0,22	0,35	0,66	0,98
Расходы на погрузку в вагоны в порту назначения	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
Расходы на портовые операции в порту отгрузки	0,35	0,31	0,32	0,21	0,36	0,34	0,22	0,25	0,27	0,29
Фрахт судна в порт назначения	10,00	12,00	18,00	12,00	12,00	10,00	11,00	12,00	13,00	21,00
Страхование в минимальном покрытии от порта отправления до порта назначения, % к цене FOB	15,00	10,00	8,00	9,00	7,00	6,00	15,00	15,00	12,00	18,00
Разгрузка в порту назначения	0,50	0,60	0,80	0,50	0,90	0,80	0,22	0,35	0,66	0,98
Расходы на портовые операции в порту назначения	0,40	0,50	0,35	0,65	0,41	0,35	0,38	0,37	0,36	0,22
Транспортировка по железной дороге до границы со страной импортера	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	4,00
Транспортировка по железной дороге от границы импортера до станции назначения	2,00	3,00	4,00	5,00	2,00	4,00	2,00	6,00	2,00	1,00
Пошлины и таможенные сборы экспортные	2,10	2,20	3,50	2,40	2,10	2,60	2,20	2,40	2,30	3,10
Пошлины и таможенные сборы импортные	0,50	2,50	3,60	1,80	2,40	2,60	2,40	2,40	2,60	1,10
Таможенный сбор в стране транзита	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов в порту экспортера, % к цене EXW	5,00	4,00	3,00	2,00	2,00	4,00	3,00	2,00	1,00	3,00
Страхование в минимальном покрытии транспортных расходов от порта назначения до порта импортера, % к цене CIF	2,00	1,35	1,70	0,50	0,50	0,89	0,31	0,21	2,10	2,30
Разовая лицензия на экспорт	0,8	0,70	0,65	0,68	0,78	0,15	0,65	0,35	0,55	0,90



### Индивидуальное задание № 5

1. Рассчитайте стоимость подачи и сборки вагонов по следующим вариантам:
  - а) 15 вагонов в сутки на расстояние 8,5 км в одном направлении, владелец пути - Укрзалізниця;
  - б) 115 вагонов в сутки на расстояние 2,5 км в одном направлении, владелец пути - Укрзалізниця;
  - в) 203 вагона в сутки на расстояние 15 км в одном направлении; владелец пути - Металлургический завод;
  - г) оборот 112 вагонов в обоих направлениях в сутки, если длина подъездного пути к предприятию - 13 км в одном направлении, владелец пути - Металлургический завод;
  - д) оборот 115 вагонов в обоих направлениях в сутки, если длина подъездного пути к предприятию составляет 8 км в одном направлении, владелец пути – Укрзалізниця;
  
2. По вине одного отправителя на станции переадресации задержан грузовой поезд на 3 суток, в частности, 18 вагонов, 6 контейнеров массой брутто каждый 5 т, 10 контейнеров массой брутто 24 т каждый. Рассчитайте штрафные санкции.
  
3. Для получения долгосрочного кредита предприятие должно предоставить в банк расчет экономической эффективности мероприятия, финансируемого за счет долгосрочного кредита. Обоснуйте возможность возврата предприятием долгосрочного кредита, исходя из условий, приведенных в табл. 19.
  
4. На основании собранных конкурентных материалов, приведенных в табл. 20, рассчитайте приведенную цену контракта.
  
5. На основании данных табл. 21 определите объем составляющих и общую величину текущих лизинговых платежей. При этом учтите, что в лизинг берется оборудование группы 4 основных фондов.

Таблица 19

## Исходные условия для обоснования возможности возврата предприятием кредита

Показатели	Варианты									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Размер кредита, тыс. евро	600	700	450	390	840	1240	600	180	266	250
Норма отчислений в резервный фонд предприятия, %	20	15	15	20	10	15	15	20	15	20
Уровень доходности предприятия к внедрению нового оборудования, %	30	15	20	15	30	30	15	20	20	10
Годовой объем выпуска продукции, полученный в результате эксплуатации нового оборудования, приобретенного в кредит, тыс. евро	135	160	90	110	155	450	140	40	80	85
Годовые текущие расходы, тыс. евро	35	60	40	80	80	105	40	15	25	28
Годовые текущие расходы после внедрения нового оборудования, тыс. Евро	45	65	48	88	85	120	66	19	31	37
Выручка от продажи устаревшего оборудования тыс. евро	25,6	31,4	18,4	15,6	26,9	64,5	67,2	18,3	15,9	15,6
Срок возврата кредита, мес.	60	70	70	50	60	80	20	20	25	50

Таблица 20

## Конкурентные материалы

Показатель	Вариант									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Контрактная цена, евро	540000	250000	1250000	880000	654000	220000	260000	345100	88500	446500
Срок кредита, лет	3	2	4	4	3	2	2	2	2	3
Доля стоимости контракта, которая кредитуется, %	0,8	0,7	0,8	0,75	0,65	0,8	0,75	0,65	0,65	0,85
Доля очередного платежа в общей сумме контракта, %	0,2	0,15	0,1	0,25	0,15	0,2	0,2	0,18	0,16	0,15
периодичность платежа	полугодие	квартал	полугодие	полугодие	квартал	квартал	квартал	квартал	квартал	полугодие
Ставка кредитного процента, %	18	19	25	22	21	14	14	15	15	16
Льготный срок отсрочки первого платежа от даты поставки товара, лет	0,5	0,25	0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,5
Годовой процент по товарному кредиту, %	5	6	5,5	4	5	3	5	4,5	3,5	5

Отдельные параметры лизинговой сделки

Показатель	Варианты									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стоимость объекта лизинга, тыс. Евро	150	100	90	85	64	30	68	72	112	40
Ставка по кредиту на покупку оборудования лизингодателем, %	18	19	21	22	25	29	24	24	26	23
Комиссионное вознаграждение лизингодателя, %	10	12	15	8	10	18	12	13	12	12
Ставка страхового взноса, %	0,5	0,7	0,8	0,9	0,6	0,8	0,1	0,5	0,6	0,5
Периодичность лизинговых платежей	квартал	полугодие	квартал	полугодие	квартал	полугодие	квартал	полугодие	квартал	полугодие
Срок действия договора лизинга, лет	2,5	3,0	2,0	2,25	4,0	4,5	4,5	5,0	3,5	4,75

## 2.6. Рекомендации по оцениванию самостоятельной работы обучающихся.

Проверка самостоятельной работы по разделам дисциплины проводится в форме терминологических диктантов. Критерии оценивания представлены в таблице.

Максимальное количество баллов*	Правильность (ошибочность) решения
Отлично	Полные верные ответы. В логичном рассуждении при ответах нет ошибок, задание полностью выполнено. Получены правильные ответы, ясно прописанные во всех строках заданий и таблиц
Хорошо	Верные ответы, но имеются небольшие неточности, в целом не влияющие на последовательность событий, такие как небольшие пропуски, не связанные с основным содержанием изложения. Задание оформлено не вполне аккуратно, но это не мешает пониманию вопроса
Удовлетворительно	Ответы в целом верные. В работе присутствуют несущественная хронологическая или историческая ошибки, механическая ошибка или описка, несколько исказившие логическую последовательность ответа
	Допущены более трех ошибок в логическом рассуждении, последовательности событий и установлении дат. При объяснении исторических событий и явлений указаны не все существенные факты
Неудовлетворительно	Ответы неверные или отсутствуют

\* Представлено в таблице 2.1.

## ГЛОССАРИЙ ТЕРМИНОВ

### Раздел 1. Основы внешнеэкономической деятельности (ВЭД)

1. ВЭД – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в т.ч. исключительными правами на них.

2. Совместное предприятие – форма участия страны в международном разделении труда путём создания предприятия (юридического лица) на основе совместно внесённой собственности участниками из разных стран, совместного управления, совместного распределения прибыли и рисков.

3. Контрагенты – это стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию услуг, которые в зависимости от целей и характера деятельности объединяют в группы: хозяйствующие контрагенты: фирмы, монополистические объединения, финансово-промышленные группы; регулирующие контрагенты: законодательные, исполнительные, контролирующие; содействующие контрагенты: национальные, международные.

4. Международное разделение труда - специализация отдельных стран на производстве определенных видов товаров и услуг, которыми эти страны обмениваются между собой.

5. Демпинг (от англ. - сброс) - продажа товаров и услуг по искусственно заниженным ценам.

6. Внешняя торговля – это предпринимательская деятельность в области международного обмена товарами и услугами.

7. Международное инвестиционное сотрудничество – это помещение денежных средств фирм в зарубежные финансовые активы (акции, другие ценные бумаги) для получения процентов и дивидендов, а также в материальные и нематериальные активы, от которых в будущем ожидается полезный эффект.

8. Международное производственно-техническое сотрудничество – скоординированная или совместная (обычно долговременная) производственно-техническая деятельность партнеров из разных стран, основанная на разделении производственных программ и взаимовыгодном сотрудничестве.

9. Международное научно-техническое сотрудничество – совместная разработка фирмами из разных стран научно-технических проблем, взаимный обмен научными достижениями, производственным опытом и подготовка квалифицированных кадров.

10. Международные валютно-финансовые и кредитные отношения – совокупность операций, обеспечивающих различные виды ВЭД предприятий из разных стран международными расчетами, куплей–продажей валюты, кредитованием по заключенным внешнеэкономическим сделкам, а также самостоятельные операции на мировых финансовых и валютных рынках в целях извлечения прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам.

11. Реэкспорт – вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы, включая товары, проданные на международных аукционах, товарных биржах и т. п.

12. Реимпорт – обратный ввоз из-за границы ранее вывезенных национальных товаров.

13. Международное кооперирование - система производственных связей между предприятиями различной национально-государственной принадлежности, участвующими в изготовлении определенного продукта, но сохраняющими при этом свою хозяйственную самостоятельность.

14. Лицензия – это документ установленной государством формы, который позволяет гражданину заниматься тем или иным специфическим видом предпринимательской деятельности, которая требует дополнительного контроля со стороны правительства.

15. Патент – это документ, подтверждающий исключительное право патентообладателя на изобретение, модель либо промышленный образец, удостоверяет приоритет и авторство.

16. Либерализация – это расширение свободы экономических действий хозяйствующих субъектов, снятие или сокращение ограничений на экономическую деятельность.

17. Прямые (реальные) инвестиции – это вложение денежных средств в уставный капитал предприятий в обмен на корпоративные права, что предусматривает осуществление влияния на развитие предприятия со стороны инвестора.

18. Портфельные (финансовые) инвестиции – это вложение денежных средств в ценные бумаги (акции, облигации и т.п.), что не предоставляет инвестору возможность осуществления контроля над деятельностью предприятия.

19. Кредитное соглашение – это договор между кредитором и заемщиком, определяющий размер и условия предоставления кредита, права и обязанности субъектов кредитных отношений.

20. Международная кооперация производства -это механизм объединения усилий производителей различных стран в выпуске определенной продукции для международного рынка на основе товарно-денежных и общественных связей.

## **Раздел 2. Организация внешнеэкономической деятельности**

1. Франчайзинг – это форма продолжительного делового сотрудничества нескольких фирм, при котором компания с известным на рынке именем (франчайзер) перепродает

права на него вместе с технологией производства или продажей товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи).

2. Транснациональная корпорация (ТНК) – компания, владеющая производственными подразделениями в нескольких странах (имеет филиалы в двух и более странах).

3. Бартерная сделка – прямая товарообменная операция, проводимая на сбалансированной по стоимости основе с взаимной передачей права собственности на товар без использования денежных операций; основная цель – обойти валютные ограничения.

4. Компенсационная сделка – обмен товаров на другие товары или услуги такой же стоимости, при котором покупатель товара оплачивает его стоимость поставками др. товара. В основе – компенсационный договор, который может предусматривать частичное денежное покрытие (отличие от бартера).

5. *lex mercatoria* (лат. – мягкое торговое право) – совокупность международных норм коммерческого характера, созданных участниками международной торговли для регулирования их отношений по международным коммерческим контрактам.

6. Фирма – это обособившаяся в процессе общественного разделения труда хозяйственная единица, зарегистрированная в соответствующей правовой форме.

7. Субъекты ВЭД – физические лица; юридические лица и иные правоспособные организации; публичные образования, в том числе государства и международные организации.

8. Объекты ВЭД – товары, услуги, технологии, капитал, которые под воздействием субъектов вовлекаются в процессы перемещения между странами.

9. Протекционизм – государственная политика защиты внутреннего рынка и национальных производителей от конкуренции иностранной валюты.

10. Фритредерство – это политика свободной торговли, которая предполагает отмену ограничений на пути импортных товаров и установление низких таможенных тарифов.

11. Платежный баланс – это статистический отчет, в котором отражены все международные операции резидентов страны с нерезидентами за определенный период времени.

12. Резидент – это физическое или юридическое лицо, зарегистрированное в данном государстве, на которое в полной мере распространяется национальное законодательство.

13. Нерезидент – это физическое или юридическое лицо, осуществляющее деятельность в одном государстве, но постоянно зарегистрированное и проживающее в другом государстве.

14. Валютная интервенция – это целевые операции Центрального банка или Министерства финансов, связанные с куплей-продажей иностранной валюты, цель которых состоит в регулировании валютного курса на конкретный уровень.

15. Внешний долг – суммарные денежные обязательства государства, подлежащие возврату внешним кредиторам на определённую дату, т.е. общая задолженность страны по внешним займам и невыплаченным по ним процентам.

16. Фискальная политика – это совокупность финансовых мероприятий государства по регулированию государственных расходов и доходов (налогов, трансфертов и государственных закупок товаров и услуг) для достижения определенных социально-экономических целей (антикризисное регулирование, уменьшение безработицы и размеров инфляции).

17. Монетарная (денежно-кредитная) политика государства – это комплекс мер, реализуемых Центральным банком, с целью воздействия на уровень банковского процента путём изменения денежной массы в обращении.

18. Таможенная пошлина – это вид государственного косвенного налога, который взимается с импорта, экспорта и транзита товаров, торгово-промышленной прибыли,

имущества, ценностей и предметов, которые пересекают границу в определенных государством пунктах под контролем таможенных служб.

19. Таможенный сбор – обязательный платеж при перемещении грузов через таможенную границу, который начисляется по грузовой таможенной декларации и уплачивается при любом осуществлении таможенного оформления товаров и других предметов.

20. Субсидирование – это предоставление денежных средств на целевые программы бюджету нижестоящего уровня, физическому или юридическому лицу в качестве софинансирования, на безвозмездной основе (лицо освобождается только от части платежей).

### **Раздел 3. Внешнеторговые сделки и контракты**

1. Форсирование экспорта – это деятельность государства по стимулированию экспорта национальных товаров путем предоставления предприятиям, выпускающим продукцию и услуги на экспорт, льгот в получении кредитов, уплате налогов, оказания финансовой и другой помощи.

2. Таможенный тариф – это систематизированный перечень размеров таможенной пошлины, которая взимается при прохождении товаров через таможенную границу страны, принявшей данный тариф, или группы стран.

3. Таможенная стоимость – цена, которая фактически уплачена, или подлежит уплате за товар на момент пересечения таможенной границы государства, если выполнены все необходимые формальности относительно ввоза товара в страну или вывоза его из страны.

4. Таможенный режим – это совокупность положений, которые определяют статус товаров и транспортных средств, которые перемещаются через таможенную границу для таможенных целей.

5. Транзит – таможенный режим, в соответствии с которым товары и транспортные средства перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами или в пределах зоны деятельности одного таможенного органа без какого-либо использования таких товаров и транспортных средств на таможенной территории ДНР.

6. Таможенный контроль – это совокупность мероприятий, осуществляемых таможенными органами государства с целью обеспечения соблюдения законодательства страны о таможенном деле и международных договорах, заключенных государством, контроль за выполнением которых возложен на таможенные органы.

7. Варрант – документ, подтверждающий право собственности на товар, который продавец на бирже продает покупателю.

8. Форвардные сделки – это сделки купли-продажи реального товара с отсроченным сроком его поставки.

9. Фьючерсные сделки – это сделки купли-продажи стандартных контрактов, т.е. сделки по продаже еще не произведенного товара.

10. Опционные сделки – сделки купли-продажи прав на будущую покупку или продажу по установленной цене товаров или контрактов на поставку товаров.

11. Хеджирование продаж – это продажа на срочной бирже фьючерсных контрактов при закупках равного количества реального товара с целью страхования от риска падения цен к моменту поставки реального товара.

12. Свитч – это передача экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, как правило, специализированной торговой фирме.

13. Оффсет – это сделки, которые не предусматривают юридического оформления, то есть это своего рода «джентльменские» соглашения.

14. Толлинг – это переработка иностранного сырья с последующим вывозом готовой продукции.

15. Обязательство (obligation) – гражданские правоотношения, в соответствии с

которыми одно лицо (несколько лиц) обязано относительно другого лица (нескольких лиц) осуществить какое-нибудь действие или воздержаться от действия.

16. Вексель – документ, составленный по установленной законом форме, предоставляющий право одному лицу (векселедержателю) требовать от другого лица, обязанного по векселю, уплаты определенной, указанной в векселе суммы денег в определенный срок и в определенном месте.

17. Типовой контракт – это заранее подготовленный текст контракта или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме с учетом обычаев, характерных для данной сферы деятельности или торговли, и принятых сторонами контракта после того, как они были согласованы с требованиями конкретного соглашения.

18. Претензия – это требование об устранении недостатков в качестве и количества поставленного товара, возмещение убытков, уплаты долгов и штрафов.

19. Претенциозное письмо – документ, который содержит обоснованные требования одной фирмы к другому по поводу нарушения договорных обязательств. Образец претенциозного письма.

20. Ноу-хау – полностью или частично конфиденциальные знания, включающие сведения технического, экономического, административного, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества лицу, их получившему.

#### **Раздел 4. Обеспечительные механизмы внешнеэкономической деятельности**

1. EXW – франко завод – продавец выполняет свое обязательство по поставке в момент предоставления товара в распоряжение покупателя на своем предприятии.

2. FCA – франко перевозчик – продавец выполняет свое обязательство по поставке после передачи им очищенного для вывоза товара под ответственность перевозчика, указанного покупателем, в назначенном месте.

3. FAS – франко вдоль борта судна – продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта указанного судна на пристани в порту отгрузки в названном покупателем месте погрузки, в оговоренный срок.

4. FOB – франко борт судна – продавец выполнил свое обязательство с момента предоставления товара на судне в указанном порту отгрузки.

5. CFR – стоимость и фрахт – продавец выполнил поставку, когда товар находится на судне в порту отгрузки.

6. CIF – стоимость, страхование, фрахт – продавец выполнил поставку, когда товар находится на судне в порту отгрузки.

7. CPT – фрахт / перевозка оплачены до – продавец обязан передать товар перевозчику и оплатить расходы по перевозке товара до указанного места назначения.

8. CIP – фрахт / перевозка и страхование оплачены до ... – продавец дополнительно к CPT должен обеспечить страхование груза от риска утраты или повреждения при перевозке.

9. DAT – поставка на терминал – продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда предоставил покупателю товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, но разгружен с транспортного средства на терминале, указанном покупателем.

10. DAP – поставка в месте – продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда предоставил покупателю товар, не прошедший таможенную очистку для импорта и не разгружен с транспортного средства в месте, указанном покупателем

11. DDP – поставка с оплатой пошлин – продавец выполнил свое обязательство по поставке, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве, готовым для разгрузки в поименованном месте назначения.

12. Валютно-финансовое обеспечение - совокупность мероприятий и методов финансирования, выполнения расчетно-платежных операций, связанных с

осуществлением ВЭД предприятия.

13. Валюта цены – это валюта, в которой выражена цена товара во внешнеторговом контракте.

14. Валюта платежа – это валюта, в которой осуществляется оплата товара во внешнеторговом контракте.

15. Защитные валютные предостережения – специальные условия, которые включают во внешнеторговый контракт, предусматривающие суммы пересмотра платежа в той же пропорции, в которой состоится изменение курса валюты платежа относительно валюты предостережения.

16. Хеджирование – это компенсационные действия, которые употребляет покупатель или продавец на валютном рынке, чтобы сохранить свой доход в будущем от изменения валютного курса.

17. Валютные форвардные соглашения – это соглашения из обмена двумя валютами в количестве, которое определено в соглашении, на определенную дату (более, чем через два рабочих дня после его подписания) за согласованным сегодня курсом.

18. Валютные опционные соглашения – это соглашения, которые дают покупателю опциона за определенную плату (премию) право, которое не является его обязанностью, купить или продать определенное количество валюты по согласованной цене к наступлению определенной даты.

19. Аккредитив – поручение банку о выплате определенной суммы физическому или юридическому лицу при выполнении указанных в аккредитивном письме условий.

20. Инкассо – банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, причисляя эти средства на счет экспортера в банке.

### **Раздел 5. Операции по управлению внешнеэкономической деятельностью**

1. Платежное поручение – это письменное поручение владельца счета перечислить соответствующую сумму со своего счета на счет получателя средств.

2. Валютный риск – возможность денежных потерь субъектами валютного рынка из-за колебаний валютных курсов.

3. Валютная оговорка – условие в международном контракте, обсуждает пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования валютного или кредитного риска.

4. Товарно-ценовая оговорка – оговорка о скользящей цене, индексное предупреждение, комбинированное валютно-товарное предостережение, компенсационная сделка при кредитовании.

5. Спред - одновременная покупка и продажа фьючерсных контрактов на один и тот же актив с различными сроками поставки.

6. Стредл – соединение одновременной покупки одной валюты с продажей другой, при операциях по опционам.

7. Спренгл - двойной опцион с одновременной покупкой или продажей пут-опциона и колл-опциона с разными ценами реализации (при этом цена реализации пут-опциона обычно ниже цены реализации колл-опциона).

8. Косвенная валютная оговорка - используется, когда цена товара зафиксирована в одной из самых распространенных в международных расчетах валют, курс которой стабильный или имеет тенденцию к повышению, а платеж предусмотрен в другой валюте.

9. Мультивалютная оговорка - используется, когда валюта цены и валюта платежа совпадают, а цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от изменения среднеарифметического курса нескольких валют (корзины валют, например, SDR).

## Раздел 6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

1. Транспортное обеспечение ВЭД – это система технических, технологических элементов, экономических, коммерческо-правовых, организационных методов управления транспортными операциями в сфере производства, обращения и потребления товаров, перемещаемых между странами.

2. Коносамент – это документ, подтверждающий принятие товара для морской (или речной) перевозки и обязывающий перевозчика выдать товар законному владельцу.

3. Трамповое судоходство – форма организации судоходства, в которой суда осуществляют нерегулярные рейсы.

4. Интермодальные перевозки - организационно-технологические, логистические системы доставки с использованием разных видов транспорта: морского, речного, воздушного, железнодорожные и автомобильного.

5. Рисковые случаи – это ситуации, в результате которых либо эффективность проводимой сделки была минимальной и не оправдывала вложенных средств и надежд субъекта бизнеса, или вообще предприниматель (инвестор) нес большие убытки.

6. Страхование ВЭД предприятий – это международные экономические отношения по защите имущественных интересов субъектов хозяйствования различных форм собственности в течение периода, в котором происходят определенные события (страховые случаи), за счет имущественных средств, формируемых из уплаченных ими взносов (страховых премий).

7. Качество как экономическая категория – это общественная оценка, характеризующая степень удовлетворенности потребителей в конкретных условиях потребления той совокупности свойств, которой наделили продукцию ее изготовители для этих условий.

8. Сертификация – это независимая ни от изготовителя, ни от покупателя оценка, проводимая высококвалифицированными специалистами с применением совершенной техники и методики, цель которой – убедиться в соответствии фактической совокупности свойств тому, что указано в стандарте.

9. Инвестиционная привлекательность предприятия – это система мер, направленная на стимулирование привлечения инвестиций и регулирующая источники получения и направления использования инвестиций для предприятия.

10. Гудвилл – совокупность нематериальных активов: брендов, знаний, деловых связей, репутации и т.д., которые приносят финансовый эффект в бизнесе, но не поддаются точной финансовой оценке.

11. Внешнеэкономическая стратегия – это конкретизированная в определенных показателях позиция в среде, которую занимает предприятие, это – своеобразный взгляд на внутреннюю и внешнюю среду и попытка найти пути эффективного приспособления к внешним, неконтролируемым фирмой факторам посредством проведения необходимых изменений элементов и их комбинаций внутренней среды.

**ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ С ОЦЕНКОЙ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ)  
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)  
(6 семестр)**

1. Понятие и содержание внешнеэкономической деятельности.
  2. Значение и место ВЭД в хозяйственной деятельности
  3. Предпосылки осуществления и этапы развития внешнеэкономической деятельности
  4. Механизм внешнеэкономической деятельности
  5. Субъекты внешнеэкономической деятельности
  6. Структура внешнеэкономической деятельности
  7. Сущность и цели государственного регулирования внешнеэкономической деятельности
  8. Основные формы и методы влияния государства на функционирование внешнеэкономического сектора
  9. Государственное регулирование экспортно-импортных операций
  10. Платёжный баланс как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности
  11. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности
  12. Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности
  13. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности
  14. Мотивы и способы выхода предприятия на внешние рынки
  15. Сущность и направления маркетингового обеспечения внешнеэкономической деятельности
  16. Направления исследований зарубежных рынков
  17. Комплекс маркетинга при осуществлении внешнеэкономической деятельности
  18. Сущность и методы осуществления внешнеэкономических операций
  19. Классификация внешнеторговых операций
  20. Организация внешнеторговых операций
  21. Сущность и необходимость торгового посредничества во внешнеэкономической деятельности. Виды посреднических операций
  22. Формы торгового посредничества
  23. Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической деятельности
  24. Риски внешнеторговой посреднической деятельности
  25. Понятие внешнеэкономической сделки и контракта, их правовое обеспечение
  26. Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта
  27. Управление договорной работой во внешнеэкономической деятельности
  28. Имущественная ответственность по договорным обязательствам
  29. Структура и содержание внешнеторгового контракта
  30. Типичные ошибки, допускаемые во внешнеторговых договорах
  31. Способы и порядок прекращения внешнеторгового контракта
- 
1. The concept and content of foreign economic activity.
  2. The importance and place of foreign economic activity in economic activity
  3. Prerequisites for the implementation and stages of development of foreign economic activity
  4. Mechanism of foreign economic activity
  5. Subjects of foreign economic activity
  6. Structure of foreign economic activity

7. The essence and objectives of state regulation of foreign economic activity
8. The main forms and methods of state influence on the functioning of the foreign economic sector
9. State regulation of export-import operations
10. Balance of payments as a tool for regulating foreign economic activity
11. Customs and tariff regulation of foreign economic activity
12. Non-tariff regulation of foreign economic activity
13. Currency regulation of foreign economic activity
14. Motives and ways of the company's entry into foreign markets
15. The essence and directions of marketing support of foreign economic activity
16. Directions of research of foreign markets
17. Marketing complex in the implementation of foreign economic activity
18. The nature and methods of foreign economic operations
19. Classification of foreign trade operations
20. Organization of foreign trade operations
21. The essence and necessity of trade mediation in foreign economic activity. Types of intermediary operations
22. Forms of trade mediation
23. Regulatory and legal framework for the activities of trade intermediaries in foreign economic activity
24. Risks of foreign trade intermediary activity
25. The concept of a foreign economic transaction and contract, their legal support
26. Preparation for the conclusion of a foreign economic contract
27. Management of contractual work in foreign economic activity
28. Property liability under contractual obligations
29. Structure and content of a foreign trade contract
30. Typical mistakes made in foreign trade contracts
31. Methods and procedure for termination of a foreign trade contract

**ВОПРОСЫ К ЭКЗАМЕНУ ПО РАЗДЕЛАМ (ТЕМАМ)  
ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)  
(7 семестр)**

1. Понятие и содержание внешнеэкономической деятельности.
2. Значение и место ВЭД в хозяйственной деятельности
3. Предпосылки осуществления и этапы развития внешнеэкономической деятельности
4. Механизм внешнеэкономической деятельности
5. Субъекты внешнеэкономической деятельности
6. Структура внешнеэкономической деятельности
7. Сущность и цели государственного регулирования внешнеэкономической деятельности
8. Основные формы и методы влияния государства на функционирование внешнеэкономического сектора
9. Государственное регулирование экспортно-импортных операций
10. Платёжный баланс как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности
11. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности
12. Нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности
13. Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности
14. Мотивы и способы выхода предприятия на внешние рынки
15. Сущность и направления маркетингового обеспечения внешнеэкономической деятельности
16. Направления исследований зарубежных рынков
17. Комплекс маркетинга при осуществлении внешнеэкономической деятельности
18. Сущность и методы осуществления внешнеэкономических операций
19. Классификация внешнеторговых операций
20. Организация внешнеторговых операций
21. Сущность и необходимость торгового посредничества во внешнеэкономической деятельности. Виды посреднических операций
22. Формы торгового посредничества
23. Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической деятельности
24. Риски внешнеторговой посреднической деятельности
25. Понятие внешнеэкономической сделки и контракта, их правовое обеспечение
26. Подготовка к заключению внешнеэкономического контракта
27. Управление договорной работой во внешнеэкономической деятельности
28. Имущественная ответственность по договорным обязательствам
29. Структура и содержание внешнеторгового контракта
30. Типичные ошибки, допускаемые во внешнеторговых договорах
31. Способы и порядок прекращения внешнеторгового контракта
32. Правила Международной торговой палаты по использованию национальных и международных торговых терминов
33. Характеристика базисов поставки «Incoterms© 2010» и «Incoterms©2020»
34. Валютные условия внешнеторговых контрактов. Валютные риски и методы их страхования
35. Определение форм, видов и способов платежа во внешнеторговых контрактах
36. Международные кредитные операции. Банковские гарантии

37. Валютные риски во внешнеэкономической деятельности и способы их страхования
  38. Сущность транспортного обеспечения внешнеэкономической деятельности
  39. Правовое регулирование внешнеторговых транспортных операций
  40. Особенности осуществления отдельных видов транспортных перевозок
  41. Транспортные условия контракта
  42. Понятие и особенности страхования во внешнеэкономической деятельности
  43. Риски в ВЭД, их анализ и пути минимизации
  44. Структура страхования внешнеэкономической деятельности
  45. Качество как понятие во внешнеэкономической деятельности
  46. Показатели качества
  47. Направления повышения качества выпускаемой продукции
  48. Сертификация продукции
  49. Системы сертификации продукции
  50. Система управления качеством
  51. Понятие и составляющие инвестиционной привлекательности предприятия в ВЭД
  52. Показатели оценки инвестиционной привлекательности
  53. Корпоративное управление
  54. Управление инвестиционной привлекательностью предприятия
  55. Инновации и инновационное развитие внешнеэкономической деятельности
  56. Инновационная основа внешнеэкономической деятельности предприятий
  57. Сущность, принципы формирования, виды стратегий внешнеэкономической деятельности
  58. Формирование внешнеэкономической стратегии на предприятии
  59. Анализ выполнения обязательств по экспорту/импорту и их динамики
  60. Анализ экспорта/импорта товаров на условиях коммерческого кредита
  61. Анализ оборачиваемости средств во внешнеэкономической деятельности
  62. Анализ эффективности экспортно-импортных операций
1. The concept and content of foreign economic activity.
  2. The importance and place of foreign economic activity in economic activity
  3. Prerequisites for the implementation and stages of development of foreign economic activity
  4. Mechanism of foreign economic activity
  5. Subjects of foreign economic activity
  6. Structure of foreign economic activity
  7. The essence and objectives of state regulation of foreign economic activity
  8. The main forms and methods of state influence on the functioning of the foreign economic sector
  9. State regulation of export-import operations
  10. Balance of payments as a tool for regulating foreign economic activity
  11. Customs and tariff regulation of foreign economic activity
  12. Non-tariff regulation of foreign economic activity
  13. Currency regulation of foreign economic activity
  14. Motives and ways of the company's entry into foreign markets
  15. The essence and directions of marketing support of foreign economic activity
  16. Directions of research of foreign markets
  17. Marketing complex in the implementation of foreign economic activity
  18. The nature and methods of foreign economic operations
  19. Classification of foreign trade operations
  20. Organization of foreign trade operations

21. The essence and necessity of trade mediation in foreign economic activity. Types of intermediary operations
22. Forms of trade mediation
23. Regulatory and legal framework for the activities of trade intermediaries in foreign economic activity
24. Risks of foreign trade intermediary activity
25. The concept of a foreign economic transaction and contract, their legal support
26. Preparation for the conclusion of a foreign economic contract
27. Management of contractual work in foreign economic activity
28. Property liability under contractual obligations
29. Structure and content of a foreign trade contract
30. Typical mistakes made in foreign trade contracts
31. Methods and procedure for termination of a foreign trade contract
32. Rules of the International Chamber of Commerce on the Use of National and International Trade Terms
33. Characteristics of the delivery bases "Incoterms © 2010" and "Incoterms © 2020"
34. Currency terms of foreign trade contracts. Currency risks and methods of their insurance
35. Definition of forms, types and methods of payment in foreign trade contracts
36. International credit transactions. Bank guarantees
37. Currency risks in foreign economic activity and methods of their insurance
38. The essence of transport support of foreign economic activity
39. Legal regulation of foreign trade transport operations
40. Features of the implementation of certain types of transport
41. Transport conditions of the contract
42. The concept and features of insurance in foreign economic activity
43. Risks in foreign economic activity, their analysis and ways to minimize
44. Structure of insurance of foreign economic activity
45. Quality as a concept in foreign economic activity
46. Quality indicators
47. Directions for improving the quality of products
48. Product certification
49. Product certification systems
50. Quality management system
51. The concept and components of an enterprise's investment attractiveness in foreign economic activity
52. Indicators of investment attractiveness assessment
53. Corporate governance
54. Managing the investment attractiveness of the enterprise
55. Innovations and innovative development of foreign economic activity
56. Innovative basis of foreign economic activity of enterprises
57. The essence, principles of formation, types of strategies of foreign economic activity
58. Formation of foreign economic strategy at the enterprise
59. Analysis of the fulfillment of export/import obligations and their dynamics
60. Analysis of export/import of goods on the terms of a commercial loan
61. Analysis of the turnover of funds in foreign economic activity
62. Analysis of the effectiveness of export-import operations

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО  
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

Донецкий институт управления – филиал

**Направление подготовки** 38.03.02 Менеджмент  
**Профиль** Менеджмент внешнеэкономической деятельности  
**Кафедра** менеджмента внешнеэкономической деятельности  
**Дисциплина** «Внеэкономическая внешнеэкономическая деятельность»  
**Курс** 3      **Семестр** 7      **Форма обучения** очная

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**

**Theoretical questions.**

1. The mechanism of foreign economic activity.
2. Management of the investment attractiveness of the enterprise.

**Calculation and analytical task No. 1.**

*Экзаменатор:* \_\_\_\_\_ С.Н. Науменко

Утверждено на заседании кафедры «10» ноября 2025 г. (протокол № 4 от «10» 11.  
2025 г.)

*Зав. кафедрой:* \_\_\_\_\_ И. Ю. Беганская