



Федеральное агентство по рыболовству
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Калининградский государственный технический университет»
(ФГБОУ ВО «КГТУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Начальник УРОПС

Фонд оценочных средств
(приложение к рабочей программе модуля)
**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ**

модуля по выбору 1 «Экономико-правовое обеспечение безопасности экономических агентов»
основной профессиональной образовательной программы специалитета
по специальности

38.05.01 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Специализация
**«ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»**

ИНСТИТУТ

отраслевой экономики и управления

РАЗРАБОТЧИК

кафедра экономической безопасности

1 РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Таблица 1 – Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с установленными индикаторами достижения компетенций

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплина	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
<p>ПК-6: Способен обеспечивать стабильное функционирование системы экономической безопасности, принимать оптимальные организационно-управленческие решения по нейтрализации рисков и угроз.</p>	<p>ПК-6.2: Разрабатывает и принимает оптимальные организационно-управленческие решения по нейтрализации рисков и угроз экономической безопасности.</p>	<p>Экономическая безопасность в системе внешнеэкономических связей</p>	<p><u>Знать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - существующие формы внешнеэкономических связей, методы работы на внешних рынках и способы выхода на них; - экономические риски, природу и сущность угроз экономической безопасности во внешнеэкономической деятельности; - методы регулирования внешнеторговой деятельности и их влияние на состояние экономической безопасности участников внешнеэкономических связей; - законы и нормативные документы, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность предприятий; <p><u>Уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - выявлять проблемы экономического характера при анализе конкретных ситуаций во внешнеэкономической деятельности и предлагать способы их решения с учетом критериев социально-экономической эффективности, оценки рисков и возможных социально-экономических последствий; - составлять коммерческие предложения, заказы, контракты на различные виды товаров и услуг, предвидеть возможные риски; - управлять валютными рисками; <p><u>Владеть:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа экономических процессов и

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Дисциплина	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотношенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
			явлений в области внешнеэкономической деятельности и функционирования валютного рынка; - навыками разработки, представления и аргументирования внешнеэкономической стратегии фирмы с позиции ее эффективности и экономической безопасности; - навыками проведения экспертной оценки факторов риска, оценки возможных экономических потерь в случае нарушения экономической безопасности, определения необходимых компенсационных резервов.

2 ПЕРЕЧЕНЬ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПОЭТАПНОГО ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ) И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

2.1 Для оценки результатов освоения дисциплины используются:

- оценочные средства текущего контроля успеваемости;
- оценочные средства для промежуточной аттестации по дисциплине.

2.2 К оценочным средствам текущего контроля успеваемости относятся:

- тестовые задания;
- задания по выполнению контрольной работы (по заочной форме обучения);
- задания для проведения практических занятий;
- задания для проведения семинарских занятий.

2.3 К оценочным средствам для промежуточной аттестации по дисциплине, проводимой в форме зачета, соответственно относятся:

- промежуточная аттестация в форме зачета проходит по результатам прохождения всех видов текущего контроля успеваемости.

3 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

3.1 Тестовые задания используются для оценки освоения теоретического материала

студентами всех форм обучения. Тестовое задание предусматривает выбор одного правильного ответа на поставленный вопрос из предлагаемых вариантов ответа.

Итоговое тестирование обучающихся проводится на практическом занятии после завершения рассмотрения на лекциях всех тем дисциплины (приложение №1).

Оценка теста определяется количеством правильных ответов:

«Отлично» - 86-100% правильных ответов в тесте;

«Хорошо» - 71-85% правильных ответов в тесте;

«Удовлетворительно» - 51-70% правильных ответов в тесте;

«Неудовлетворительно» - 50% и менее правильных ответов в тесте.

В приложении № 6 приведены ключи правильных ответов к тестовым заданиям.

3.2 В приложении № 2 приведены типовые задания по контрольным работам для студентов заочной формы обучения. Контрольная работа предполагает решение заданий по вариантам.

По результатам проверки контрольной работы выставляется оценка. Работа положительно оценивается при условии соблюдения требований задания на ее выполнение. В том случае, если работа не отвечает предъявляемым требованиям (не выполнено задание), то она возвращается автору на доработку. Студент должен переделать работу с учетом замечаний и предоставить для проверки новый вариант.

Выполненная контрольная работа подлежит защите, по результатам которой выставляется экспертная оценка («зачтено» / «не зачтено»), и учитывается при промежуточной аттестации по дисциплине (на зачете).

Оценка «зачтено» ставится студенту, если он правильно выполнил задание или с незначительными замечаниями, правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «не зачтено» ставится, если студент не смог правильно выполнить задание, не смог правильно ответить на дополнительные вопросы преподавателя.

3.3 Практические занятия проводятся с целью углубления и закрепления полученных знаний студентами, освоения практических навыков аналитической и расчетной работы. Типовые задания для практических занятий приведены в приложении № 3. Положительная оценка по ним ставится при выполнении студентом задания и защиты у преподавателя, ведущего практические занятия. Неудовлетворительная оценка выставляется, если студент не выполнил и не «защитил» предусмотренные рабочей программой модуля практические задания.

3.4 Для формирования у студентов навыков обобщения и изложения учебного материала, подготовки презентаций проводятся семинарские занятия. Тематика семинарских занятий изложена в приложении № 4. Положительная оценка по ним ставится при выполнении студентом задания (полное раскрытие темы доклада, правильные ответы на дополнительные и уточняющие вопросы). Неудовлетворительная оценка выставляется, если студент не раскрыл тему доклада и не смог правильно ответить на дополнительные и уточняющие вопросы.

4 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

4.1 Промежуточная аттестация по дисциплине проводится в форме зачета.

К зачету допускаются студенты:

- получившие положительную оценку по результатам тестирования;
- получившие положительную оценку по контрольной работе (для студентов заочной формы обучения);
- получившие положительную оценку по результатам работы в текущем семестре на практических занятиях.

4.2 В приложении № 5 приведены контрольные вопросы по дисциплине.

4.3 Оценка зачета по дисциплине является экспертной и зависит от уровня освоения студентом тем дисциплины (наличия и сущности ошибок, допущенных студентом при ответе на вопросы зачета).

Критерии оценивания зачета / экзамена по дисциплине

Универсальная система оценивания результатов обучения включает в себя системы оценок: 1) «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»; 2) «зачтено», «не зачтено»; 3) 100 - балльную (процентную) систему и правило перевода оценок в пятибалльную систему (таблица 2).

Таблица 2 – Система оценок и критерии выставления оценки

Система оценок	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
Критерий	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
1. Системность и полнота знаний в отношении изучаемых	Обладает частичными и разрозненными знаниями, которые не может	Обладает минимальным набором знаний, необходимым для систем-	Обладает набором знаний, достаточным для системного	Обладает полнотой знаний и системным взглядом на изучаемый объект

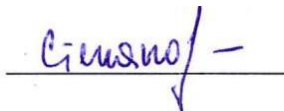
Система оценок Критерий	2	3	4	5
	0-40%	41-60%	61-80 %	81-100 %
	«неудовлетворительно»	«удовлетворительно»	«хорошо»	«отлично»
	«не зачтено»	«зачтено»		
объектов	научно- корректно связывать между собой (только некоторые из которых может связывать между собой)	ного взгляда на изучаемый объект	взгляда на изучаемый объект	
2. Работа с информацией	Не в состоянии найти необходимую информацию, либо в состоянии находить отдельные фрагменты информации в рамках поставленной задачи	Может найти необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, интерпретировать и систематизировать необходимую информацию в рамках поставленной задачи	Может найти, систематизировать необходимую информацию, а также выявить новые, дополнительные источники информации в рамках поставленной задачи
3. Научное осмысление изучаемого явления, процесса, объекта	Не может делать научно корректных выводов из имеющихся у него сведений, в состоянии проанализировать только некоторые из имеющихся у него сведений	В состоянии осуществлять научно корректный анализ предоставленной информации	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные задачи данные	В состоянии осуществлять систематический и научно корректный анализ предоставленной информации, вовлекает в исследование новые релевантные поставленной задаче данные, предлагает новые ракурсы поставленной задачи
4. Освоение стандартных алгоритмов решения профессиональных задач	В состоянии решать только фрагменты поставленной задачи в соответствии с заданным алгоритмом, не освоил предложенный алгоритм, допускает ошибки	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом	В состоянии решать поставленные задачи в соответствии с заданным алгоритмом, понимает основы предложенного алгоритма	Не только владеет алгоритмом и понимает его основы, но и предлагает новые решения в рамках поставленной задачи

5 СВЕДЕНИЯ О ФОНДЕ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО СОГЛАСОВАНИИ

Фонд оценочных средств для аттестации по дисциплине «Экономическая безопасность в системе внешнеэкономических связей» представляет собой компонент основной профессиональной образовательной программы специалитета по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность (специализация «Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности»).

Фонд оценочных средств рассмотрен и одобрен на заседании кафедры экономической безопасности (протокол № 9 от 26.04.2022).

Заведующий кафедрой



Т.Е. Степанова

Приложение № 1

к п. 3.1

ТИПОВЫЕ ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»

Вариант 1

1. Основным признаком внешнеэкономической сделки является:

- а) нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах;
- б) пересечение предметом сделки границы;
- в) платеж в валюте, являющийся иностранной для одной из сторон.

2. Понятие «исключительное право» в посредническом соглашении означает, что:

- а) экспортер имеет право самостоятельно реализовать свою продукцию на оговоренной территории;
- б) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
- в) посредник получает все права на реализацию продукции экспортера на оговоренной территории.

3. Определите правильную последовательность, определяющую место безопасности ВЭД в системе национальной безопасности России:

а) Национальная безопасность РФ - Экономическая безопасность РФ - Безопасность внешнеэкономической деятельности в РФ - Внешнеэкономическая безопасность РФ - Безопасность внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций;

б) Национальная безопасность РФ - Экономическая безопасность РФ - Внешнеэкономическая безопасность РФ - Безопасность внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций - Безопасность внешнеэкономической деятельности в РФ;

в) Национальная безопасность РФ - Экономическая безопасность РФ - Внешнеэкономическая безопасность РФ - Безопасность внешнеэкономической деятельности в РФ - Безопасность внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций.

4. Реально оплачивает таможенную пошлину на импортную продукцию:

- а) фирма- экспортер;
- б) правительство страны-экспортера;
- в) потребитель страны- импортера;

5. В настоящее время при осуществлении внешнеэкономической деятельности к наиболее часто встречающейся угрозе, создающей фактор неопределенности ведения бизнеса, относится:

- а) политическое противодействие;
- б) технологические аварии;
- в) загрязнение окружающей среды;
- г) социальные конфликты.

6. Ответ покупателя на предложенную сделку с дополнительными условиями, отличающимися от предложенных продавцом – это:

- а) оферта;
- б) контрферта;
- в) акцепт.

7. Если в запросе содержится твердое обязательство купить товар, то это:

- а) заказ;
- б) твердая контрферта;
- в) твердое предложение покупателя;

8. Год принятия последней редакции «ИНКОТЕРМС»:

- а) 2000;
- б) 2020;
- в) 2010.

9. На продавце меньше всего обязанностей при поставке:

- а) CIF;
- б) EXW;
- в) DAT.

10. Фирма со следующей организационно-правовой формой обязана публиковать свою отчетность:

- а) акционерное общество;
- б) общество с ограниченной ответственностью;
- в) командитное товарищество.

11. Цена, состоящая из двух частей: базовой, устанавливаемой на дату подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товара, это:

- а) цена с последующей фиксацией;
- б) скользящая цена;
- в) твердая цена.

12. Для экспортера наиболее надежной формой расчетов является:

- а) чек;

б) банковский перевод;

в) аккредитив.

13. На международных товарных биржах сделки заключаются с товарами, обладающими свойствами:

а) индивидуальными;

б) уникальными;

в) стандартизированными;

14. Транспортные затраты определяют издержки:

а) транзакционные;

б) производства;

в) управленческие;

15. Место подписания контракта влияет на:

а) содержательную сторону контракта;

б) количество сторон, участвующих в сделке;

в) применяемое право страны при рассмотрении спора.

Вариант 2

1. Натуральный обмен определенного количества одного товара на другой без использования механизма валютно-финансовых расчетов - это:

а) консигнационная сделка;

б) бартер;

в) комиссионная сделка.

2. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

а) консигнаторы;

б) брокеры;

в) дилеры.

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

а) какую ценовую политику проводить;

б) как осуществлять анализ рынка;

в) на какой рынок выходить.

4. Для осуществления внешнеторговой деятельности не является существенным препятствием следующая форма государственного регулирования внешнеэкономических связей:

- а) таможенная пошлина;
- б) добровольные экспортные ограничения;
- в) торговое эмбарго.

5. Специфические таможенные пошлины – это пошлины, рассчитанные:

- а) специально утвержденным методом;
- б) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- в) в денежных величинах за физическую единицу товара.

6. Формальное предложение заключить сделку, адресованное конкретному кругу лиц – это:

- а) оферта;
- б) контрферта;
- в) акцепт.

7. Твердая оферта делается:

- а) одному возможному покупателю;
- б) одному возможному покупателю, но устанавливается твердый срок для запроса-контрферты покупателя;
- в) нескольким возможным покупателям, но предпочтение отдается тому из них, от кого раньше будет получено согласие с условиями оферты.

8. Количество групп, в которые сформированы термины «ИНКОТЕРМС», составляет:

- а) 4;
- б) 8;
- в) 16.

9. На продавце меньше всего обязанностей при поставке:

- а) EXW;
- б) CIF;
- в) DDU.

10. Классификация видов фирм в системе внешнеэкономических связей осуществляется по следующим критериям:

- а) по виду хозяйственной деятельности, по времени существования, по свойствам капитала
- б) по характеру собственности, по принадлежности персонала, по виду деятельности
- в) по принадлежности капитала, по виду хозяйственной деятельности, по характеру собственности

11. Оптимальным решением для импортера по достижению наибольшей выгоды, будет условие, при котором в ценовых условиях контракта будет заложена валюта платежа, имеющая тенденцию к:

- а) повышению;
- б) неизменности;
- в) снижению.

12. Инкассовая форма расчетов не гарантирует экспортеру 100%-ю оплату товара, так как:

- а) импортер может не иметь достаточно средств для оплаты платежа или отказаться от него;
- б) оплата производится без участия банка;
- в) экспортер не имеет права требовать оплаты товара.

13. Фьючерс – это:

- а) сделка купли-продажи реального товара;
- б) стандартный биржевой договор купли-продажи базового актива по заданной цене и через определенный срок;
- в) контракт, дающий право покупки товара в любой момент.

14. Договор морской перевозки- это:

- а) международная товарно-транспортная накладная (CMR);
- б) коносамент;
- в) книжка международной дорожной перевозки.

15. Этапы управления рисками при осуществлении ВЭД имеют следующую последовательность:

- а) оценка возможных рисков конкретной сделки – группирование риска – мероприятия по снижению последствий риска;
- б) группирование риска – оценка возможных рисков конкретной сделки – мероприятия по снижению последствий риска
- в) группирование риска – мероприятия по снижению последствий риска – оценка возможных рисков конкретной сделки.

Вариант 3

1. В посреднических операциях от своего имени и за свой счет действуют:

- а) комиссионеры;
- б) дилеры;

в) брокеры;

2. Отдел, занимающийся организацией встреч, приемов и проводов представителей иностранных фирм, прибывших с деловыми целями:

- а) юридический;
- б) протокольный;
- в) маркетинговый.

3. Фактор, противодействующий принятию решения о необходимости выхода на внешние рынки:

- а) высокая цена приспособления товара к требованиям зарубежного рынка;
- б) инвестиционный климат за рубежом;
- в) падение спроса внутри страны.

4. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

- а) объемов экспорта;
- б) курса национальной валюты;
- в) объемов импорта.

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

- а) смешанный;
- б) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
- в) в денежных величинах за физическую единицу товара.

6. Ответ покупателя на предложенную сделку – это:

- а) оферта;
- б) контрферта;
- в) акцепт.

7. Оферта, которая может быть выдана на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям – это:

- а) свободная оферта;
- б) твердая оферта;
- в) контрферта.

8. «Базисные условия поставки» определяют ...

- а) момент перехода товара в собственность покупателя;
- б) момент перехода риска и ответственности с продавца на покупателя;
- в) момент совершения платежа.

9. На продавце больше всего обязанностей при поставке:

- а) CIF;

б) DDP;

в) EXW.

10. Крупной форме бизнеса соответствует следующая организационно-правовая форма:

а) индивидуальный предприниматель;

б) акционерное общество;

в) полное товарищество.

11. Оптимальным решением для экспортера, при котором будет достигнута наибольшая выгода, станет установление в ценовых условиях контракта валюты платежа, имеющей тенденцию к:

б) повышению;

в) неизменности;

г) снижению.

12. Для экспортера наименее надежной формой расчетов является:

а) чек;

б) банковский перевод;

в) аккредитив.

13. Опцион – это:

а) контракт на право покупки или продажи базового актива по определенной цене;

б) договор купли-продажи иностранной валюты;

в) контракт на право возврата базового актива по определенной цене через определенный промежуток времени.

14. Договор автомобильной перевозки - это:

а) штурманская расписка;

б) коносамент;

в) международная товарно-транспортная накладная (CMR).

15. Минимизация рисков путем частичной их передачи партнеру называется:

а) хеджирование риска;

б) лимитирование риска;

в) распределение риска.

Приложение № 2

к п. 3.2

**ТИПОВЫЕ ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»**

Вариант 1

Опишите схему следующей экспортной сделки. Российское предприятие-экспортер продало на условиях FCA Ярославль скоропортящуюся продукцию контрактной стоимостью 100 000 долларов США в Болгарию. Доставка осуществлялась ж/д транспортом. Условие оплаты – инкассо. Платеж должен быть осуществлен в российских рублях по курсу ЦБ РФ на дату осуществления платежа. Продукция была готова к отправке 15 января. Ее производственная себестоимость 2 000 000 руб. В течение месяца предприятием были закуплены материалы и комплектующие для изготовления всей продукции на сумму 15 000 000 руб. Расходы на амортизацию холодильного оборудования на время совершения таможенных операций составили 100 000 руб. 19 января покупателю были выставлены счет-фактура и инкассовое поручение на оплату. 20 января были совершены таможенные операции в отношении продукции, и она была отправлена в Болгарию. Оплата покупателем была произведена по факту получения документов – 23 января. Экспортная выручка была получена экспортером 26 января на расчетный счет. Данная продукция по законодательству ЕАЭС не облагается экспортными таможенными пошлинами. Всего за месяц предприятие реализовало продукции на сумму 20 000 000 руб.

Вариант 2

Опишите схему следующей экспортной сделки. Российское предприятие-экспортер продало на условиях CIF Ташкент оборудование, срок изготовления которого составляет 9 месяцев, контрактной стоимостью 1 000 000 евро в Узбекистан. Доставка осуществлялась автотранспортом. Условие оплаты – 100%-ный авансовый платеж. Вся сумма авансового платежа поступила экспортеру 20 марта. 22 марта после идентификации 75% поступившей суммы экспортер продал на внутреннем валютном рынке за рубли, а оставшаяся сумма была зачислена на текущий валютный счет. Согласно выписке из банка, рублевый эквивалент выручки был зачислен на расчетный счет экспортера 25 марта по курсу покупки ___ рублей за 1 евро. Комиссионный сбор банка за валютнообменные операции составляет 0,1% от суммы продажи/покупки. Этот сбор был начислен и списан с расчетного счета экспортера 25 марта.

Оборудование было готово к отправке 1 декабря. Его производственная себестоимость 30 000 000 руб. В течение года предприятием были закуплены материалы, комплектующие, детали, узлы на сумму 100 000 000 руб. Страховая компания оформила страховой полис на данный груз в размере 5% от контрактной стоимости. Счет от страховой компании был получен организацией 3 декабря. 5 декабря страховые услуги были оплачены. 5 декабря покупателю были выставлены счет-фактура и другие товаросопроводительные документы. 6 декабря на счет таможенного органа были переведены необходимые платежи и совершены таможенные операции в отношении оборудования, после чего оно было отправлено в Узбекистан. 15 декабря оборудование было доставлено в пункт назначения. Выгружено на таможенный склад и принято покупателем. Транспортные расходы по доставке оборудования составили 3 000 евро. Счет за транспортные услуги был получен продавцом 15 декабря. 20 декабря он был оплачен. Данная продукция по законодательству ЕАЭС облагается экспортными таможенными пошлинами по ставке 2% от таможенной стоимости. Всего за год предприятие реализовало продукцию на сумму 200 000 000 руб.

Вариант 3

Опишите схему следующей экспортной сделки. Российское предприятие-экспортер продало на условиях FOB Санкт-Петербург запасные части контрактной стоимостью 20 000 фунтов стерлингов в Великобританию. Доставка до порта осуществлялась автотранспортом с дальнейшей перевалкой на морское судно. Условие оплаты – безотзывной подтвержденный аккредитив сроком 90 рабочих (банковских) дней. Запасные части были готовы к отправке 5 мая. Их производственная себестоимость 750 000 руб. В апреле предприятием были закуплены материалы и узлы на сумму 2 000 000 руб. Расходы по упаковке запасных частей на складе готовой продукции составили 10 000 руб. 6 мая покупателю и его банку были выставлены и высланы счет-фактура и другие товаросопроводительные документы. 7 мая были совершены таможенные операции в отношении запасных частей, и они были отправлены в Санкт-Петербург. 8 мая запасные части были доставлены в порт Санкт-Петербург. 11 мая они были загружены на морское судно. 12 мая экспедитор выставил счет продавцу за следующие услуги: транспортные расходы по доставке запасных частей до Санкт-Петербурга – 30 000 руб., услуги по хранению груза на СВХ в порту – 8 000 руб., услуги по перевалке груза на борт судна – 5 000 руб. 13 мая счет экспедитора был оплачен. 16 мая было получено сообщение из банка о раскрытии аккредитива. 19 мая валютная выручка поступила на транзитный валютный счет экспортера, и в этот же день после

идентификации она была зачислена на текущий валютный счет. Данные запасные части по законодательству ЕАЭС не облагаются экспортными таможенными пошлинами. Всего за апрель и май предприятие реализовало продукции на сумму 2 500 000 руб.

Вариант 4

Опишите схему следующей экспортной сделки. Российское предприятие-экспортер продало на условиях DAF ст. Зерново-экс. товары контрактной стоимостью 40 000 евро на Украину. Доставка до покупателя осуществлялась ж/д транспортом. Условие оплаты – 100%-ный авансовый платеж. Вся сумма авансового платежа поступила на транзитный валютный счет экспортера 9 сентября. В тот же день товары были готовы к отправке. 10 сентября после идентификации вся сумма валютной выручки была зачислена на текущий валютный счет экспортера. Производственная себестоимость товаров составила 800 000 руб. В течение месяца этим предприятием были закуплены материалы для производства продукции на сумму 2 000 000 руб. Транспортные расходы по доставке товаров ж/д транспортом до границы с Украиной составили 1 200 евро. Счет от ОАО «РЖД» за транспортные услуги был получен 11 сентября. 12 сентября он был оплачен. 16 сентября иностранному покупателю были выставлены счет-фактура и другие товаросопроводительные документы. 17 сентября были совершены таможенные операции в отношении товаров, и они были отправлены на Украину. 19 сентября вагон с товарами прошел таможенный переход между Россией и Украиной на ст. Зерново-экс. Данные товары по законодательству ЕАЭС не облагаются экспортными таможенными пошлинами. Всего за сентябрь предприятие-экспортер реализовало продукции на сумму 2 500 000 руб.

Вариант 5

Опишите схему следующей импортной сделки. Российский импортер приобрел оборудование по цене 100 000 долларов США на условиях FCA Кишинев. Условие оплаты – 100%-ный авансовый платеж. 5 февраля импортером был произведен авансовый платеж согласно контрактным условиям в российских рублях по курсу ЦБ РФ на дату перечисления. 10 февраля оборудование было отгружено из Кишинева (Молдова). Транспортные расходы автотранспортной компании составили: за рубежом 1 000 долларов США, по территории России 15 000 руб. (в тариф транспортной компании входит также страховой взнос). 11 февраля за эти услуги транспортная компания выставила счета российскому импортеру. 12 февраля эти счета были оплачены. 13 февраля оборудование было доставлено в Ярославль. В

этот же день импортером были совершены таможенные операции в отношении оборудования, уплачены таможенные платежи, и оно было принято на баланс российского импортера. 21 февраля оно было смонтировано без дополнительных затрат. По законодательству ЕАЭС данное оборудование при ввозе облагается импортной таможенной пошлиной по ставке 20% от таможенной стоимости.

Вариант 6

Опишите схему следующей экспортной сделки. Российское предприятие-посредник продало на экспорт на условиях CIF Карачи товары контрактной стоимостью 50 000 долларов США в Пакистан. Доставка осуществлялась мультимодальным способом: до Санкт-Петербурга – автотранспортом, далее на морском судне. Условие оплаты – коммерческий кредит на 90 дней с выпиской тратты с процентной ставкой 12% годовых от контрактной стоимости. Товары были готовы к отправке 10 июля. Их покупная стоимость у производителя 1 100 000 руб. В течение июля предприятием были закуплены товары для перепродажи на сумму 30 000 000 руб. Страховая компания оформила страховку на данный груз со страховым взносом в размере 5% от контрактной стоимости. Счет от страховой компании был получен организацией 10 июля. 11 июля страховые услуги были оплачены. В этот же день покупателю были выставлены счет-фактура, товаросопроводительные документы, а также выписана тратта. 12 июля на счет таможни для оплаты таможенного сбора и пошлины были переведены необходимые средства и совершены таможенные операции в отношении товаров. В этот же день они были отправлены в порт Санкт-Петербурга. 15 июля покупателем был акцептован вексель. 20 июля товары были доставлены в порт Санкт-Петербурга. 25 июля они были загружены на морское судно. 10 сентября товары были доставлены в порт Карачи и выгружены. 26 июля экспедитор выставил счет в российских рублях за следующие услуги: транспортные расходы по доставке товаров до Санкт-Петербурга – 30 000 руб., услуги по хранению товаров на складе временного хранения (СВХ) в порту – 10 000 руб., услуги по их перевалке на борт судна – 5 000 руб. 27 июля счет экспедитор был оплачен. 11 сентября экспедитор выставил счет в долларах США на услуги по доставке товаров от Санкт-Петербурга до Карачи – 3 000. 12 сентября счет экспедитора был оплачен. 11 октября покупателем была перечислена задолженность вместе с процентами по векселю. 14 октября валютная выручка поступила на транзитный валютный счет экспортера. 15 октября после идентификации 50% поступившей суммы было продано за рубли на внутреннем валютном рынке, а оставшаяся сумма зачислена на текущий валютный

счет экспортера. Согласно выписке из банка, рублевый эквивалент выручки был зачислен на расчетный счет экспортер 18 октября по курсу покупки ___ рублей за 1 доллар США. Комиссионный сбор банка за валютнообменные операции составил 0,1% от суммы продажи/покупки. Этот сбор был начислен и списан с расчетного счета экспортера 18 октября. Данная продукция по законодательству ЕАЭС облагается экспортными таможенными пошлинами по ставке 5% от таможенной стоимости. Всего за год предприятие реализовало продукции на 50 000 000 руб.

Вариант 7

Опишите схему следующей импортной сделки. Российская организация приобрела товары по цене 50 000 евро на условиях DAF Наушки из Китая. Условие оплаты – коммерческий кредит с выпиской переводного векселя сроком на 90 дней с даты поставки по ставке 15% годовых. Транспортные расходы ОАО «РЖД» по территории России составили 100 000 руб. (в тариф ОАО «РЖД» входит также страховой взнос). 1 апреля за эти услуги ОАО «РЖД» выставило счет импортеру. 2 апреля этот счет был оплачен. 3 апреля товары были отгружены из Харбина (Китай). 10 апреля импортером был акцептован выставленный вексель китайского партнера. 11 апреля товары пересекли российско-китайскую границу. 24 апреля товары были доставлены в Ярославль. В этот же день были совершены таможенные операции в отношении товара и произведены необходимые таможенные платежи. 25 апреля товары были приняты на баланс предприятия. 1 июля задолженность российского импортера перед китайским контрагентом была погашена. По законодательству ЕАЭС данные товары при ввозе облагаются импортной таможенной пошлиной по ставке 20% от таможенной стоимости.

Вариант 8

Опишите схему следующей импортной сделки. Российский импортер приобрел материалы по цене 20 000 фунтов стерлингов на условиях CIF Морской порт Санкт-Петербург, СВХ «Петролеспорт» без оплаты перевалки. Условие оплаты – безотзывной подтвержденный аккредитив. Для осуществления закупки импортер подал заявку 1 июня через уполномоченный банк на покупку валюты на внутреннем валютном рынке в размере 20 000 фунтов стерлингов засчет продажи ___ рублей за английский фунт стерлингов. 3 июня соответствующая сумма в валюте была зачислена на текущий валютный счет импортера. Комиссионный сбор банка за валютнообменные операции составил 0,1 % от суммы продажи/покупки. Этот сбор был начислен и списан с расчетного счета импортера 3 июня. 5 июня российской стороной был открыт аккредитив в соответствующем банке согласно контрактным условиям. В этот же день был начислен и списан с расчетного счета импортера комиссионный сбор банка за открытие аккредитива в размере 500 долларов США

в российских рублях по курсу ЦБ РФ на дату открытия. 7 июня материалы были отгружены с завода-изготовителя в Великобритании. 10 июня банком импортера были получены отгрузочные документы, и в этот же день аккредитив был раскрыт и денежные средства были отправлены экспортеру. 13 июня от экспортера было получено подтверждение о зачислении денежных средств на его счет. 15 июня материалы были доставлены в морской порт Санкт-Петербург и помещены на СВХ. Расходы экспедитора составили: за перевалку груза 5 000 руб., за хранение – 6 000 руб., за доставку до места назначения – 10 000 руб. 15 июня в соответствии с контрактными условиями экспедитор выставил счет российскому импортеру. 16 июня этот счет был оплачен импортером. 18 июня материалы были отгружены из порта. 21 июня материалы были доставлены в Ярославль. В этот же день импортером были совершены таможенные операции в отношении товара и уплачены необходимые таможенные платежи, материалы приняты на баланс российского импортера. По законодательству ЕАЭС данные материалы облагаются таможенной пошлиной по ставке 5% от таможенной стоимости.

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»

Задание 1.

Тема занятия: «Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракт» (к теме 4)

Задача 1

Разработайте схему осуществления экспортной операции по поставке российской обуви фирмой в Узбекистане (Ташкент) на условиях DAP по аккредитивной форме расчёта. На получившейся схеме укажите порядок осуществления действий при осуществлении ВЭС путем проставления цифр над /под стрелками, в т.ч. с учетом базисных условий поставки.

Пример составления схемы:

Схема расчётов в форме документарного аккредитива



Задача 2

Российское производственное предприятие (г. Краснодар) осуществляет экспортные поставки своей продукции (прессов) в Объединенные арабские эмираты (ОАЭ). Затраты на производство единицы продукции составляет 45 000 руб./шт.

Рассчитайте контрактную цену единицы и партии товара при экспорте в ОАЭ прессы в количестве 3 шт. при доставке морским транспортом (основная перевозка – Новороссийск-Дубаи) на различных условиях поставки: EXW г. Краснодар, FOBНовороссийск-порт, CFRДубаи порт, CIFДубаи порт, DDPДубаи. Накладные расходы предприятия связанные с экспортом продукции:

1. Упаковка, маркировка – 400 руб./шт.
2. Экспортная таможенная очистка – 4000 руб.
3. Перевозка внутри страны экспорта (г. Краснодар – г. Новороссийск) – 8500 руб.
4. Перевозка основным транспортом (фрахт судна) – 15 000 долл. США
5. Страхование перевозки груза от случайной гибели или повреждения – 5000 долл.

США

6. Импортная таможенная очистка – 3000 долл. США

Контрактная цена должна быть выражена в долларах США и сформирована исходя из условия обеспечения целевой прибыли в размере 2350 долл. США/шт. Курс валюты: 1 долл. США = 60 руб.

Результаты расчетов представить в табличной форме.

Показатели, долл. США	Базис поставки				
	EXW г. Краснодар	FOB Новороссийск-порт	CFRДубаи порт	CIFДубаи	DDPДубаи
1 Затраты на производство партии товара					
2 Упаковка, маркировка					
3. Экспортная таможенная очистка					
4. Перевозка внутри страны экспорта					
5. Перевозка основным транспортом (фрахт судна)					
6. Страхование перевозки груза от случайной гибели или повреждения					
Показатели, долл. США	Базис поставки				
	EXW г. Краснодар	FOB Новороссийск-порт	CFRДубаи порт	CIFДубаи	DDPДубаи
7. Импортная таможенная очистка					
8. Прибыль от реализации партии товара					
9. Контрактная цена партии товара					
10. Контрактная цена единицы товара					

Задача 3

Опишите схему следующей импортной сделки. Российская организация приобрела товары по цене 50 000 евро на условиях DAF Наушки из Китая. Условие оплаты – коммерческий кредит с выпиской переводного векселя сроком на 90 дней с даты поставки по ставке 15% годовых. Транспортные расходы ОАО «РЖД» по территории России составили 100 000 руб. (в тариф ОАО «РЖД» входит также страховой взнос). 1 апреля за эти услуги ОАО «РЖД» выставило счет импортеру. 2 апреля этот счет был оплачен. 3 апреля товары были отгружены из Харбина (Китай). 10 апреля импортером был акцептован выставленный вексель китайского партнера. 11 апреля товары пересекли российско-китайскую границу. 24 апреля товары были доставлены в Ярославль. В этот же день были совершены таможенные операции в отношении товара и произведены необходимые таможенные платежи. 25 апреля товары были приняты на баланс предприятия. 1 июля задолженность российского импортера перед китайским контрагентом была погашена. По законодательству ЕАЭС данные товары при ввозе облагаются импортной таможенной пошлиной по ставке 20% от таможенной стоимости

Правила формирования схемы внешнеторговой сделки:

№ п/п	Для экспортной сделки	Для импортной сделки
1	Основные параметры внешнеторгового контракта: наименование товара, его количество, технические характеристики, цена, базис поставки, сумма договора, условие оплаты, валюта цены, валюта платежа, наименование иностранного контрагента, его адрес, способ и вид доставки и транспортировки	
2	Производственная себестоимость поставляемого товара, структура накладных расходов и их сумма с учетом заключенного контракта	Структура накладных расходов и их сумма с учетом заключенного контракта
3	Дата поступления валютной выручки, дата отгрузки, дата совершения таможенных операций, дата перехода прав собственности, дата оплаты таможенных платежей, дата продажи валютной выручки (по необходимости), дата оплаты накладных расходов	Дата перевода денежных средств за отгруженную продукцию, дата отгрузки, дата совершения таможенных операций, дата перехода прав собственности, дата оплаты таможенных платежей, дата покупки валюты (по необходимости), дата оплаты накладных расходов
4	Информация, необходимая для таможенного оформления: вид транспорта и его номер, наименование и адрес склада СВХ, таможенный переход на границе РФ (Таможенного союза)	

Данные по валютным курсам, ставкам таможенной пошлины, акциза и таможенных сборов используются исходя из реально существующих котировок и ставок.

**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ»**

Задание 1.

Тема семинарского занятия: «Понятие, формы и методы осуществления внешнеэкономических связей (ВЭС) и внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Источники рисков для участников внешнеэкономической деятельности» (к теме 1)

Вопросы для обсуждения:

1. Методы осуществления внешнеторговых операций.
2. Комплекс действий по осуществлению внешнеторговых операций.
3. Виды посредников.
4. Факторы, определяющие вид посредничества.
5. Виды прав посредников при продаже.
6. Правила составления соглашений с внешнеторговыми посредниками.
7. Специфика рисков в сфере внешнеэкономической деятельности.
8. Основные виды рисков посредников.

Задание 2.

Тема семинарского занятия: «Организация и управление внешнеэкономической деятельностью на фирме. Потенциальные угрозы экономической безопасности ВЭД» (к теме 2)

Вопросы для обсуждения:

1. Функциональные обязанности сотрудников отдела по внешнеэкономическим связям.
2. Факторы, формирующие среду ведения бизнеса в конкретной стране.
3. Цели и задачи анализа внешнеэкономической деятельности.
4. Анализ выполнения обязательств по экспортным поставкам и цен.
5. Анализ накладных расходов по экспорту товаров.
6. Анализ экономической эффективности экспорта.

Задание 3.

Тема семинарского занятия: «Основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России и в Таможенном союзе: условия обеспечения экономической безопасности участников» (к теме 3)

Вопросы для обсуждения:

1. Законодательство РФ о регулировании внешнеэкономической деятельности.
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС).
3. Таможенные процедуры.
4. Разрешительная документация для осуществления экспортной деятельности.
5. Разрешительная документация для осуществления импорта в страны ЕАЭС.

Задание 4.

Тема семинарского занятия: «Организация выхода фирмы на внешний рынок, разработка экономически безопасной стратегии поведения. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракт» (к теме 4)

Вопросы для обсуждения:

1. Виды фирм в международной практике.
2. Отчетность фирм и раскрытие информации.
3. Источники аналитической информации о компании.
4. Анализ отчетности международных компаний.
5. Риски при выборе иностранного партнера.
6. Этапы осуществления переговоров и их цель.
7. Источники правового регулирования международных контрактов.
8. Виды международных контрактов в зависимости от объекта сделки.
9. Содержание контракта.
10. Содержание и характеристика «ИНКОТЕРМС».
11. Особенности выбора базисных условий поставки.
12. Валютно-финансовые условия контракта.
13. Выбор формы платежа.
14. Валютные риски и способы их минимизации.
15. Способы сокращения возможных потерь при составлении контракта.

Задание 5.

Тема семинарского занятия: «Инфраструктура мировых рынков, источники рисков. Россия в ВТО: выгоды и потери для участников внешнеэкономической деятельности» (к теме 5)

Вопросы для обсуждения:

1. Объекты инфраструктуры мирового рынка и особенности их деятельности.
2. Способы минимизации рисков во внешнеэкономической деятельности.
3. Сущность хеджирования рисков.
4. Выбор способа международной доставки груза.
5. Товарно-транспортные документы.
6. Страхование различных объектов внешнеэкономической деятельности.

Приложение № 5

к п. 4.2

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ», КОТОРЫЕ ПРИ НЕОБХОДИМОСТИ МОГУТ БЫТЬ ИСПОЛЬЗОВАНЫ ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

1. Национальная безопасность и её составляющие.
2. Экономическая безопасность государства как важнейшая составляющая национальной безопасности.
3. Безопасность внешнеэкономической деятельности как составляющая экономической безопасности страны.
4. Структура безопасности внешнеэкономической деятельности страны.
5. Объекты и субъекты экономической безопасности.
6. Анализ состояния национальной безопасности государства в сфере ВЭД: зоны риска, вызовы, угрозы и опасности.
7. Риск и обеспечение безопасности в социально-экономических процессах и системах.
8. Специфика рисков в сфере внешнеэкономической деятельности.
9. Нормативная регуляция как фактор обеспечения безопасности во внешнеэкономической деятельности.
10. Возможности снижения рисков и управления системой обеспечения безопасности во внешнеэкономической деятельности.
11. Угрозы коммерческой безопасности предприятия во внешнеэкономической деятельности.
15. Проверка надёжности партнёров по международному бизнесу.
16. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
17. Таможенная служба и обеспечение экономической безопасности.
18. Глобализация и позиция России. Защита экономики в условиях вступления России в ВТО.
19. Способы и методы выхода на внешние рынки.
20. Методы торговли. Использование услуг посредников при выходе на внешние рынки.
21. Внешнеэкономический контракт, его сущность и содержание.

22. Внешнеэкономический контракт как метод минимизации рисков и угроз экономической безопасности предприятия.
 23. ИНКОТЕРМС - базисные условия поставки.
 24. Организационно-правовые формы предприятий.
 25. Валютно-финансовые условия расчетов и мультивалютные оговорки.
 26. Международная перевозка грузов. Выбор партнеров.
 27. Страхование при международной перевозке грузов.
 28. Инфраструктура мировых рынков.
 29. Использование инфраструктуры мирового рынка для минимизации рисков при осуществлении внешнеэкономической деятельности.
 30. Формы и виды внешнеэкономических связей.
 31. Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия.
 32. Сбор информации о потенциальном контрагенте.
 33. Виды внешнеторговых контрактов.
 34. Риски внешнеэкономической деятельности.
 35. Мероприятия по минимизации рисков в системе внешнеэкономических связей.
 36. Стратегические нормативно-правовые документы Российской Федерации как источник анализа вызовов и угроз в системе внешнеэкономических связей.
 37. Тарифное регулирование внешнеторговой деятельности и его последствия для общества.
 38. Нетарифное регулирование внешней торговли как способ протекционизма.
 39. Организация выхода на внешний рынок, факторы, оказывающие влияние на выбор страны.
 40. Документы, сопровождающие международную перевозку грузов.
 41. Права и обязанности сторон внешнеэкономической деятельности в соответствии с Венской конвенцией.
 42. Права и обязанности продавца и покупателя во всех базисных условиях поставки.
- Принцип построения ИНКОТЕРМС.
43. Преимущества и недостатки различных форм расчетов с точки зрения экспортера и импортера.
 44. Этапы управления рисками при осуществлении внешнеэкономической деятельности.
 45. Способы минимизации рисков в ВЭД .

46. Риски реализации внешнеэкономических операций с точки зрения процессного подхода.

47. Основные риски посредников при осуществлении внешнеэкономической сделки.

48. Структура и многообразие рисков внешнеэкономических операций.

49. Общая схема осуществления внешнеэкономической сделки.

50. Виды договоров во внешнеэкономической деятельности.