

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)
ПОВЕДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность и специализация
38.05.02 Таможенное дело. Таможенные услуги во внешнеэкономической деятельности

Год набора на ОПОП
2024

Форма обучения
очная

Владивосток 2025

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Поведение участников внешнеэкономической деятельности» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.05.02 Таможенное дело (утв. приказом Минобрнауки России от 25.11.2020г. №1453) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

Жохова В.В., кандидат экономических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Valentina.Zhohova@vvsu.ru

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 30.04.2025 , протокол № 9

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000DA05C1
Владелец	Юрченко Н.А.

1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

Целью изучения дисциплины «Поведение участников внешнеэкономической деятельности» является формирование у студентов компетенций в области исследования, анализа и воздействия на поведение участников внешнеэкономической деятельности в условиях современного рынка в таможенном деле.

В ходе достижения цели решаются следующие основные задачи:

- формирование комплексных знаний и навыков в области теории и практики работы с участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД), рассмотрение сущности поведения участников внешнеэкономической деятельности; исследование влияния на поведение участников внешнеэкономической деятельности внешних и внутренних факторов в таможене.

- приобретение умения выявлять потребности участников ВЭД, разрабатывать стратегии и программы по формированию и модификации поведения участников ВЭД, квалифицированно использовать маркетинговый инструментарий с учетом знаний в области поведения участников ВЭД в таможенном деле.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
			Код результата	Формулировка результата
38.05.02 «Таможенное дело» (ТД)				

В процессе освоения дисциплины решаются задачи воспитания гармонично развитой, патриотичной и социально ответственной личности на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Целевые ориентиры воспитания

Воспитательные задачи	Формирование ценностей	Целевые ориентиры
1 Формирование гражданской позиции и патриотизма		
Воспитание уважения к истории и культуре России	Достоинство Гражданственность	Культурная идентичность Любовь к родному языку
Развитие патриотизма и гражданской ответственности	Патриотизм Высокие нравственные идеалы Взаимопомощь и взаимоуважение	Осознание себя членом общества Активная жизненная позиция Любовь к стране
2 Формирование духовно-нравственных ценностей		

Воспитание нравственности, милосердия и сострадания	Гуманизм Историческая память и преемственность поколений Высокие нравственные идеалы	Доброжелательность и открытость Соблюдение моральных принципов
Воспитание экологической культуры и ценностного отношения к окружающей среде	Справедливость Приоритет духовного над материальным Созидательный труд	Жизнелюбие Осознание себя членом общества Ответственное отношение к окружающей среде и обществу
3 Формирование научного мировоззрения и культуры мышления		
Развитие познавательного интереса и стремления к знаниям	Коллективизм Историческая память и преемственность поколений Высокие нравственные идеалы	Дисциплинированность Осознание ценности профессии Инициативность
Формирование культуры интеллектуального труда и научной этики	Историческая память и преемственность поколений Приоритет духовного над материальным Высокие нравственные идеалы	Гибкость мышления Активная жизненная позиция Культурная идентичность
4 Формирование коммуникативных навыков и культуры общения		
Развитие умения эффективно общаться и сотрудничать	Достоинство Коллективизм Служение Отечеству и ответственность за его судьбу	Внимательность к деталям Креативное мышление Осознание себя членом общества Индивидуальность
Воспитание культуры диалога и уважения к мнению других людей	Гражданственность Историческая память и преемственность поколений Единство народов России Взаимопомощь и взаимоуважение	Доброжелательность и открытость Коммуникабельность Любовь к стране

2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Поведение участников внешнеэкономической деятельности» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений, подготовки 38.05.02 Таможенное дело. Дисциплина относится к элективным дисциплинам и формирует профессиональную компетенцию выпускника.

Освоение дисциплины осуществляется параллельно с изучением дисциплин:

- Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности,
- Блокчейн технологии в таможенной деятельности,
- Таможенные операции и таможенные процедуры,
- Проектная деятельность.

Входными требованиями, необходимыми для освоения дисциплины, является наличие у обучающихся компетенций, сформированных при изучении дисциплин и/или прохождении практик «Безопасность жизнедеятельности», "Таможенное товароведение непродовольственных товаров", "Таможенное товароведение продовольственных товаров", "Экономический потенциал таможенной территории".

3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
				(З.Е.)	Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.05.02 Таможенное дело	ОФО	С1.ДВ.Б	4	4	55	18	36	0	1	0	89	Э

4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем), структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОФО

№	Название темы	Код ре-зультата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	Участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в международной торговле и таможенном деле	РД1	2	4	0	9	Выполнение задания
2	Государственные органы законодательной и исполнительной власти в международной торговле и таможенном деле: структура и полномочия	РД1	2	4	0	10	Выполнение задания
3	Участники ВЭД: международные компании, принимающая участие в экспортно-импортных операциях на внешних рынках	РД1	2	4	0	10	Выполнение задания
4	Участники ВЭД: валютные агенты и банки, таможенные и налоговые органы, держатели реестра и другие структуры, занимающиеся валютным контролем на внешних рынках	РД1	2	4	0	10	Тест
5	Участники внешнеэкономической деятельности: лица, выполняющие импорт (импортеры) и экспорт (экспортеры) на международном рынке.	РД1	2	4	0	10	Выполнение задания

6	Участники ВЭД: посредники, которые принимают участие в экспортно-импортных операциях на международном рынке	РД1	2	4	0	10	Выполнение задания
7	Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: изучение, анализ конъюнктуры международного рынка и выбор стратегии освоения внешнего рынка	РД1	2	4	0	10	Выполнение задания
8	Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: проведение рекламных мероприятий и анализ методов продвижения товара на внешних рынках; рассмотрение дополнительных коммерческих предложений с целью расширения рынка сбыта в международной торговле	РД1	2	4	0	10	Выполнение задания
9	Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: проведение переговоров с иностранными контрагентами; анализ данной деятельности и заключение новых контрактов на поставку товаров или оказание услуг на международных рынках	РД1	2	4	0	10	Тест
Итого по таблице			18	36	0	89	

4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

Тема 1 Участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в международной торговле и таможенном деле .

Содержание темы: Понятие и виды внешнеэкономической деятельности. Особенности ВЭД Основные участники внешнеэкономической деятельности. Участники ВЭД: классификация. Подготовка к внешнеэкономической деятельности. Статус участника ВЭД: что это такое, плюсы и минусы. Оформление разрешения на внешнеэкономическую деятельность для юридического лица. Основные документы для регистрации в таможенных органах. Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности».

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция-дискуссия.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Чтение литературы и конспектирование.

Тема 2 Государственные органы законодательной и исполнительной власти в международной торговле и таможенном деле: структура и полномочия .

Содержание темы: Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации». Государственное регулирование международной внешнеэкономической деятельности. Правовое регулирование отношений в области таможенного дела. Таможенные органы, их задачи и функции. Положение о государственном таможенном комитете Российской Федерации. Федеральная таможенная служба (ФТС России). Таможенное регулирование ВЭД Документы по внешнеэкономической деятельности.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Опрос.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Чтение литературы и конспектирование.

Тема 3 Участники ВЭД: международные компании, принимающая участие в экспортно-импортных операциях на внешних рынках .

Содержание темы: Услуги внешнеэкономической деятельности. Общая характеристика международного бизнеса (МБ) и ВЭД. Интегрированные корпоративные структуры в МБ. Стратегия выхода на международный рынок. Сущность экспортно-импортных операций. Организация экспортно-импортных деятельности на внешних рынках. Инвестиционная деятельность.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция-дискуссия.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка доклада.

Тема 4 Участники ВЭД: валютные агенты и банки, таможенные и налоговые органы, держатели реестра и другие структуры, занимающиеся валютным контролем на внешних рынках .

Содержание темы: Валютное законодательство Российской Федерации. Услуги валютных агентов и банков. Внешнеторговая деятельность. Контроль и регулирование таможенных и налоговых органов. Полномочия ФНС России при осуществлении функции органа валютного контроля. Валютный контроль на внешних рынках. Зарубежные счета (вклады) резидентов.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Активные и интерактивные формы проведения занятий.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Чтение литературы и конспектирование.

Тема 5 Участники внешнеэкономической деятельности: лица, выполняющие импорт (импортеры) и экспорт (экспортеры) на международном рынке.

Содержание темы: Внешнеэкономическая деятельность по импорту товаров. Внешнеэкономическая деятельность по экспорту товаров. Компетентность сотрудников ВЭД. Регистрация в таможенных органах. Коммерческие договоренности. Внешнеторговый контракт. Таможенное оформление. Декларирование товаров. ОКВЭД для внешнеэкономической деятельности.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Опрос, дискуссия.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка доклада.

Тема 6 Участники ВЭД: посредники, которые принимают участие в экспортно-импортных операциях на международном рынке .

Содержание темы: Международное разделение труда. Производственная кооперация. Международное инвестиционное сотрудничество. Валютные и финансово-кредитные операции. Прямые инвестиции. Направления ВЭД в экспортно-импортных операциях на международном рынке. Товарная номенклатура ВЭД.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция-дискуссия.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Презентация, подготовка к дискуссии и практическому занятию.

Тема 7 Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: изучение, анализ конъюнктуры международного рынка и выбор стратегии освоения внешнего рынка .

Содержание темы: Исследования потенциальных возможностей международного рынка. Изучение спроса и предложения. Эффективный способ проникновения на внешний рынок. Стратегии выхода на международный рынок. Маркетинговая стратегия при выходе предприятия на зарубежный рынок: основные понятия, роль и место в структуре стратегий предприятия». Оценка эффективности ВЭД предприятия.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Активные и интерактивные формы проведения занятий.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Подготовка доклада.

Тема 8 Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: проведение рекламных мероприятий и анализ методов продвижения товара на внешних рынках; рассмотрение дополнительных коммерческих предложений с целью расширения рынка сбыта в международной торговле .

Содержание темы: Сущность политики продвижения товара на внешних рынках. Рекламные мероприятия. Направление, рыночная ниша и конкурентная среда международного рынка. Приемы, средства и инструменты продвижения товара на внешних рынках. Методы продвижения товара на внешних рынках. Каналы распределения товаров: выбор и факторы. Маркетинг услуг на международном рынке.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Лекция-дискуссия.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Чтение литературы и конспектирование.

Тема 9 Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: проведение переговоров с иностранными контрагентами; анализ данной деятельности и заключение новых контрактов на поставку товаров или оказание услуг на международных рынках .

Содержание темы: Мировая экономика. Международные экономические отношения. Иностранные контрагенты. Международные переговоры. Особенности проведения деловых переговоров с иностранным партнером. Правила международных встреч. Особенности национальных стилей. Способы ведения деловых переговоров.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: Опрос.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: Чтение литературы и конспектирование.

5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)

5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы

Программой дисциплины предусмотрены лекционные и практические занятия. На лекциях, проводимых в интерактивном и электронном режимах, излагаются теоретические вопросы таможенной экспертизы. Во время лабораторных занятий студенты проходят тестирование по различным характеристикам ввозимых товаров для дальнейшего проведения таможенной экспертизы и заполнения заключения эксперта.

Студентам предлагается выполнить самостоятельную работу по курсу в виде индивидуального задания (реферата) по одной из предложенных тем. Текст задания набирается на компьютере и оформляется на листах формата А4.

Усвоение теоретического материала лекционных занятий базируется на использовании презентаций, учебников основной литературы и раздаточном материале, расположенных в хранилище цифровых учебно-методических материалах ВВГУ для подготовки к аттестации.

5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

7.1 Основная литература

1. Любичанковский, С. В. Внешняя политика России в XVII — первой четверти XVIII века : учебное пособие для вузов / С. В. Любичанковский. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2024. — 150 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12082-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/539569> (дата обращения: 15.05.2025).

2. Международная коммерческая деятельность (в схемах и таблицах) : учебное пособие / Е. В. Зенкина, Е. Л. Герасимов, Н. Ю. Сопилко [и др.] ; под ред. Е. В. Зенкиной. — Москва : КноРус, 2023. — 290 с. — ISBN 978-5-406-12363-8. — URL: <https://book.ru/book/951052> (дата обращения: 18.05.2025). — Текст : электронный.

7.2 Дополнительная литература

1. Лукьянов, В. Ю. Внешняя политика США в конце XX — начале XXI в : учебное пособие / В. Ю. Лукьянов. — Санкт-Петербург : ГУАП, 2023. — 70 с. — ISBN 978-5-8088-1845-3. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL:

<https://e.lanbook.com/book/461441> (дата обращения: 20.05.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. М.Ю.Золотухин, В.А.Георгиев, Н.Г.Георгиева. История международных отношений и внешняя политика России в Новое время. XVI - начало XIX века : Учебное пособие [Электронный ресурс] : НИЦ ИНФРА-М , 2022 - 352 - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=386830>

3. Моисеева, Ф. А. Сборник текстов и заданий для самостоятельной работы для студентов-бакалавров экономических специальностей, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «МЭ, ВЭД, УП, ЭП, ЭПОП, МТ» : учебное пособие / Ф. А. Моисеева, Т. Л. Дымковская. — Донецк :ДонНУЭТ имени Туган-Барановского, 2023. — 39 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/403937> (дата обращения: 20.05.2025). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):

1. Образовательная платформа "ЮРАЙТ"
2. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - Режим доступа: <https://znanium.com/>
3. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"
4. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"
5. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>
6. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>
7. Информационно-справочная система "Консультант Плюс" - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения

Основное оборудование:

- Компьютеры
- Проектор
- Мультимедийный комплект LEDTECHNOLOGY
- Ноутбук Honor MagicBook 14"
- П/К В-Tronix OFFICE_3.3ГГц/4096МБ/500ГБ/мышь/клав/монитор АОС-21.5
- Плоттер HP Designjt 510 42

Программное обеспечение:

- □ ABBYY Fine Reader 11 Professional Edition
- □ Adobe Acrobat Reader
- □ Microsoft Office 2010 Standart

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств
для проведения текущего контроля
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

ПОВЕДЕНИЕ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность и специализация
38.05.02 Таможенное дело. Таможенные услуги во внешнеэкономической деятельности

Год набора на ОПОП
2024

Форма обучения
очная

Владивосток 2025

1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции и	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.05.02 «Таможенное дело» (ТД)		

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС		
		Текущий контроль	Промежуточная аттестация	
Очная форма обучения				
РД1	Знание : сущности комплекса услуг по осуществлению внешнеэкономической деятельности и методов анализа ее результатов	1.1. Участники внешнеэкономической деятельности (ВЭД) в международной торговле и таможенном деле	Дискуссия	Доклад, сообщение
		1.2. Государственные органы законодательной и исполнительной власти в международной торговле и таможенном деле: структура и полномочия	Дискуссия	Доклад, сообщение
		1.3. Участники ВЭД: международные компании, принимающая участие в экспортно-импортных операциях на внешних рынках	Дискуссия	Доклад, сообщение
РД1	Навык : организовать предоставление и обеспечение комплекса услуг по осуществлению внешнеэкономической деятельности	1.4. Участники ВЭД: валютные агенты и банки, таможенные и налоговые органы, держатели реестра и другие структуры, занимающиеся валютны	Дискуссия	Доклад, сообщение

		м контролем на внешних рынках		
		1.5. Участники внешнеэкономической деятельности: лица, выполняющие импорт (импортеры) и экспорт (экспортеры) на международном рынке.	Дискуссия	Доклад, сообщение
		1.6. Участники ВЭД: посредники, которые принимают участие в экспортно-импортных операциях на международном рынке	Дискуссия	Доклад, сообщение
РД1	Умение : владения методами анализа внешнеэкономической деятельности	1.7. Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: изучение, анализ конъюнктуры международного рынка и выбор стратегии освоения внешнего рынка	Опрос	Доклад, сообщение
		1.8. Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: проведение рекламных мероприятий и анализ методов продвижения товара на внешних рынках; рассмотрение дополнительных коммерческих предложений с целью расширения рынка сбыта в международной торговле	Опрос	Доклад, сообщение
		1.9. Комплекс услуг по осуществлению ВЭД: проведение переговоров с иностранными контрагентами; анализ данной деятельности и заключение новых контрактов на поставку товаров или оказание услуг на международных рынках	Опрос	Доклад, сообщение

4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство						
	Собеседование	Тест	Кейс-задача	Руководство по ПР	Деловая игра	Экзамен	Итого
Лекции	10						10
Практические работы				10	30		40
Самостоятельная работа		16					16
ЭОС			14				14

Промежуточная аттестация						20	20
Итого	10	16	14	10	30	20	100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обладает всесторонним, систематическим и глубоким знанием учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

5 Примерные оценочные средства

5.1 Примерные вопросы

Список вопросов к собеседованию

- 1 Кто такие участники ВЭД? Каковы стимулы для их изучения и исследования в международных рынках?
- 2 Содержание и механизмы ВЭД.
- 3 Внешнеэкономическая специализация России.
- 4 ВЭД в условиях глобализации мировой экономики.
- 5 Международная торговля как сфера отражения ВЭД.
- 6 Субъекты внешнеэкономической деятельности.
- 7 Профиль деятельности субъектов ВЭД.
- 8 Организация работы внешнеторговой фирмы.
- 9 Информационное обеспечение сферы ВЭД.
- 10 Классификация внешнеторговых операций и сделок
- 11 Типовая международная сделка купли-продажи и ее оформление.
- 12 Арендные, подрядные и лицензионные сделки.
- 13 Виды компенсационных сделок.
- 14 Международные товарные номенклатуры.
- 15 Внешнеторговые расчеты в составе ВЭД.
- 16 Роль банков в системе расчетов.
- 17 Принципы международных расчетов.
- 18 Кредитование во внешнеторговой деятельности.
- 19 Виды кредитов и формы кредитования.
- 20 Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.

- 21 Регулирование ВЭД.
- 22 Цели и способы регулирования ВЭД.
- 23 Антимонопольное регулирование.
- 24 Система регулирования в международной торговле.
- 25 Меры содействия экспортерам.
- 26 Нетарифные ограничения внешнеторговых операций
- 27 Механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.
- 28 Система таможенно-тарифного регулирования.
- 29 Методы нетарифных ограничений ВТД.
- 30 Налоговое регламентирование импорта.
- 31 Меры валютного регулирования и контроля.
- 32 Стимулирование промышленного экспорта.

Краткие методические указания

Собеседование проводится как специальная беседа преподавателя со студентом на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, рассчитанная на выяснение объема знаний студента по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Уровень усвоения теоретического материала проверяется посредством опроса по одному вопросу из каждого представленного выше раздела.

Самостоятельная работа выполняется в виде доклада, подготовленного в форме презентации по выбранной тематике. Презентация должна состоять из слайдов, последовательно раскрывающих тему доклада. При подготовке презентации приветствуется использование мультимедийных технологий, улучшающих оформление и представление материала. Оценивание самостоятельной работы происходит в виде семинара, на котором студенты выступают с докладами.

Преподаватель дает каждому студенту индивидуальные и дифференцированные задания. Некоторые из них могут осуществляться в группе (например, подготовка доклада и презентации по одной теме могут делать несколько студентов с разделением своих обязанностей – один готовит научно-теоретическую часть, а второй проводит анализ практики).

Шкала оценки

Оценка	Баллы	Описание
Отлично	10	Студент правильно, полно и четко отвечает на поставленный вопрос, используя профессиональную терминологию
Хорошо	8	Студент правильно, полно и четко отвечает на поставленный вопрос, но затрудняется в формулировке профессиональных терминов
Удовлетворительно	7	Студент правильно, но неполно и нечетко отвечает на поставленный вопрос и затрудняется в формулировке профессиональных терминов
Плохо	3	Студент неправильно отвечает на поставленный вопрос
Неудовлетворительно	1-2	Студент не отвечает на поставленный вопрос

5.2 Примерные темы для опроса

Ситуационное задание 1. Построение матрицы «продукт – решение о покупке» на внешних рынках.

Постройте матрицу «продукт – решение о покупке»:

- горизонтальная ось - использование продукта (личное / производственное);
- вертикальная ось - решение о покупке (индивидуальное / коллективное)

Расположите нижеперечисленные товары (услуги) на матрице «продукт – решение о покупке» в соответствии с тем, в каких целях используется товар (для личного потребления или в производственно-коммерческих целях) и сколько лиц участвует в принятии решения о покупке. Есть ли товары (услуги), чье положение на матрице определяется неоднозначно? Поясните свой ответ.

Примеры для выполнения задания: легковой автомобиль, холодильник, детская одежда, женские сапоги, деревообрабатывающий станок, самолет, мягкая игрушка, телевизор, продукты питания (красная икра), сигареты, квартира, стиральный порошок, услуги ресторана, автоматическая линия по производству хлеба, компьютер, DVD-плеер, услуги туристической фирмы (летний отдых), услуги авиакомпании (деловая поездка), продукты питания (кефир), мягкая мебель для гостиной, новое производственное помещение.

Ситуационное задание 2. Выявление особенностей принятия решение о покупке различными типами потребителей на внешнем рынке.

Два покупателя – студент и снабженец полиграфического предприятия приобретают компьютер и принтер. Первый приобретает технику для себя, второй – для предприятия, на котором она используется для дизайнерских работ.

Проанализируйте возможные отличия в поведении покупателя-студента и покупателя-снабженца, ответив на следующие вопросы:

1. В силу каких причин может возникнуть потребность в данном товаре у обоих?
2. Какие источники информации, необходимые для правильного выбора товара, будут использовать эти покупатели?
3. Какими критериями, скорее всего, будут руководствоваться данные покупатели при выборе модели товара и при выборе поставщика (магазина)?
4. Как вы считаете, у кого из покупателей выбор может оказаться больше?
5. Какие факторы могут оказать влияние на каждого конкретного покупателя в процессе принятия им решения о покупке?
6. Кто может оказать влияние на их выбор и окончательное решение?
7. В чем будет заключаться риск от принятого решения для обоих?

Ситуационное задание 3. Разработка стратегий ВЭД на мировых рынках.

Изучите характеристики участников ВЭД (импульсивные покупки, поиск разнообразия).

На примере конкретных товаров / услуг, сформулируйте стратегии влияния для каждого типа покупательского поведения. Разработайте рекомендации по основным элементам комплекса маркетинга. Результаты оформите в виде таблицы 1.

Таблица 1- Стратегии влияния для особых типов покупательского поведения

Тип участника ВЭД	Категория товара/услуги	Стратегия влияния	Рекомендации в отношении комплекса маркетинга

Ситуационное задание 4. Анализ результатов исследования поведения участника ВЭД на таможенном рынке.

По результатам исследования покупательского поведения, в зависимости от размаха поиска информации при принятия решения о покупке, были выделены три сегмента рынка. По каждому сегменту, от общего числа покупателей был определен процент купивших марку компании. Результаты приведены в таблице 2.

Таблица 2 - Результаты исследования поведения потребителей: поиск информации

Размах поиска	Купили марку компании, %	Купили марки – конкуренты, %
Минимальный	3	97
Умеренный	9	91
Максимальный	17	83

Какие выводы можно сделать на основе этих результатов? Предложите компании рекомендации по повышению эффективности влияния на решение потребителей.

В таблице 3 приведены результаты исследования потребителей, в ходе которого рассматривался вопрос, воплотится ли предпочтение, оказываемое потребителем какой-либо марке на стадии осознания потребности в фактическую покупку. Потребителей, которые только приступили к принятию решения, спрашивали о наиболее предпочтительной марке из марок нашей компании и двух компаний конкурентов.

Таблица 3 - Результаты исследования участников ВЭД: осознание потребности - покупка

Марка	Предпочтения потребителя в момент осознания потребности, %	Доля совершенных покупок, %
Наша марка	50	30
Конкурент А	30	50
Конкурент В	20	20
Всего	100	100

Какие выводы можно сделать на основе данной информации? Предложите компании рекомендации по повышению эффективности влияния на решение потребителей.

Методические указания. Предлагаемые рекомендации должны касаться совершенствования основных элементов комплекса маркетинга (товарной, ценовой, сбытовой и коммуникационной политик). При выполнении задания следует пользоваться содержанием тем 2, 3.

Ситуационное задание 5. Иллюстрация правил участников ВЭД на рынках в таможенном процессе.

На основе данных таблицы 4 определите, какие правила решения приведут покупателя к выбору каждой из четырех марок.

Таблица 4 - Рейтинг для иллюстрации правил решения

Показатель	Значимость показателя	Марка А	Марка Б	Марка В	Марка Г
Вкус	4	Отлично	Отлично	Очень хорошо	Отлично
Цена	3	Очень хорошо	Хорошо	Отлично	Удовлетв.
Питательность	2	Хорошо	Хорошо	Плохо	Отлично
Удобство	1	Удовлетв.	Хорошо	Отлично	Отлично

Прокомментируйте полученные результаты. Для каждой из марок предложите стратегии влияния и все возможные изменения, способные улучшить ее положение.

Ситуационное задание 6. Моделирование процесса принятия решения о покупке таможенных услуг.

Выберите категорию товара / услуги. Опишите ее типичного целевого потребителя. Смоделируйте процесс принятия решения о покупке, характерный для большинства потребителей, впервые приобретающих такой товар/услугу:

- проанализируйте этапы процесса принятия решения о покупке,
- определите критерии предпокупочной оценки вариантов и их вес для типичного потребителя вашего товара / услуги,
- укажите наиболее значимые факторы, влияющие на покупательское поведение.

Определите тип принятия решения о покупке данного товара / услуги. Предложите маркетинговые мероприятия, позволяющие эффективно воздействовать на покупателя на каждом этапе процесса принятия решения.

Методические указания. При выполнении задания следует пользоваться содержанием тем 2, 3, 4.

Ситуационное задание 7. Диагностика процесса принятия решения участника ВЭД на торговых внешних рынках.

С целью диагностики процесса принятия решения о покупке разработайте опросник. Вопросы должны позволить Вам измерить следующие основные аспекты поведения потребителя:

- мотивацию и осознание потребности;
- поиск информации;
- предпокупочную оценку вариантов;
- покупку;
- оценку результата покупки.

Проведите опрос участника ВЭД по поводу его приобретения в двух различных категориях товаров / услуг. На основе полученной информации сделайте заключение о типе покупательского решения и степени заинтересованности в каждом случае.

Ситуационное задание 8. Оценка покупательской логистики и внутримагазинных факторов на мировых рынках.

На основе примера из реальной деловой практики проведите анализ основных аспектов покупательской логистики и внутримагазинных факторов влияния на покупательское поведение.

Результаты оформите в виде презентации.

Ситуационное задание 9. Измерение установки к марке по методу идеальной точки в таможенном процессе.

В таблице 5 приведены результаты измерения отношения потребителей к марке безалкогольного напитка, проведенного с использованием многофакторного метода идеальной точки.

Таблица 5 - Результаты измерения отношения в поведении участников ВЭД

Показатель	Важность	Идеальная точка	Мнение о марке
1. Вкус	5	2	2
2. Степень газированности	2	3	3
3. Калорийность	3	5	4
4. Цена	4	5	4

Вычислите отношение к марке. Определите, какие показатели продукта потребители воспринимают как его сильные стороны, а какие – как слабые? Предложите все возможные изменения, способные улучшить отношение к марке.

Методические указания. При выполнении задания следует пользоваться содержанием слайдов 15-18 темы 5.

Ситуационное задание 10. Измерение установок потребителей таможенных продуктов с использованием многофакторных моделей.

Сформулируйте от 10 до 12 атрибутов (показателей) для чипсов или сухариков (снеков), выберите три разных производителя и рассчитайте (дегустация обязательна) свое отношение к свойствам продуктов методом идеальной точки.

Ситуационное задание 11. Анализ маркетингового стимула с точки зрения процесса обработки информации участниками ВЭД на мировом рынке.

В качестве маркетингового стимула подберите образец печатной рекламы (товара / услуги / компании по выбору). Проведите анализ данного маркетингового стимула с учетом знаний о последовательности процесса обработки информации потребителями и принципах организации стимулов (таблица 6).

Поясните полученные результаты. Насколько успешно проходит стимул каждую из стадий процесса обработки информации? Какие характеристики стимула способствуют / препятствуют этому?

Таблица 6 – Анализ маркетингового стимула участника ВЭД с точки зрения последовательности процесса обработки информации

Стадия процесса обработки информации	Детерминанты стимула

Ситуационное задание 12. Результаты исследований Хофстеде: характеристики культур в мировых торговых рынках.

Опираясь на результаты исследований Хофстеде, отражающие характеристики различных культур, подберите не менее 5 примеров рекламных сообщений (слоганов) из теле- радио- или печатной рекламы) товаров / услуг, которые, на ваш взгляд, могут подойти для предложения товаров (услуг) в той или иной стране / группе стран.

Разработайте свой вариант рекламы конкретного товара (услуги) которые, на ваш взгляд, могут подойти для предложения товаров / услуг в той или иной стране / группе стран (не менее 3). Обоснуйте свой выбор. Результаты оформите в виде таблицы 7.

Таблица 7 - Примеры рекламных сообщений (слоганов), рекомендуемые для продвижения товаров /услуг в различных странах

Товар /услуга	Слоган	Страна/группа стран	Обоснование (декларируемые ценности, присущие культуре той и иной страны)

Ситуационное задание 13. Характеристика новинок в таможенном деле.

Пользуясь дополнительными источниками информации, из реальной деловой практики подберите примеры новых товаров/услуг (не менее 10). Проведите анализ новинок с точки зрения успешности их распространения на рынке. Выделите факторы, способствующие / препятствующие успеху новинок.

Результаты обобщите, оформите в виде таблицы 8.

Таблица 8 - Краткая характеристика новинок

Название (торговая марка, бренд)	Товарная категория /ка тегория услуг	Концепт новизны	Причины неудачи / предпосылки успеха

Краткие методические указания

Кейс – ситуация, взятая из практики, реальный случай, на котором разбираются теоретические идеи. Кейс-задачи и ситуационные задания предполагают самостоятельные исследования под конкретную поставленную задачу и подготовку презентаций по результатам исследования. Кейс-задачи представляют собой ситуационные задания, выполняемые индивидуально или группой студентов - временным творческим коллективом в составе нескольких студентов (2-3 человека).

Необходимо предложить решение обозначенной проблемы кейса:

- исследовать предложенную ситуацию кейса;
- провести сбор и анализ недостающей информации;
- выработать наилучшее решение кейса.

Шкала оценки

Критерии	14 баллов	10 балла	7 баллов	Не зачтено
1. Полнота ответа с использованием информации из описания ситуации	Отмечена полнота ответа с использованием информации из описания ситуации	Есть незначительные ошибки и в ответе	Есть существенные ошибки и в ответе	Не отмечена полнота ответа с использованием информации из описания ситуации
2. Обоснованность	Кейс обоснован	Отмечены незначительные ошибки в обосновании	Отмечены существенные ошибки в обосновании	Кейс не обоснован
3. Умение оперировать терминами и понятиями в рамках темы	Активное оперирование терминами и понятиями в рамках темы	Отмечены незначительные ошибки при оперировании терминами и понятиями	Отмечены существенные ошибки при оперировании терминами и понятиями	Отсутствие оперированием терминами и понятиями в рамках темы
4. Использование теоретических концепций	Используются теоретические концепции	Отмечены незначительные ошибки при использовании теоретических концепций	Отмечены существенные ошибки при использовании теоретических концепций	Не используются теоретические концепции
5. Представленность нескольких точек зрения на проблему	Представлено несколько точек зрения на проблему	Представлена только одна точка зрения на проблему	Отмечены ошибки при представлении нескольких точек зрения на проблему	Не представлено нескольких точек зрения на проблему
6. Отсутствие фактических ошибок	Отсутствуют фактические ошибки	Отмечена одна фактическая ошибка	Отмечены две фактические ошибки	Присутствуют более трех фактических ошибок

5.3 Дискуссия

Темы для дискуссии

- 1 Участники ВЭД и стимулы для исследования их деятельности в международных рынках
- 2 Содержание и механизмы ВЭД.
- 3 Внешнеэкономическая специализация России.
- 4 ВЭД в условиях глобализации мировой экономики.
- 5 Международная торговля как сфера отражения ВЭД.
- 6 Субъекты внешнеэкономической деятельности.
- 7 Профиль деятельности субъектов ВЭД.
- 8 Организация работы внешнеторговой фирмы.
- 9 Информационное обеспечение сферы ВЭД.
- 10 Классификация внешнеторговых операций и сделок
- 11 Типовая международная сделка купли-продажи и ее оформление.

- 12 Арендные, подрядные и лицензионные сделки.
- 13 Виды компенсационных сделок.
- 14 Международные товарные номенклатуры.
- 15 Внешнеторговые расчеты в составе ВЭД.
- 16 Роль банков в системе расчетов.
- 17 Принципы международных расчетов.
- 18 Кредитование во внешнеторговой деятельности.
- 19 Виды кредитов и формы кредитования.
- 20 Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов.
- 21 Регулирование ВЭД.
- 22 Цели и способы регулирования ВЭД.
- 23 Антимонопольное регулирование.
- 24 Система регулирования в международной торговле.
- 25 Меры содействия экспортерам.
- 26 Нетарифные ограничения внешнеторговых операций
- 27 Механизм государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России.
- 28 Референтная группа как объект изучения в ВЭД.
- 29 Изменения в структуре ВЭД.
- 30 Особенности изучения процесса ВЭД.
- 31 Ситуационное влияние. Типы ситуаций в ВЭД.
- 32 Характеристики ситуации в ВЭД.
- 33 Взаимодействие человека и ситуации.
- 34 Сущность инноваций в таможенном деле и их типы.

Краткие методические указания

Дискуссионные методы проходят в виде диалога, беседы и анализа конкретной ситуации или инцидента. Оценочная процедура дискуссии предусматривает достаточно широкий круг вопросов по данной дисциплине с целью получения свободного развернутого устного ответа с обсуждением и выявления спорных вопросов. В ходе дискуссии возможно задать уточняющие и (иногда) наводящие вопросы. Вопросы дискуссии позволяют студентам качественно к ней подготовиться и найти решение проблемы.

Шкала оценки

Сумма баллов	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика уровня освоения дисциплины
20	«отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на итоговом уровне, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями, умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
16	«хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на среднем уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
12	«удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
До 11	«не зачтено»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже базового, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
Менее 10	«не зачтено»	Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

ТЕСТ И КЛЮЧИ К РЕШЕНИЮ ТЕСТА
по дисциплине «поведение участников внешнеэкономической
деятельности»

* - верные ответы

Вопрос 1. Какие квоты имеют наиболее либеральный характер?

- А. не распределенные
- В. распределенные между иностранными экспортерами***
- С. тарифные

Вопрос 2. Количественные ограничения экспорта и импорта являются

- А. постоянно действующей мерой
- В. мерой, применяемой в исключительных случаях**
- С. полностью изжившей себя мерой

Вопрос 3. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования экспорта?

- А. дефицит соответствующих товаров на внутреннем рынке
- В. снижение цен на соответствующий товар на мировом рынке**
- С. снижение спроса на соответствующий товар на иностранных рынках

Вопрос 4. Какое из данных обстоятельств является правовым основанием для квотирования импорта?

- А. защита отечественных производителей от конкуренции**
- В. причинение ущерба российской экономике
- С. продажа импортируемого товара по цене ниже нормальной

Вопрос 5. Какое из данных мероприятий проводится в целях распределения квоты между российскими участниками внешнеторговой деятельности?

- А. торги
- В. ярмарка
- С. аукцион**

Вопрос 6. Какая из данных мер неотделима от квотирования ?

- А. лицензирование**
- В. уплата компенсационной пошлины
- С. введение государственной монополии на торговлю соответствующим товаром

Вопрос 7. Какого вида лицензия выдается только после заключения внешнеторгового контракта ?

- А. генеральная
- В. исключительная
- С. разовая**

Вопрос 8. На какой срок выдается разовая лицензия ?

- А. на один месяц
- В. на один год**
- С. на срок исполнения соответствующего обязательства по контракту

Вопрос 9. Что говорится в законодательстве РФ об отказе в выдаче лицензии ?

- А. он должен быть мотивированным**
- В. он должен быть конфиденциальным
- С. он может быть дан без каких-либо разъяснений

Вопрос 10. В течение какого срока должно быть принято решение по заявке на получение лицензии?

- А. в течение 10 дней
- В. в течение 20 дней
- С. в течение 1 месяца**

Вопрос 11. Какая из данных мер предусмотрена законодательством РФ ?

- А. специальная защитная мера**
- В. исключительная мера
- С. контрмера

Вопрос 12. Для товаров какого происхождения сделано исключение при применении одной из защитных мер в РФ?

- А. товаров из стран СНГ**
- В. товаров из ЕС
- С. товаров из развивающихся стран

Вопрос 13. Какое условие является обязательным для применения специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер ?

- А. взаимность
- В. ущерб или угроза нанесения ущерба российской экономике**
- С. проведение консультаций

Вопрос 14. Какая из данных характеристик присуща демпингу ?

- А. недобросовестная конкуренция**
- В. экономическое преступление
- С. деликт

Вопрос 15. Что является фактическим основанием для введения предварительной специальной пошлины ?

- А. ограничение экспорта товаров из РФ
- В. повышение таможенных пошлин на товары из РФ
- С. чрезмерно возросший импорт какого - либо товара в РФ**

Вопрос 16. На какой срок вводится предварительная специальная пошлина ?

- А. 30 дней
- В. 60 дней
- С. 90 дней

В соответствии с Федеральным законом от 08.12.2003 N 165-ФЗ (ред. от 04.06.2014) "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров" ст. 8, п. 3. Срок действия предварительной специальной пошлины не должен превышать **двести дней**

Вопрос 17. Максимальный срок взимания специальной пошлины составляет

- А. 1 месяц
- В. 1 год
- С. 8 лет

В соответствии с Федеральным законом от 08.12.2003 N 165-ФЗ (ред. от 04.06.2014) "О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров" ст. 10, п. 1. Срок действия специальной защитной меры не должен превышать **четыре года**

Вопрос 18. На какой срок вводится предварительная антидемпинговая пошлина

- А. 1 месяц
- В. 6 месяцев**
- С. 12 месяцев

Вопрос 19. Максимальный срок применения антидемпинговой меры составляет

- А. 1 год
- В. 5 лет**
- С. 10 лет

Вопрос 20. Против каких субсидий направлена защитная мера по законодательству РФ?

- А. любых
- В. общих
- С. специфических**

Вопрос 21. Какая мера применяется против субсидируемого импорта в РФ?

- А. специальная пошлина
 - В. компенсационная пошлина**
 - С. антидемпинговая пошлина
- Вопрос 22.** Основным признаком внешнеэкономической сделки является
- А. нахождение коммерческих предприятий сторон в разных государствах**
 - В. пересечение предметом сделки границы государства
 - С. платеж в валюте, являющейся иностранной для одной из сторон
- Вопрос 23.** Форма внешнеэкономической сделки с участием российских лиц определяется
- А. международными договорами с участием РФ
 - В. законодательством РФ**
 - С. законом места совершения сделки
- Вопрос 24.** В соответствии с п.3 ст. 1211 ГК РФ к договору купли-продажи применяется
- А. право места совершения сделки
 - В. право страны суда
 - С. право страны продавца**
- Вопрос 25.** Положение ГК РФ о применимом к договору (купли-продажи) праве является
- А. императивным
 - В. диспозитивным**
 - С. сверх императивным
- Вопрос 26.** Конвенция ООН о договорах международной купли продажи 1980 г. в РФ
- А. не применяется
 - В. применяется субсидиарно, по вопросам, не урегулированным в ГК РФ**
 - С. имеет прямое действие и приоритетное применение
- Вопрос 27.** В каком из данных международных договоров РФ не участвует?
- А. Оттавская конвенция о международном лизинге 1988 г.**
 - В. Оттавская конвенция о международном факторинге 1988 г.**
 - С. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.
- Вопрос 28.** 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
 - В. стороны могут отказаться от применения Конвенции и выбрать иное применимое право**
 - С. не могут отказаться от применения конвенции, если выбор иного применимого права ими не сделан
- Вопрос 29.** К лицензионному договору с иностранным элементом в соответствии с коллизионной нормой ГК РФ применяется
- А. право страны лицензиата
 - В. право страны лицензиара**
 - С. право страны, являющейся местом заключения договора
- Вопрос 30.** Установленное применимое право в внешнеэкономическом контракту применяется
- А. к решению всех вопросов, связанных с данным контрактом**
 - В. в объеме обязательственного статута
 - С. в объеме любых статутов, кроме личного статута
- Вопрос 31.** Мировые цены отражают ... стоимость.
- А. Интернациональную**
 - В. Розничную
 - С. Закупочную
 - Д. Оптовую
- Вопрос 32.** Факторы, не оказывающие определяющее воздействие на мировые цены:

- A. внутренние затраты организации**
- B. темпы инфляции
- C. государственное регулирование
- D. система национального налогообложения

Вопрос 33. Ценами продавца являются следующие мировые цены...

- A. международных аукционов**
- B. международных торгов
- C. справочные цены
- D. биржевые цены

Вопрос 34. Признаки мировой цены – это ...

- A. Представительность**
- B. наличие информации в печати
- C. платежи в свободно конвертируемой валюте**
- D. совершение крупных экспортных и импортных сделок**
- E. высокие экспортно-импортные тарифы
- F. регулируемость уровня цен государствами

Вопрос 35. Цена, которая ограничивает транспортно-экспедиторские расходы отправления доставкой груза до причала:

- A. ФОБ
- B. СИФ
- C. ФАС**
- D. КАФ

Вопрос 36. Базисные условия поставки, лежащие в основе мировых экспортных цен:

- A. СИФ
- B. ФОБ**
- C. ФАС
- D. ДАФ

Вопрос 37. Цена, при которой все расходы по перевозке груза, оплате транспортных сборов и страхованию товара до пересечения им борта судна в порту покупателя несёт продавец товара:

- A. КАФ
- B. ФОБ
- C. СИФ**
- D. ФОР

Вопрос 38. Расчетные методы анализа мировых цен применяют в условиях производства ...

- A. стандартной массовой продукции
- B. заказной продукции**
- C. продукции военно-промышленного комплекса
- D. продукции для государственных нужд и госзакупок

Вопрос 39. В структуру цены экспортируемой продукции не входят внутренние косвенные налоги.

- A. Да**
- B. Нет

Вопрос 40. Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это ...

- A. цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар
- B. нижний порог цены для участника сделки**
- C. цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах
- D. цена другой сходной сделки на сходный товар