Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова»

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УР
_____А.М. Дигурова
«24» 01 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ»

Направление 38.03.01 Экономика

Профиль «Мировая экономика»

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Владикавказ – 2017 г.

Программа составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по направлению 38.03.01 – Экономика, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.11.2015 г., № 1327.

Составители: к.э.н., доцент Цуциева О.Т.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры международных экономических отношений (протокол № 7 от «22» марта 2017 г.)

1. Структура, и общая трудоемкость дисциплины.
Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы (144часа).

	Очная форма обучения
Курс	3
Семестр	6
Лекции	34
Практические занятия	34
Итого аудиторных занятий	68
Самостоятельная работа	40
Курсовая работа	6 семестр
Форма контроля	
экзамен	36
Общее количество часов	144

2. Цели освоения дисциплины:

Цель курса: ознакомить студентов с основными принципами функционирования, актуальным состоянием, тенденциями и проблемами развития современной международной торговой системы; осветить вопросы теории и практики осуществления международной торговли.

Основные задачи курса направлены на:

- усвоение содержания основных фундаментальных базовых понятий, категорий и инструментов международной торговли;
- ознакомление с основными долгосрочными тенденциями, формами и направлениями развития международной торговли товарами и услугами и их проявлениями на современном этапе в условиях процессов глобализации и международной экономической интеграции;
- умение анализировать процессы, происходящие в сфере международной торговли, понимать их причинно-следственные связи и применять в российской внешнеторговой практике.

3. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата.

Дисциплина Б1.В.06.03 «Международная торговля» является дисциплиной вариативной части учебного плана подготовки профиля «Мировая экономика».

Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и компетенции, полученные обучающимися в результате освоения дисциплин «Мировая экономика и международные экономические отношения», Международные экономические отношения глобальной экономики».

4. Требования к результатам освоения дисциплины

В совокупности с другими дисциплинами профиля «Мировая экономика» дисциплина «Международная торговля» направлена на формирование следующих **профессиональных (ПК) компетенций** бакалавра экономики:

- способностью анализировать и интерпретировать данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявлять тенденции изменения социально-экономических показателей (ПК-6);

- способность, используя отечественные и зарубежные источники информации, собрать необходимые данные, проанализировать их и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет (ПК-7).

В результате освоения дисциплины студент должен:

Знать:

- основные базовые теоретические понятия, составляющие основу международной торговли;
- принципы функционирования современной международной торговой системы;
- основные долгосрочные тенденции развития международной торговли товарами и услугами;
- основы ценообразования на мировых товарных рынках;
- цели, задачи и функции ведущих международных экономических организаций, и прежде всего Всемирной Торговой Организации (ВТО), основные положения международных соглашений, составляющих основу ВТО;
- этапы подготовки, организацию и технику проведения внешнеторговых операций;
- законодательные и нормативно-правовые основы регулирования внешнеторговой деятельности РФ.

Уметь:

- применять на практике теоретические знания в области международной торговли;
- анализировать и объективно оценивать, как глобальные, так и текущие тенденции развития международной торговли на основе комплексного учета факторов эволюции мировой торговой системы;
- проводить исследования в области международной торговли и международных экономических отношений на основе различных источников информации с целью подготовки аналитических и прогнозных материалов практической направленности.

Владеть:

- методами внешнеторгового регулирования;

оценки альтернативных инвестиционных проектов;

- навыками составления международного контракта купли-продажи.

5. Содержание и учебно-методическая карта дисциплины

№ недели	Наименование тем (вопросов), изучаемых по данной дисциплине	Занятия		Самостоятельная работа студентов		Формы контроля	Количество баллов		Перечень компетенции
		л	пр	Содержание	Часы		min	max	
1	Международная торговля: сущность, эволюция, теории.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Устный опрос			**ПК-6, ПК-7**
2	Место международной торговли в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений.	2	2	самостоятельная работа со статистическими данными и социально-экономическими показателями, решение практических задач на семинарском занятии.	4	Подготовка сообщений			**ПК-6, ПК-7**
3	Конъюнктура мировых товарных рынков и ее прогнозирование.	2	2	самостоятельная работа со статистическими данными и социально-экономическими показателями, решение практических задач на семинарском занятии.	4	Подготовка сообщений			**ПК-6, ПК-7**
4	Организация и техника внешнеторговых операций. Посреднические операции в международной торговле.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Коллоквиум			**ПК-6, ПК-7**
5	Международно-правовые вопросы оформления торговых сделок. Оформление экспортного товара.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Коллоквиум			**ПК-6, ПК-7**
6	Международный контракт купли-продажи. Структура типового контракта.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Устный опрос			**ПК-6, ПК-7**
7	Цены и ценообразование на мировом рынке	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Устный опрос Вопросы в рубежной контрольной			**ПК-6, ПК-7**
8	Формы международных расчетов.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Устный опрос, решение задач Вопросы в рубежной контрольной			**ПК-6, ПК-7**
9	Условия и средства платежа во внешнеторговых расчетах	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Устный опрос, решение задач Вопросы в			**ПК-6, ПК-7**

						рубежной контрольной			
10	Базисные условия поставок.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Вопросы в рубежной контрольной			**ПК-6, ПК-7**
11	Организационные формы международной торговли: торговые дома, торги и аукционы.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине Подготовка сообщений	2	Устный опрос Вопросы в рубежной контрольной			**ПК-6, ПК-7**
12	Организационные формы международной торговли: товарные биржи. Особенности биржевого товара.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине Подготовка сообщений	2	Устный опрос Вопросы в рубежной контрольной			**ПК-6, ПК-7**
13	Виды биржевых сделок.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине, лекций	2	Решение задач Вопросы в рубежной контрольной			**ПК-6, ПК-7**
14	Международная торговля услугами: динамика, структура и география основных потоков.	2	2	самостоятельная работа со статистическими данными и социально-экономическими показателями, решение практических задач на семинарском занятии.	2	Подготовка аналитических материалов			**ПК-6, ПК-7**
15	Формы и методы государственного регулирования внешней торговли. Сущность и методы торговой политики.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Подготовка сообщений			**ПК-6, ПК-7**
16	Международные экономические организации в международной торговле. ВТО: цели, задачи, структура, основные функции.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	2	Подготовка презентаций			**ПК-6, ПК-7**
17	Многосторонние соглашения, входящие в ВТО. Россия и ВТО: процесс вхождения и оценка последствий и перспектив участия.	2	2	Изучение рекомендуемой литературы по дисциплине	4	Подготовка сообщений, презентации			**ПК-6, ПК-7**
	--Итого	34	34		40		**0**	**100**	

6. Образовательные технологии

№/п.	Тема	Вид занятия	Количество часов	Активные формы	Интерактивные формы
1	«Международная торговля услугами»	практическое	4	Аналитический обзор специальной литературы	Применение современных информационных технологий для решения сложных поставленных задач, подготовка презентаций. Работа на лекциях и практических занятиях с данными отечественной и зарубежной статистики.
2	*Формы и методы государственного регулирования внешней торговли. Сущность и методы торговой политики.*	практическое	4	Аналитический обзор специальной литературы по торговой политики зарубежных стран (по выбору студента)	Применение современных информационных технологий для решения сложных поставленных задач, подготовка презентаций. Работа на лекциях и практических занятиях с данными отечественной и зарубежной статистики.
3	Международные экономические организации в международной торговле. ВТО: цели, задачи, структура, основные функции.		2	обзор специальной литературы	Применение современных информационных технологий для решения сложных поставленных задач, подготовка презентаций. Работа на лекциях и практических занятиях с данными отечественной и зарубежной статистики.

7. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Аудиторная самостоятельная работа выполняется студентами на лекциях, семинарских, практических, лабораторных занятиях, и, следовательно, преподаватель заранее выстраивает систему самостоятельной работы, учитывая все ее формы, цели, отбирая учебную и научную информацию и методические средства коммуникаций. Вопросы для самостоятельной работы студентов в целях подготовки к аудиторным занятиям предлагаются преподавателями в начале изучения дисциплины. Студенты имеют право выбирать дополнительно интересующие их темы для самостоятельной работы.

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская деятельность студентов, осуществляемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа студентов – это процесс активного, целенаправленного приобретения студентом новых знаний, умений без непосредственного участия

преподавателя, характеризующийся предметной направленностью, эффективным контролем и оценкой результатов деятельности обучающегося.
Цели самостоятельной работы:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную и справочную документацию, специальную литературу;
- развитие познавательных способностей, активности студентов, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, творческой инициативы, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие исследовательских умений и академических навыков.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, уровня сложности, конкретной тематики.
Технология организации самостоятельной работы студентов включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения.
Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель может проводить инструктаж по выполнению задания. В инструктаж включается:

- цель и содержание задания;
- сроки выполнения;
- ориентировочный объем работы;
- основные требования к результатам работы и критерии оценки;
- возможные типичные ошибки при выполнении.

Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины.
Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может проходить в письменной, устной или смешанной форме.
Студенты должны подходить к самостоятельной работе как к наиважнейшему средству закрепления и развития теоретических знаний, выработке единства взглядов на отдельные вопросы курса, приобретения определенных навыков и использования профессиональной литературы.
Помещения для самостоятельной работы обучающихся должны быть оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации.
При самостоятельной проработке курса обучающиеся должны:

- просматривать основные определения и факты;
- повторить законспектированный на лекционном занятии материал и дополнить его с учетом рекомендованной по данной теме литературы;
- изучить рекомендованную литературу, составлять тезисы, аннотации и конспекты наиболее важных моментов;
- самостоятельно выполнять задания, аналогичные предлагаемым на занятиях;
- использовать для самопроверки материалы фонда оценочных средств;
- выполнять домашние задания по указанию преподавателя.

  Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине включает следующие материалы:

  1. Методические указания для самостоятельной работы по дисциплине
  2. Методические материалы по написанию курсовых работ
  3. Планы семинарских занятий

8. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, рубежной аттестации и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Критерии формирования оценок.

Семинарские занятия призваны научить студента самостоятельно работать с учебными текстами, анализировать материалы специальной периодической печати и официальных источников данных.

Целью семинаров для студентов, приступающих к изучению курса, является: 1) знакомство с базовыми понятиями курса; 2) приобретение навыков анализа статистического материала; 3) выработка умения самостоятельно и критически подходить к изучаемому материалу;4) формирование навыков устного выступления и участия в дискуссиях; 5) умение продуцировать тексты, которые по содержанию относятся к общекультурной либо профессиональной деятельности.

Критерии оценки:

балльная структура для текущей оценки

- ✓ 21-25 баллов - если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
- ✓ 16-20 - баллов - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.
- ✓ 6-15 - баллов – фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
- ✓ 0-5 балла – незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

балльная структура для первой рубежной аттестации:

Количество вопросов в тесте - 73

Количество вопросов в одном варианте теста - 15

Время, отведенное на одно тестирование, – 30 минут

Баллы (количество баллов на один вопрос) – 2

Тип заданий – задания закрытого типа.

Система оценивания:

- за правильный ответ (независимо от типа задания и темы) – 2 балла;
- за неправильный ответ – 0 баллов.

балльная структура для второй рубежной аттестации:

Количество вопросов в тесте - 92

Количество вопросов в одном варианте теста - 15

Время, отведенное на одно тестирование, – 30 минут

Баллы (количество баллов на один вопрос) – 2

Тип заданий – задания закрытого типа.

Система оценивания:

- за правильный ответ (независимо от типа задания и темы) – 2 балла;

- за неправильный ответ – 0 баллов.

Типовые задания для практических(семинарских) занятий

ТЕМА №1: Этапы и тенденции развития международной торговли.

1. Теория международной торговли
2. Роль внешней торговли в системе общественного производства
3 Важнейшие тенденции развития международной торговли
4 Основные формы установления контактов с потенциальными партнерами.
5 Виды внешнеторговых операций

*ТЕМА №*2: Показатели конъюнктуры. Виды, методы и направления использования прогнозирования в международной торговле.

1. Сущность конъюнктуры как категории. Общехозяйственная и рыночная конъюнктура: сущность и показатели.
2.Методика осуществления конъюнктурного обзора мировых товарных рынков
3.Виды, методы и направления использования прогнозирования в международной торговле
4. Конъюнктурный анализ современной международной торговли

*ТЕМА №*3:Международный контракт купли-продажи. Структура типового контракта.

1. Сущность и условия типовых контрактов.
2. Понятие «внешнеторговый контракт».
3. Коммерческие, транспортные и юридические условия контрактов купли-продажи.
4. Составление международного контракта купли-продажи

*ТЕМА №*4: Расчеты и способы платежа в международной торговле.

1. Способы платежа.
   1.1 Наличный платеж.
   1.2 Авансовый платеж.
   1.3 Кредит.
2. Формы расчетов.
   2.1 Аккредитив. Виды аккредитива (отзывной и безотзывный, подтвержденный и неподтвержденный, переводной, револьверный, покрытый, непокрытый, документарный, денежный , резервный, возобновляемый).
   2.2 Инкассо. Простое и документарное инкассо.
   2.3 Вексель и чек.
   2.4 Банковский перевод.
   2.5 Расчеты по открытому счету.
3. Роль банков в международных расчетах.
4. Способы фиксации цены в контракте.
   4.1 твердая цена.
   4.2 Цена с последующей фиксацией.
   4.3 Подвижная цена.
   4.4 Цена, фиксируемая путем скольжения. Лимит скольжения.
5. Базис цены.
6. Валюта цены и валютные оговорки.
7. Виды и сущность скидок

*ТЕМА №*5: Базисные условия поставок

1. Сборник «Инкотермс 2010» о четырех группах базисных условий поставок .
   1.1Базисные условия поставок группы E и F.
   1.2 Базисные условия поставок группы C и D.
   1.3 Выбор базисных условий в контракте.
2. Отличие Инкотерс 2010 от Инкотермс 2000

***ТЕМА №*6 Особенности и современные тенденции развития тендерной и аукционной торговли(2 часа).**

1. Сущность аукционной торговли.
2. Этапы проведения аукционных торгов.
3. Виды аукционов.
4. Организация проведения международных торгов.
5. Виды и участники торгов.

План семинарского занятия № 7 Организация форвардных и фьючерсных операций в международной торговле. Современная биржевая торговля. Анализ деятельности основных торговых площадок(2часа).

1. Сущность и состояние биржевой торговли.
2. Биржевые товары.
3. Организация биржевой торговли.
4. Биржевые операции.
   - 4.1 Сделки с реальным товаром.
     - 4.1.1Наличные сделки.
     - 4.1.2 Форвардные сделки.
   - 4.2 Фьючерсные операции
     - 4.2.1 Сделки на разность.
     - 4.2.2 Сделки с премиями.
     - 4.2.3 Стеллажные сделки.
     - 4.2.4 Сделки с опционами. Опцион «колл». Опцион «пут».
     - 4.2.5 Арбитражные сделки.
     - 4.2.6 Онкольные сделки.
   - 4.3 Хеджирование.
     - 4.3.1 Хеджирование продажей.
     - 4.3.2 Хеджирование покупкой.
     - 4.3.3 Онкольное хеджирование

План семинарского занятия № 8 Особенности торговой политики различных групп стран. Регулирование международной и внешней торговли. Участие России в международных торговых организациях(2 часа).

1. Сущность торговой политики и ее методы
2. Конкуренция в международной торговле. «Торговые войны»
3. Формы и методы государственного регулирования внешней торговли
4. ВТО в системе регулирования международной торговли. Структура, функции, принципы и механизм деятельности ВТО. Особенности вступления России в ВТО
5. ЮНКТАД: цель, задачи, сфера деятельности и роль в регулировании торговли сырьевыми товарами.
6. Международная торговая палата: цели, функции и механизм регулирования международной торговли

Темы групповых и/или индивидуальных задач (заданий)

Задание 1. На основании предложенного образца разработайте собственный контракт на поставку любого товара в Россию из любого государства дальнего зарубежья.

Задание 2. Определите, что должно быть включено в статью «форс-мажорные обстоятельства» международного контракта по поставкам китайской внешнеторговой компанией продовольствия в районы Крайнего Севера России.

Задание 3. Рассчитать контрактную цену 1 тонны бензина на ноябрь 2008 года, если контракт подписан на условиях скользящей цены. Датой заключения контракта является 10 января 2014 года. Основанием для скольжения является изменение цен на сырье (нефть).
Залание 4. Разработать оферту для иностранного контрагента вашей компании
Задание 5. На основании предложенных образцов разработайте собственный контракт на поставку любого товара из России в любую страну АТР или, напротив, в Россию из стран АТР.
Задание 6. Определите, что должно быть включено в статью «форс-мажорные обстоятельства» международного контракта по поставкам китайской внешнеторговой компанией продовольствия в районы Крайнего Севера России.
Задание 7. Сформулируйте базисное условие поставки

1. В США продается кедровый орех. Доставка осуществляется авиатранспортом, фрахтуемым покупателем. Обязанности продавца по поставке заканчиваются, когда товара, очищенный для экспорта, сдается перевозчику (авиакомпании «Сибирь») в аэропорту Толмачево г. Новосибирска. Товар доставляется по маршруту Новосибирск-Хабаровск-Лос-Анжелес. В Хабаровске производится перегрузка в самолет американской авиакомпании.

2. Поставка овощей из Узбекистана (г. Самарканд). Продавец организует доставку овощей за свой счет и на свой риск железнодорожным транспортом до российско-казахской границы (ст. Локоть). После подписания контракта стороны дополнительно договорились о том, что продавец за свой счет заключит договор перевозки до места назначения (г. Москва), при этом продавец не принимает на себя транспортный риск по территории России.

Монголию проданы доски сосновые. Доставка производится автотранспортом. Продавец за свой счет и на свою ответственность доставляет товар из Красноярска до пограничного автоперехода в Кяхте. В Кяхте продавец также за свой счет осуществляет перегрузку досок в автотранспорт, поданный покупателем, при этом принимая на себя ответственность за качество крепления досок. Дальнейшая перевозка оплачивается покупателем.

Критерии оценки творческого задания, выполняемого на практическом занятии:

- ✓ 5 баллов - если ответ показывает глубокое и систематическое знание всего программного материала и структуры конкретного вопроса, а также основного содержания и новаций лекционного курса по сравнению с учебной литературой. Студент демонстрирует отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом, научным языком и терминологией соответствующей научной области. Знание основной литературы и знакомство с дополнительно рекомендованной литературой. Логически корректное и убедительное изложение ответа.
- ✓ 4 - баллов - знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса; умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом в процессе анализа основных проблем в рамках данной темы; знание важнейших работ из списка рекомендованной литературы. В целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.
- ✓ 3 - баллов – фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса; затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины; неполное знакомство с рекомендованной литературой; частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий; стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.
- ✓ 2 балла – незнание, либо отрывочное представление о данной проблеме в рамках учебно-программного материала; неумение использовать понятийный аппарат; отсутствие логической связи в ответе.

Критерии оценки презентации доклада, сообщения, выполненных в форме презентации

	Минимальный ответ	Изложенный, раскрытый ответ	Законченный, полный ответ	Образцовый, примерный ответ
Раскрытие проблемы	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы
Представление	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. использовано 1-2 профессиональных термина	Представляемая информация не систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов	Представляемая информация не систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов
Оформление	Не использованы технологии Power Point. Больше 4 ошибок в представляемой информации	Использованы технологии Power Point частично. 3-4 ошибки в представляемой информации	Использованы технологии Power Point. Не более 2 ошибок в представляемой информации	Широко использованы технологии (Power Point и др.). Отсутствуют ошибки в представляемой информации
Ответы	Нет ответов на вопросы	Только ответы на элементарные вопросы	Ответы на вопросы полные и/или частично полные	Ответы на вопросы полные с привидением примеров и/или пояснений
Оценка	3 балла	5 баллов	8 баллов	10 баллов

Примерная тематика курсовых работ

I. Международная торговля.

1. Международная торговля товарами: динамика, товарная и географическая структура, тенденции развития.

2. Тенденции и особенности развития рынков отдельных товаров (производство, потребление, запасы, международная торговля, фирменная структура, особенности конкуренции, формы и механизмы регулирования)

- нефть и нефтепродукты;
- природный газ;

- каменный уголь;
- черные металлы;
- цветные металлы;
- базовые химические товары;
- медикаменты;
- удобрения;
- лесоматериалы;
- целлюлозно-бумажная продукция;
- текстиль и текстильные изделия, одежда;
- автомобили;
- авиатехника;
- промышленное оборудование;
- телекоммуникационное оборудование; - электронные компоненты и оборудование;
- вооружения и военная техника;
- наукоемкие изделия;
- базовое продовольствие (зерно, мясо, сахар и др.);
- продукция тропического земледелия.

3. Международная торговля услугами: основные направления, особенности и тенденции развития.

4. Тенденции и особенности развития рынков отдельных видов услуг (предложение и спрос, страновая и фирменная структура, особенности конкуренции, формы и механизмы регулирования)

- транспорт (водный, воздушный, автомобильный);
- поездки;
- услуги связи; -
строительные услуги;
- финансовые и страховые услуги;
- деловые, профессиональные и технические услуги.

5. Роль важнейших стран и интеграционных объединений в мировой экономике и международной торговле (динамика и структура внешнеэкономических связей, характерные черты участия в международном разделении труда, изменение позиций на мировом рынке)

- СНГ;
- Европейский Союз;
- Страны Центральной и Восточной Европы;
- НАФТА;
- МЕРКОСУР;
- Япония;
- Китай;
- Республика Корея;
- АСЕАН;
- Индия;
- Страны Ближнего Востока;
- Страны Северной Африки;
- Страны Тропической Африки.

6. Особенности и перспективы участия новых индустриальных стран в международной торговле.

7. Особенности участия новых индустриальных стран и территорий Азии в международной торговле (Р. Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань).

8. Сравнительный анализ уровня экономической интеграции и интенсивности взаимных товаропотоков ведущих региональных объединений (ЕС, НАФТА, МЕРКОСУР, АСЕАН).

9. Современный этап развития интеграционных процессов в европейском регионе и АТР.

10. Влияние информационных технологий на развитие международной торговли (развитие трансграничной электронной коммерции).
11. Современные тенденции и характерные черты внутриотраслевой и внутрифирменной торговли.
12. Современные тенденции и формы международной производственной кооперации.
13. Транснациональное сборочное производство как фактор развития международной торговли.
14. Роль ТНК в международной торговле.
15. Направления и особенности участия малого бизнеса в международной торговле.
16. Масштабы и направления участия внутренних административных образований (штатов, земель, провинций и т.д.) в международной торговли.
17. Новейшие структурные сдвиги в международной торговле под влиянием процессов глобализации и научно-технического прогресса.
18. Роль преференциального фактора в развитии международной торговли (преференции развивающимся странам в рамках ОСП, преференции в рамках производственной кооперации, социальные преференции, преференции в рамках региональных торговых соглашений и др.).
19. Роль и виды региональных торговых соглашений в международной коммерческой практике.
20. Особенности и сравнительный анализ современных региональных торговых соглашений.
21. Роль международных товарных соглашений в регулировании торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
22. Основные факторы и особенности формирования конъюнктуры на рынках важнейших факторов; - энергоносители; - металлы; - химическая продукция; - лесобумажные товары; - машинно-техническая продукция; - текстильные изделия; - наукоемкие товары; - продовольствие.
23. Особенности ценообразования в международной торговле и современные тенденции в этой области.
24. Причины и масштабы вовлечения контрафактной (фальсифицированной) продукции в международный обмен.
25. Роль встречной (бартерной) торговли в развитии товарообмена.
26. Экологические аспекты современной международной торговли.
27. Основные направления и формы государственной поддержки экспорта за рубежом.
28. Основные направления и инструменты таможенно-тарифной политики зарубежных стран.
29. Роль Всемирной торговой организации в регулировании международного экономического сотрудничества.
30. Проблемы и перспективы развития многосторонней торговой системы. 31. Соотношение многосторонности и регионализма в международной торговой системе.
32. Основные направления участия международных экономических организаций в развитии и регулировании международной торговли (ОЭСР, ЮНКТАЛ, Всемирная таможенная организация, др.).
33. Роль Форума «Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество» в либерализации торговли и инвестиций в АТР.
34.Международные биржевые сделки.
35.Международная торговля лицензиями и «ноу-хау».
36.Международная торговля туристскими услугами: динамика и перспективы развития.
37.Роль и место Интернет - слуг на мировом рынке услуг.
38.Характерные особенности мирового рынка услуг.
39.Роль международных организаций в содействии развитию и регулированию международной торговли.

40.Транснациональные корпорации в международной торговле.
41.Международные выставки и ярмарки, их роль в развитии экспорта.
42.Страны и регионы на мировом рынке технологий.
43.Проблемы конкурентных преимуществ в международной торговле: теоретические модели и практика.
44.4Современные тенденции в изменении направлений и структуры межрегиональных товарных потоков (по отдельным регионам и интеграционным группировкам).
45.Продовольственная проблема и мировой рынок продовольствия (на примере отдельных стран или регионов, рынков отдельных видов продовольствия).
46.Продовольственная проблема и Соглашение ВТО по сельскому хозяйству.
Классические теории торговли сегодня (А. Смита и Д. Риккардо) - на примере ВТ отдельных стран и регионов.
47.Неоклассические теории торговли сегодня (Хекшер-Олин, Рыбчинский, Верной, Самуэльсон) - на примере ВТ отдельных стран и регионов
48.Конкурентные преимущества М. Портера (на примере отдельных стран, компаний).
49.Группа стран «БРИК»: роль и место в мировой торговле.
50.Торговля «Юг-Юг»: основные тенденции в ее развитии (роль торговых интеграционных образований, динамика торговли и сдвиги в ее товарной структуре).

II. Внешняя торговля РФ

1. Современное состояние нормативной базы регулирования внешнеторговой деятельности в Российской Федерации и направления ее совершенствования.
2. Развитие институтов и механизмов регулирования и стимулирования ВЭД в Российской Федерации.
3. Основные направления и формы государственной поддержки экспорта в РФ.
4. Торгово-политические факторы развития российского экспорта (условия доступа отечественных товаров на внешние рынки).
5. Этапы и основные мероприятия по формированию Евразийского экономического союза
8. Структура и особенности Единого таможенного тарифа Таможенного союза.
9. Налогообложение внешнеторговых операций в странах Таможенного союза.
10. Нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности в рамках Таможенного союза.
11. Развитие и унификация системы таможенного администрирования на единой таможенной территории Таможенного союза (совершенствование Таможенного кодекса Таможенного союза)
12. Перспективы реализации единой торговой политики стран Таможенного союза.
13. Использование защитных мер в российской внешнеторговой практике.
14. Экономические и административные средства регулирования ВЭД России.
15. Задачи и функции государственного контроля во внешнеторговой сфере.
16. Особенности регулирования внешнеэкономических связей России с государствами – участниками СНГ.
17. Проблемы и перспективы участия России в международной торговле товарами и услугами.
18. Тенденции и особенности товарной и географической структуры экспорта и импорта товаров и услуг.
19. Оценка конкурентоспособности и экспортного потенциала важнейших отраслей и подотраслей российской экономики.
20. Позиции и перспективы России на мировых рынках отдельных видов товаров и услуг.
21. Перспективы диверсификации и облагораживания российского экспорта.
22. Перспективы российского экспорта наукоемких товаров и интеллектуальных услуг.
23. Перспективы диверсификации энерго-сырьевого сегмента российского экспорта.
24.Возможности и направления рационализации структуры импорта, импортозамещения.

25. Тенденции, направления и перспективы торгово-экономического сотрудничества России с зарубежными странами и группами государств.
26. Тенденции и особенности торговли РФ со странами СНГ, Таможенного союза, ЕС, АТР, АСЕАН, МЕРКОСУР, Китаем, Индией, др.).
27. Договорно-правовая база и особенности торгово-экономического сотрудничества России с Евросоюзом.
28. Современный этап взаимодействия России с АТЭС и странами-участниками этого Форума.
29. Использование механизма особых экономических зон для повышения конкурентоспособности и экспортного потенциала российской экономики.
30. Основные направления и проблемы развития внешней торговли субъектов РФ (в целом и на примере отдельных регионов).
31. Проблемы и возможности участия России и других стран Таможенного союза в преференциальных торговых соглашениях.
32. Проблемы и возможности участия России в регулировании мирового энергетического рынка (развитие энергетического диалога с зарубежными странами)
33. Анализ фирменной структуры российской внешней торговли.
34. Влияние интеграционных процессов в СНГ на развитие внутрирегиональной торговли.
35. Проблемы и перспективы развития экономической интеграции в рамках СНГ.
36. Создание многосторонней зоны свободной торговли СНГ и перспективы совершенствования режима свободной торговли.
37. Основные направления совершенствования функционирования Таможенного союза.
38. Основные направления и механизмы создания Единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана.
39. Формирование и развитие наднациональных институтов и наднационального регулирования в рамках Таможенного союза и Единого экономического пространства.
40. Гармонизация и унификация технического регулирования, единые технические регламенты Таможенного союза.
41. Перспективы развития и углубления евразийской экономической интеграции.
42. Внешняя торговля России услугами: проблемы и перспективы.
43. Участие России в международной торговле технологиями.
44. Проблемы повышения эффективности внешней торговли России.
45.Внешнеторговая политика и особенности ее осуществления (на примере конкретной страны).
46.Развитие импорта потребительских товаров и пути его рационализации.
47Состояние и перспективы развития экспорта России.
48.Роль и место России в мировой торговле сырьевыми товарами.
49.Формирование, увеличение экспортного потенциала России.
50.Роль России на международном рынке услуг.
51.Роль и место Интернет - слуг на мировом рынке услуг.
52.Характерные особенности мирового рынка услуг.
53.Роль России на международном рынке услуг.
54.Внешняя торговля и ее роль в развитии экономики (на примере конкретной страны).
55.Внешнеторговая политика (ВТП): понятие, сущность и основные типы - на примере отдельных стран.
56.Внешняя торговля России со странами СНГ.
57.Товарная структура экспорта России и проблемы ее диверсификации.
Состояние, тенденции в развитии внешней торговли России и факторы ее определяющие.

Критерии оценки курсовой работы

Максимальная оценка за реферат – 10 баллов. Объектами оценки эссе выступают: структура, содержание, работа с источниками и оформление.

Структура
Наличие плана (если он необходим), введения, заключения; основная часть структурирована логично; соотношение частей оптимально – 2 балла.
1 балл снимается за:

- нарушение логичности структуры реферата, неоптимальное соотношение структурных частей;
- отсутствие оглавления (если в работе выделены структурные части), введения либо заключения; отсутствие во введении постановки проблемы и актуальности работы; отсутствие в заключении выводов

Содержание
Во введении четко сформулирована исследовательская проблема, в заключении дан четкий вывод по данной проблеме, а в основной части данный вывод аргументирован методами количественного либо качественного анализа – 3 балла.
1 балл снимается за:

- отсутствие исследовательской проблемы в реферате;
- тема раскрыта не полностью, при доказательстве своей точки зрения упущены важные аргументы;
- отсутствие собственных выводов, работа – лишь компиляция различных источников.

Работа с источниками
Список литературы содержит современные источники разных типов (монографии, журнальные статьи, статистические данные и т.д.), в том числе на иностранном языке, все цитаты и факты сопровождаются указанием источника – 3 балла.
1 балл снимается за:

- систематическое отсутствие ссылок на источники приведенных данных, в списке литературы указаны источники, не использованные в работе;
- использование источников, не указанных в списке литературы или в сносках/примечаниях;
- использование устаревших источников информации, отсутствие источников на иностранном языке.

Оформление
Оформление работы грамотно, в строгом соответствии с требованиями, работа написана в соответствии с правилами и нормами русского языка – 2 балла.
1 балл снимается за:

- несоответствие оформления требованиям;
- систематические языковые ошибки.

Автоматически 0 баллов ставится за работу при выявлении плагиата (какая-либо часть текста заимствована из какого-либо источника без ссылок на него). **0 баллов ставится также за работу без ссылок на источники литературы.**

Требования к оформлению курсовой работы

Объем реферата должен составлять не более 8000 знаков (без учета списка литературы и приложений). Материал следует располагать в следующей последовательности:

- Титульный лист;
- Оглавление;
- Введение;
- Основная часть работы;
- Заключение;
- Список использованной литературы;
- Приложения (если они необходимы).

Во введении должна быть раскрыта актуальность темы и осуществлена постановка проблемы. В основной части должна содержаться аргументация, помогающая дать ответ на поставленный в заглавии вопрос (разрешить поставленную во введении проблему). В заключении должны содержаться выводы, а также ответ на поставленный вопрос. При этом выделение структурных элементов «Введение», «Основная часть», «Заключение» соответствующими заголовками не требуется. Если структурные элементы не выделены отдельными заголовками, план работы представлять также необязательно.

Работа выполняется на одной стороне листа формата А4. Поля составляют: 30 мм слева, 10 мм справа и по 25 мм – сверху и снизу. Все листы должны быть пронумерованы, причем нумерация начинается со 2-й страницы (1-й страницей является титульный лист). Шрифт – Times New Roman, кегль – 12, междустрочный интервал – полуторный.

Использование рисунков и таблиц допускается как в тексте работы, так и в приложениях. На каждый рисунок и каждую таблицу должна быть ссылка в тексте работы. Каждый рисунок и каждую таблицу необходимо пронумеровать и озаглавить (в формате: Таблица 1. – Название таблицы)

Использование чужих текстов допускается только в виде цитат, которые оформляются кавычками и имеют ссылки на первоисточник. Эти ссылки могут быть сделаны в виде сносок в нижней части страницы с указанием автора, названия работы, города и года издания, номера страницы.

В качестве самостоятельного исследования студентам предлагается проведение анализа в рамках проекта по следующей тематике:

1. Мировой рынок биоэталона.
2. Тенденции развития рынка биоэталона в РФ.
3. Особенности построения логистической схемы товародвижения Россия - Иран.
4. Возможности и перспективы развития торгово-экономических отношений РСО-Алания и Ирана.

Работа над проектом является самостоятельной и предполагает работу группы в количестве 2-3 чел. по заданной теме.

Система оценки проекта совпадает с системой оценки курсовой работы.

Вопросы к экзамену по дисциплине «Международная торговля».

1. Международная торговля: сущность, этапы и тенденции развития.
2. Теории международной торговли.
3. Международная торговля в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений.
4. Современные тенденции развития и структура мировой торговли.
5. Внешняя торговля РФ: страновая и товарная структура, тенденции развития в свете вхождения в ВТО.
6. Роль и место развитых стран в мировой торговле.
7. Роль и место развивающихся стран в мировой торговле.
8. Сущность конъюнктуры как категории. Общехозяйственная конъюнктура: сущность и показатели.
9. Прогнозирование: сущность, вид, методы и направления использования в международной торговле.
10. Особенности ценообразования на рынках добывающей и перерабатывающей промышленностей.
11. Понятие и виды цен по способам фиксацию
12. Виды цен по источникам информации
13. Виды внешнеторговых операций.
14. Оферта: понятие, виды, обязанности продавца и покупателя.

15. Толлинг во внешней торговле РФ: виды, административное и таможенно-тарифное регулирование

16. Посреднические операции в международной торговле. Типы посредников.

17. Штриховое кодирование в системе международно-правового оформления торговых сделок.

18. Стандартизация в международной торговле в системе международно-правового оформления торговых сделок.

19. Товарный знак в системе международно-правового оформления торговых сделок.

20. Брендинг в системе международно-правового оформления торговых сделок.

21. Структура международного контракта купли-продажи.

22. Базисные условия поставки групп E и C. Основные обязанности сторон по базису поставки.

23. Базисные условия поставки группы F. Основные обязанности сторон по базису поставки.

24. Базисные условия поставки группы D. Основные обязанности сторон по базису поставки.

25. Способы платежа, валюта цены и платежа, валютные оговорки в системе валютно-финансовых условий контракта. Роль банков в расчетах в международной торговле

26. Аккредитив как форма международных расчетов: сущность и виды.

27. Инкассо как форма международных расчетов: сущность и виды.

28. Вексель как средство платежа в системе международных расчетов

29. Цены в международной торговле: понятие мировой цены, виды цен по способам фиксации.

30. Цены в международной торговле: понятие мировой цены, источники получения информации о мировых ценах.

31. Особенности ценообразования на рынках добывающей промышленности.

32. Особенности ценообразования на рынках перерабатывающей промышленности.

33. Понятие и классификация товарных бирж. Современные тенденции развития биржевой торговли в мировой экономике

34. Сущность фьючерсной торговли. Виды фьючерсных операций. Понятие и виды хеджирования.

35. Сущность аукционной торговли: виды, особенности товара, организации и проведения торгов.

36. Сущность международной тендерной торговли: виды, особенности товара, организации и проведения торгов.

37. Торговые и агентские дома как организационные формы международной торговли.

38. Картели, синдикаты, тресты и консорциумы в сфере организации внешней торговли страны.

39. Посредники в международной торговле. Особенности выбора посредников. Необходимость и недостатки использования посредников в международной торговле.

40. Понятие торгово-посреднических соглашений. Соглашение о предоставлении права на продажу.

41. Понятие торгово-посреднических соглашений. Комиссионное соглашение.

42. Понятие торгово-посреднических соглашений. Договор поручения.

43. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки (товарные и расчетные документы, по платежно-банковским операциям, страховые, транспортные и отгрузочные, транспортно-экспедиторские).

44. Формы и методы государственного регулирования внешней торговли.

45. Административные методы регулирования внешней торговли

46. Экономические методы регулирования внешней торговли.

47. Сущность торговой политики и ее методы.
48. Конкуренция в международной торговле. «Торговые войны»
49. ВТО в системе регулирования международной торговли. Структура и направления деятельности ВТО.
50. ЮНКТАД : цель, задачи, сфера деятельности и роль в регулировании торговли сырьевыми товарами.
51.Международные товарные организации (соглашения) и международные исследовательские группы. Международная торговая палата

Фонд типовых тестовых заданий

Тестовые задания первой рубежной контрольной

Утверждение, что основанием для возникновения и развития международной торговли может служить исключительно разница в издержках производства товаров, независимо от абсолютной величины этих издержек является сутью:
теории факторов производства
теории абсолютного преимущества
теории конкуренции
сравнительного преимущества

Теория Адама Смита определяет:
абсолютное преимущество
сравнительное преимущество
конкурентоспособность

Теория Давида Рикардо определяет:
абсолютное преимущество
сравнительное преимущество
конкурентоспособность

Теория Хекшера –Олина определяет:
абсолютное преимущество
сравнительное преимущество
выравнивание факториальных цен
жизненный цикл товара

Утверждение, что международная торговля приводит к выравниванию относительных и абсолютных цен на однородные факторы производства у партнеров по торговле является сутью:
теории Хекшера – Олина
теории Портера
неотехнологической теории
теории подобия стран

Утверждение, что страны стремятся экспортировать те фактороинтенсивные товары, в производстве которых они используют относительно избыточные производственные ресурсы, и импортировать те товары, для производства которых требуются относительно дефицитные для них ресурсы, является сутью:
теории конкуренции
теории факторов производства
неотехнологической теории
теории подобия стран

К факторам производства относятся:
движимое и недвижимое имущество;
земля и ресурсы
капитал и труд
верны ответы б) и в)
верны ответы а) и б)

Парадокс Леонтьева заключается в противоречии:
теории А. Смита
теории Портера
теории Хекшера-Олина

Утверждение, что продукт проходит стадии внедрения, роста зрелости и упадка являются сутью:
теории А. Смита
теории Портера
теории Хекшера-Олина
теории жизненного цикла

Какое из перечисленных ниже соотношений издержек в отсутствие внешней торговли является определяющим для налаживания взаимовыгодных внешнеторговых отношений:
соотношение издержек на производство товара *А* в данной стране и за рубежом
соотношение издержек на производство товара *А* и товара *Б* в данной стране;
соотношение издержек на производство товара *А,* выраженных в единицах товара *Б,* в данной стране и за рубежом

Каковы будут направления экспорта и импорта, если страны *А* и *Б* начнут торговать

	СтранаА	СтранаБ
1 единица товара X 1 единица товара Z	1 час 3 часа	4 часа 8 часов

страна *А* будет экспортировать как *X*, так и Z в страну *Б;*
страна *А* будет импортировать *X* и экспортировать Z;
страна *А* будет экспортировать *X* и импортировать Z;
страна *А* будет импортировать как *X*, так и Z.

Из приведенных данных следует, что:

Продукт	Производство единиц в день	
	Канада	Испания
Телевизоры (шт.)	8	6
Сыр (кг)	40	20

Канаде выгодно специализироваться на производстве сыра
взаимовыгодная торговля между Канадой и Испанией невозможна
Канада обладает абсолютным преимуществом только в производстве телевизоров
Испания обладает сравнительным преимуществом в производстве сыра

Признаками международной коммерческой сделки являются:
перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
совершение платежа в иностранной валюте
совершение сделки между сторонами разной национальности
совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах

Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
устно
письменно
как письменно, так и устно

Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:
контракт
переписка контрагентов
предложение экспортера и ответ покупателя
предложение экспортера и акцепт покупателя
запрос покупателя и оферта продавца

Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:
оферта
акцепт
твердая оферта
свободная оферта

Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:
экспорт
импорт
реэкспорт
реимпорт

Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:
на следующий день после заключения контракта
в течение недели
после извещения покупателя о готовности принять товар
в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта

Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:
соответствие стандарту
соответствие техническим условиям
соответствие образцу
+все ответы верны
нет верного ответа

Какое из предложенных условий базисные условия поставки в контракте не определяют:
порядок перевозки товара и распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем
степень риска сделки
ответственность сторон за исполнение контракта и момент перехода риска с продавца на покупателя

Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:
твердая цена
цена с последующей фиксацией

подвижная цена
скользящая цена
все ответы верны

Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:
в местном суде ответчика
в специализированном арбитраже
в специализированном арбитраже по месту подписания контракта
арбитражным судом, указанным сторонами контракта

Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:
любые стихийные бедствия
любые правительственные меры регулирования международной торговли, не имеющие место на момент подписания контракта
обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть
все ответы верны
нет верного ответа

В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:
покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта
покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара
платеж осуществляется до поставки товара
между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени
между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени

Сроки платежа:
устанавливаются экспортером
устанавливаются импортером
согласовываются сторонами и фиксируются в контракте

Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках не используются:
биржевые котировки
цены таможенных структур
справочные цены мировых товарных рынков

Базисное условие *FCA* предполагает сдачу товара
в порту отправления
в порту назначения
первому перевозчику в поименованном пункте
экспедитору в поименованном пункте отправления

При базисном условии *CPT* обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:
при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки
при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки
при передаче груза первому перевозчику
после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения

Базисные условия *CIF* предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:
на продавце товара

покупателе товара
в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем

При заключении контракта на условиях *CIP* обязанности продавца по поставке считаются выполненными:
при передаче товара первому перевозчику
в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте
при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления

При базисном условии *DAP* продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя:
на борту судна в пункте назначения
на борту судна в пункте отправления
на причале в пункте назначения

Базисное условие *DDP* предполагает использование:
железнодорожного транспорта
любого вида транспорта
автомобильного транспорта

При закупке импортных товаров у российского покупателя возникают издержки по транспортировке за границей при базисных условиях:
FAS
CIF или CFR
DAP

При экспорте товара из России на условиях *DDP* транспортировку по иностранной территории оплачивает:
российский экспортер;
иностранный покупатель
расходы делятся между экспортером и импортером в определенной пропорции

На условиях *FCA,* где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:
при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления
при погрузке товара на воздушное транспортное средство
при получении товара покупателем в аэропорту назначения

При поставке товара на условиях *EXW* ввозную таможенную пошлину оплачивает:
экспортер товара
импортер товара;
транспортная организация

При базисном условии поставок *EXW* риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя:
на предприятии продавца
в момент доставки товара в порт назначения
в момент доставки товара в порт отправления

При базисном условии поставок *EXW* датой поставки является:
дата поставки товара в порт назначения
дата поставки товара на предприятие покупателя

дата приемо-сдаточного акта

При базисном условии *FCA* риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя:
в момент передачи товара перевозчику
в момент поставки товара покупателю
с момента готовности товара к отгрузке

Коносаментом является документ, определяющий взаимоотношения между:
перевозчиком и грузовладельцем
перевозчиком и грузополучателем
грузовладельцем и грузополучателем

Коносамент это:
расписка перевозчика о принятии груза к перевозке
товарораспорядительный документ
свидетельство о заключении договора морской перевозки
все ответы верны

Внешнеторговый оборот это:
сумма стоимости экспорта и импорта той или иной страны
сумма объема экспорта всех государств
сумма объема импорта всех стран

Какое определение экспорта верно:
временно ввозимые (на международные выставки, ярмарки, аукционы) товары
вывоз товаров, ранее ввезенных из-за границы
вывоз товаров, изготовленных (произведенных и переработанных) в данной стране, без права их обратного ввоза;
обратный ввоз из-за границы отечественных товаров, ранее вывезенных туда

Какие базисные условия поставок входят в группу «Основная перевозка не оплачена»:
Delivered Duty Unpaid (...named place)
Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)
Free Alongside Ship (... named port of shipment)
Ex Works (... named place)

Встречная торговля - это внешнеторговые операции, при совершении которых в контракте фиксируются:
твердые обязательства экспортеров произвести полный обмен товарами
твердые обязательства экспортеров произвести частично сбалансированный обмен товарами
твердые обязательства экспортеров произвести полную оплату партии товара
твердые обязательства экспортеров произвести полный или частично сбалансированный обмен товарами

Что должно учитываться при составлении твердой оферты:
не устанавливается срок для ответа
письменное предложение нескольким возможным покупателям
при неполучении ответа в срок экспортер освобождается от сделанного им предложения.

Какие виды условий включает в себя типовой контракт:

существенные условия
обычные условия
случайные условия
все ответы верны

Какие существуют способы установления срока поставки по международному контракту:
«немедленно»
указание числа дней, недель или месяцев
в течение определенного периода (месяца, квартала, года)
указание календарного дня ставки
все ответы верны.

Что из ниже перечисленного относится к формам международных расчетов:
аванс
аккредитив
наличный платеж
инкассо
кредит

Какое определение «онкольной» цены правильное:
устанавливается в процессе исполнения контракта
устанавливается в момент подписания контракта
зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем

При установлении цены товара в международном контракте купли-продажи должны быть определены:
способ фиксации цены
валюта цены
валютные оговорки
все варианты верны
нет правильного ответа

Валюта цены в контракте может быть выражена:
в валюте импортера
в валюте экспортера
в валюте третьей страны
все варианты верны

Цена в контракте может быть зафиксирована:
в момент заключения контракта
на протяжении срока действия контракта
к моменту его исполнения
все варианты фиксации возможны

Твердая цена как способ фиксации
фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена в дальнейшем
при подписании контракта не фиксируется
устанавливается при подписании контракта и в течение срока исполнения не меняется

Подвижная цена как способ фиксации цены в международном контракте:

цена, исчисленная в контракте в момент его исполнения с учетом изменений в издержках производства
при подписании контракта не фиксируется
фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена к моменту платежа в указанном в контракте размере

Скользящая цена включает в себя:
цена, исчисленная в контракте в момент его исполнения с учетом изменений в издержках производства
при подписании контракта не фиксируется
фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена к моменту платежа в указанном в контракте размере

Мировая цена:
выше внутренних цен;
ниже внутренних
равна внутренней цене
Мировая цена устанавливается в:
в конвертируемой валюте
в валюте экспортера
в валюте импортера
все варианты верны

Валюта платежа в международном контракте купли-продажи – это:
валюта экспортера
валюта импортера
валюта третьей стороны
валюта, в которой производятся расчеты партнеров по контракту

Способ платежа в международном контракте купли-продажи:
определяет, когда производятся расчеты за товар по отношению к его фактической поставке
указание импортера своему банку оплатить сумму
указание экспортера своему банку получить платеж

Наличный платеж в международном контракте купли-продажи:
производится через банк до и против передачи экспортером товарных документов
предусматривает расчет по истечении определенного периода после поставки товара
предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте цены товара до передачи его покупателю

Платеж в кредит по международному контракту купли-продажи:
предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте цены товара до передачи его покупателю;
предусматривает расчет по истечении определенного периода после поставки
в) производится до и против передачи экспортером товарных документов

Товарная форма кредита:
представляет по существу отсрочку или рассрочку платежа по частям в обусловленные экспортером и импортером сроки и носит краткосрочный характер
денежный займ импортеру на оплату приобретаемых товаров

предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте цены товара до передачи его покупателю

Авансовый платеж выполняет следующие функции:
форма кредитования импортером экспортера;
средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту
форма кредитования экспортера

Вексель – это:
это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока
документ, содержащий безусловный приказ владельца счета о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю
это поручение экспортера банку получить от импортера платеж против товарных документов с последующим перечислением сумм платеж экспортеру

Подтвержденный аккредитив содержит:
обязательство банка экспортера выплатить сумму платежа независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив
условие, при котором банк экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива и осуществляет платеж только в том случае, если банк импортера перечислит ему соответствующую сумму
предусматривает выплату поставщику определенных согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки

Делимый аккредитив – это:
обязательство банка экспортера выплатить сумму платежа независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив
условие, при котором банк экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива и осуществляет платеж только в том случае, если банк импортера перечислит ему соответствующую сумму
предусматривает выплату поставщику определенных согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки

Отзывной аккредитив – это:
обязательство банка экспортера выплатить сумму платежа независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив
условие, при котором банк экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива и осуществляет платеж только в том случае, если банк импортера перечислит ему соответствующую сумму
предусматривает выплату поставщику определенных согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки
может быть аннулировать как импортером, так и открывшим его банком

Возобновляемый аккредитив:
открывается на каждую новую сумму
автоматически пополняется по мере расчетов за очередную партию
суммы по нему выплачиваются единовременно после завершения всех поставок по контракту

Расчет по открытому счету – это:

передача экспортером импортеру товара и товарных документов, минуя банк, а сумма по контракту зачисляется на счет экспортера в банке
указание импортера своему банку перевести экспортеру сумму платежа после получения товара
безусловный приказ владельца счета о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю

Тратта – это:
безусловный приказ векселедателя плательщику уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу- ремитенту
обязательство векселедателя произвести в назначенный срок оплату определенной суммы векселедержателю
безусловный приказ владельца счета о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю

Валютные оговорки – это:
способ платежа
валюта платежа
валюта цены
защита от изменения курса валюты цены или платежа

Инкассо с последующим акцептом предусматривает:
зачисление инкассирующим банком на счет продавца, указанной в инкассовом поручении суммы и последующую передачу документов банку – плательщику на акцепт покупателю
зачисление инкассирующим банком на счет продавца указанной в инкассовом поручении суммы после акцепта документов покупателем
обязательство банка произвести по поручению импортера платеж экспортеру против товарных документов

Покрытым называется аккредитив:
когда одновременно с открытием аккредитива банк импортера переводит банку экспортера соответствующую сумму
когда экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива
верны все ответы

Непокрытым называется аккредитив:
когда одновременно с открытием аккредитива банк импортера переводит банку экспортера соответствующую сумму
валютные средства перечисляются банку экспортера на момент оплаты товара
верны все ответы

Тестовые задания второй рубежной контрольной

Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:
на следующий день после заключения контракта
в течение недели
после извещения покупателя о готовности принять товар
в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта

Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:
соответствие стандарту
соответствие техническим условиям

соответствие образцу
соответствие договоренности

Какое из предложенных условий базисные условия поставки в контракте не определяют:
порядок перевозки товара и распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем
степень риска сделки
ответственность сторон за исполнение контракта и момент перехода риска с продавца на покупателя

Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:
твердая цена
цена с последующей фиксацией
подвижная цена
скользящая цена
изменчивая

Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:
в местном суде ответчика;
в специализированном арбитраже
в специализированном арбитраже по месту подписания контракта
арбитражным судом, указанным сторонами контракта

Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:
любые стихийные бедствия
любые правительственные меры регулирования международной торговли, не имеющие место на момент подписания контракта
обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть

В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:
покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта
покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара
платеж осуществляется до поставки товара
между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени
между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени

Сроки платежа:
устанавливаются экспортером
устанавливаются импортером
согласовываются сторонами и фиксируются в контракте

На международных товарных биржах заключаются сделки:
на стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию
промышленное оборудование
сырьевые товары с индивидуальными свойствами

Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках не используются:
биржевые котировки
цены таможенных структур

справочные цены мировых товарных рынков

Базисное условие *FCA* предполагает сдачу товара:
в порту отправления
в порту назначения
первому перевозчику в поименованном пункте
экспедитору в поименованном пункте отправления.

При базисном условии *CFR* морская транспортировка осуществляется:
на риск и за счет продавца
на риск продавца, но за счет покупателя
на риск покупателя, но за счет продавца
на риск и за счет покупателя

При базисном условии *CPT* обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:
при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;
при передаче груза первому перевозчику;
после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения.

Базисные условия *CIF* предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:
на продавце товара
на покупателе товара
в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем

При базисном условии *FCA* морская транспортировка осуществляется:
на риск и за счет продавца
на риск продавца, но за счет покупателя
на риск покупателя, но за счет продавца
на риск и за счет покупателя

При заключении контракта на условиях *CIP* обязанности продавца по поставке считаются выполненными:
при передаче товара первому перевозчику
в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте
при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления

При закупке импортных товаров у российского покупателя возникают издержки по транспортировке за границей при базисных условиях:
FAS;
CIF или CFR
DAP

При экспорте товара из России на условиях *DDP* транспортировку по иностранной территории оплачивает:
российский экспортер
иностранный покупатель
расходы делятся между экспортером и импортером в определенной пропорции

На условиях *FCA*, где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:
при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления
при погрузке товара на воздушное транспортное средство
при получении товара покупателем в аэропорту назначения

При поставке товара на условиях *EXW* ввозную таможенную пошлину оплачивает:
экспортер товара
импортер товара
транспортная организация

При базисном условии поставок *EXW* риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя:
на предприятии продавца
в момент доставки товара в порт назначения
в момент доставки товара в порт отправления

При базисном условии поставок *EXW* датой поставки является:
дата поставки товара в порт назначения
дата поставки товара на предприятие покупателя
дата приемо-сдаточного акта

При базисном условии *FCA* риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя:
в момент передачи товара перевозчику
в момент поставки товара покупателю
с момента готовности товара к отгрузке

Коносаментом является документ, определяющий взаимоотношения между:
перевозчиком и грузовладельцем
перевозчиком и грузополучателем
грузовладельцем и грузополучателем

Коносамент это:
расписка перевозчика о принятии груза к перевозке
товарораспорядительный документ
свидетельство о заключении договора морской перевозки

Какие базисные условия поставок входят в группу «Основная перевозка не оплачена»:
Delivered Duty Paid (...named place)
Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)
Free Alongside Ship (... named port of shipment)
Ex Works (... named place)

Какие существуют способы установления срока поставки по международному контракту:
«немедленно»
указание числа дней, недель или месяцев
в течение определенного периода (месяца, квартала, года)
указание календарного дня ставки

Что из ниже перечисленного относится к формам международных расчетов:
авансовый

аккредитив
наличный

Какое определение «онкольной» цены правильное:
устанавливается в процессе исполнения контракта
устанавливается в момент подписания контракта
зафиксированная цена при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем

Товарныс биржи - это способ торговли:
при котором покупатель объявляет конкурс для продавцов на товар с заранее определенными характеристиками
реальными товарами со строго индивидуальными свойствами
на постоянно действующих оптовых рынках

Какие существуют виды сделок с реальным товаром:
сделки «спот»
форвардные сделки
фьючерсные сделки

Хеджирование это:
страхование от снижения цен при продаже в будущем
страхование сделки от нежелательного изменения цен
страхование от повышения цен при покупке в будущем

Цена в контракте может быть зафиксирована:
в момент заключения контракта
на протяжении срока действия контракта
к моменту его исполнения

Твердая цена как способ фиксации:
фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена в дальнейшем
при подписании контракта не фиксируется
устанавливается при подписании контракта и в течение срока исполнения не меняется

Цена с последующей фиксацией как способ фиксации:
цена, исчисленная в контракте в момент его исполнения с учетом изменений в издержках производства
при подписании контракта не фиксируется;
фиксируется при заключении контракта, но может быть пересмотрена

Скользящая цена включает в себя:
базовую цены
переменную часть цены
базовую и переменную части цены

Мировая цена:
выше внутренних цен
ниже внутренних
равна внутренней цене

Мировая цена устанавливается в:

в конвертируемой валюте
в валюте экспортера
в валюте импортера

Валюта платежа – это:
валюта экспортера;
валюта импортера;
валюта третьей стороны;
валюта, в которой производятся расчеты партнеров по контракту

Способ платежа:
определяет, когда производятся расчеты за товар по отношению к его фактической поставке
указание импортера своему банку оплатить сумму
указание экспортера своему банку получить платеж

Наличный платеж:
производится через банк до и против передачи экспортером товарных документов
предусматривает расчет по истечении определенного периода после поставки товара
предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте цены товара до передачи его покупателю

Платеж в кредит:
предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте цены товара до передачи его покупателю
предусматривает расчет по истечении определенного периода после поставки
производится до и против передачи экспортером товарных документов

Товарная форма кредита:
представляет по существу отсрочку или рассрочку платежа по частям в обусловленные экспортером и импортером сроки и носит краткосрочный характер
денежный займ импортеру на оплату приобретаемых товаров
предусматривает выплату покупателем продавцу части согласованной в контракте цены товара до передачи его покупателю

Авансовый платеж выполняет следующие функции:
форма кредитования импортером экспортера;
средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту;
форма кредитования экспортера.

Вексель – это:
это безусловное обязательство должника выплатить указанную в нем сумму по истечении установленного в нем срока
документ, содержащий безусловный приказ владельца счета о выплате указанной в нем суммы определенному лицу или предъявителю
это поручение экспортера банку получить от импортера платеж против товарных документов с последующим перечислением сумм платеж экспортеру

Подтвержденный аккредитив содержит:
обязательство банка экспортера выплатить сумму платежа независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив;

условие, при котором банк экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива и осуществляет платеж только в том случае, если банк импортера перечислит ему соответствующую сумму;
предусматривает выплату поставщику определенных согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки

Делимый аккредитив – это:
обязательство банка экспортера выплатить сумму платежа независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив;
условие, при котором банк экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива и осуществляет платеж только в том случае, если банк импортера перечислит ему соответствующую сумму
предусматривает выплату поставщику определенных согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки

Отзывной аккредитив – это:
обязательство банка экспортера выплатить сумму платежа независимо от того, получит ли он возмещение от банка импортера, открывшего аккредитив
условие, при котором банк экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива и осуществляет платеж только в том случае, если банк импортера перечислит ему соответствующую сумму;
предусматривает выплату поставщику определенных согласованных в контракте сумм после каждой частичной поставки
может быть аннулирован как импортером, так и открывшим его банком

Возобновляемый аккредитив:
открывается на каждую новую сумму
автоматически пополняется по мере расчетов за очередную партию
суммы по нему выплачиваются единовременно после завершения всех поставок по контракту

Расчет по открытому счету – это:
форма расчета
способ платежа
форма финансовой гарантии

Банковский перевод – это:
форма расчета
способ платежа
форма финансовой гарантии

Расчет по открытому счету – это:
передача экспортером импортеру товара и товарных документов, минуя банк, а сумма по контракту зачисляется на счет экспортера в банке
указание импортера своему банку перевести экспортеру сумму платежа после получения товара
безусловный приказ владельца счета о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю

Банковский перевод – это:
передача экспортером импортеру товара и товарных документов, минуя банк, а сумма по контракту зачисляется на счет экспортера в банке

указание импортера своему банку перевести экспортеру сумму платежа после получения товара
безусловный приказ владельца счета о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю

Тратта – это:
безусловный приказ векселедателя (трассанта) плательщику (трассату) уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу- ремитенту
обязательство векселедателя произвести в назначенный срок оплату определенной суммы векселедержателю
безусловный приказ владельца счета о выплате указанной суммы определенному лицу или предъявителю

Валютные оговорки – это:
способ платежа
валюта платежа
валюта цены
защита от изменения курса валюты цены или платежа

Инкассо с последующим акцептом предусматривает:
зачисление инкассирующим банком на счет продавца, указанной в инкассовом поручении суммы и последующую передачу документов банку –плательщику на акцепт покупателю
зачисление инкассирующим банком на счет продавца указанной в инкассовом поручении суммы после акцепта документов покупателем
обязательство банка произвести по поручению импортера платеж экспортеру против товарных документов

Покрытым называется аккредитив:
когда одновременно с открытием аккредитива банк импортера переводит банку экспортера соответствующую сумму
когда экспортера ограничивается только извещением экспортера об открытии аккредитива
верны все ответы

Непокрытым называется аккредитив:
когда одновременно с открытием аккредитива банк импортера переводит банку экспортера соответствующую сумму
валютные средства перечисляются банку экспортера на момент оплаты товара
верны все ответы

Форвардными называются сделки:
срочные сделки, имеющие реальный товар
срочные сделки, не предполагающие наличие реального товара
сделки с реальным товаром с немедленной поставкой

Фьючерсными называются сделки:
срочные сделки, имеющие реальный товар
срочные сделки, не предполагающие наличие реального товара
сделки с реальным товаром с немедленной поставкой

Spot сделками называются:
срочные сделки, имеющие реальный товар
срочные сделки, не предполагающие наличие реального товара

сделки с реальным товаром с немедленной поставкой

Цены по форвардным сделкам:
отличаются от цен по наличным сделкам
не отличаются от цен по наличным сделкам
совпадают с фьючерсными ценами

Стеллажные сделки являются разновидностью:
спотовых сделок
фьючерсных сделок
форвардных сделок
Сделки с премией являются разновидностью:
спотовых сделок
+фьючерсных сделок
форвардных сделок

Сделки с опционами являются разновидностью:
спотовых сделок
фьючерсных сделок
форвардных сделок

Сделки на разность являются разновидностью:
спотовых сделок
фьючерсных сделок
форвардных сделок

Опцион «колл» - это:
право покупателя опциона объявить либо о покупке товара, либо об отказе от покупке до наступления срока ликвидации сделки
право покупателя объявить либо о продажи товара, либо об отказе от продажи до наступления срока ликвидации сделки
право покупателя объявить осуществит ли он покупку или продажу товара

Опцион «пут» - это:
право покупателя опциона объявить либо о покупке товара, либо об отказе от покупке до наступления срока ликвидации сделки
право покупателя объявить либо о продажи товара, либо об отказе от продажи до наступления срока ликвидации сделки
право покупателя объявить осуществит ли он покупку или продажу товара

Стеллажные сделки – это сделки, при которых:
продавец и покупатель обуславливают стоимость каждой единицы товара путем указания возможного процента отклонения в обе стороны
покупатель имеет право объявить либо о покупке либо об отказе от покупки до ликвидации срока сделки
покупатель имеет право объявить либо о продаже товара, либо об отказе от продажи до наступления срока ликвидации сделки

Сделки на разность предполагают:
передачу реального товара
выплату разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой «спот» в день реализации сделки

что одна из сторон имеет право отказаться от своих обязательств, за что уплачивает другой стороне обусловленную премию

Наличные сделки предполагают:
передачу реального товара
выплату разницы между фьючерсной ценой по данному контракту и ценой «спот» в день реализации сделки
что одна из сторон имеет право отказаться от своих обязательств, за что уплачивает другой стороне обусловленную премию

Сделки с опционами предусматривают:
право покупателя опциона купить или продать товар с выплатой премии
обязанность покупателя опциона купить или продать товар с обязательной выплатой премии
обязанность покупателя опциона купить или продать товар без выплаты опциона

При определении в срочном контракте цены единицы товара в виде 500 долл США ±5% речь идет:
о стеллажной сделке
о спотовой сделке
о форвардной сделке
о сделке на разность

Если в контракте зафиксирована цена единицы товара в форме 1000 долл. США ± 7%, и в день исполнения контракта цена увеличилась выше 1070 долл. США, то:
покупатель имеет право купить товар или уплатить разницу
продавец имеет право передавать покупателю товар или уплатить разницу
сделка совершается в любом случае, по цене, указанной в контракте

Если в срочном контракте зафиксирована цена единицы товара в форме 1000 долл. США ± 7%, и в день исполнения контракта цена опустилась ниже 930 долл. США, то:
покупатель имеет право купить товар или уплатить разницу
продавец имеет право передавать покупателю товар или уплатить разницу
сделка совершается в любом случае, по цене, указанной в контракте

Сделка, заключенная на поставку товаров в будущем и с расчетом по котировкам будущего периода является:
арбитражной сделкой
сделкой с премией
онкольной сделкой

Ситуация, при которой спотовая цена составляет 889 ф.ст., а форвадная – 914 ф.ст. определяется как:
contango
backwardation
on call

Ситуация, при которой спотовая цена составляет 920 ф.ст., а форвардная – 914 ф.ст. определяется как:
contango
backwardation
on call

Товарная маркировка:
содержит сведения, необходимые для транспортной организации
содержит сведения, необходимые для получателя груза
является указанием транспортной фирме по обращению с грузом

Грузовая маркировка:
содержит сведения, необходимые для транспортной организации
содержит сведения, необходимые для получателя груза
является указанием транспортной фирме по обращению с грузом

Транспортная маркировка:
является указанием транспортной фирме по обращению с грузом
является рекламной маркировкой
наносится транспортной организацией, принявшей груз к перевозке

Маркировка в виде 1/3, 2/3 и 3/3 является:
товарной
транспортной
специальной

Маркировка с указанием обращения с товаром является:
рекламной
грузовой
специальной
товарной

Рекламации – это претензии, предъявляемые покупателем продавцу в связи с:
несоответствием количества и качества поставляемого товара условиям контракта
несоответствием количества поставляемого товара условиям контракта
несоответствием качества поставляемого товара условиям контракта

Сроки предъявления рекламации по количеству составляют:
30-60 дней после поставки
гарантийный срок плюс определенный срок после его истечения
в любые сроки

Сроки предъявления рекламации по качеству составляют:
30-60 дней после поставки
гарантийный срок плюс определенный срок после его истечения,
в любые сроки

К способам урегулирования рекламации относятся:
устранение дефекта поставщиком за его счет
частичная замена или возврат партии
отказ от претензии

Штраф в контракте может быть оговорен:
в твердой сумме
в процентах к цене товара
нет верного ответа

Тендерные комитеты создаются из числа:
покупателей
продавцов
третьих лиц, не участвующих непосредственно в торгах

Справочными ценами являются:
цены, которые публикуются в широко распространенных источниках
определяемые на базе специальной таможенной статистики отдельных стран путем сопоставления стоимостных и физических объемов экспорта или импорта по определенному товару
цены фактических сделок

Ценами предложения и прейскурантов являются:
биржевые цены
цены торгов
цены фактических сделок
цены, которые могут быть получены преимущественно путем специальных запросов у фирм производителей или их агентов

Официальные продажные цены являются разновидностью:
цен аукционов;
цен фактических сделок;
справочных цен.

Условия платежа включает в себя:
способ платежа и форму расчетов
способ платежа и валюту платежа
форму расчетов
способ платежа, форму расчетов и форму расчетов

9.Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература:

1. Международная торговля: учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.]; под общей редакцией Р. И. Хасбулатова.- 2-е изд., перераб. и доп.- Москва : Издательство Юрайт, 2019.- 405 с.- (Бакалавр и магистр. Академический курс).- ISBN 978-5-534-05486-6. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/432805
2. Кузнецова, Г. В. Конъюнктура мировых товарных рынков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г. В. Кузнецова. - Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 165 с. - (Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс). - ISBN 978-5-534-09288-2. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: https://biblio-online.ru/bcode/427573

б) дополнительная литература

1. Кузнецова, Г. В.Международная торговля товарами и услугами: учебник и практикум для вузов / Г. В. Кузнецова, Г. В. Подбиралина.- 3-е изд., перераб. и доп.- Москва: Издательство Юрайт, 2021.- 720 с.- (Высшее образование). - ISBN 978-5-534-13547-3. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/468014

2.Международные экономические отношения: учебное пособие для вузов / А. И. Погорлецкий, С. Ф. Сутырин, В. И. Капусткин, В. Г. Шеров-Игнатьев; под редакцией А. И. Погорлецкого, С. Ф. Сутырина. - Москва : Издательство Юрайт, 2020. - 164 с. - (Высшее

образование). - ISBN 978-5-9916-8101-8. - Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/450974

в) Интернет-ресурсы

Обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам (библиотека СОГУ):
- библиотеке e-library,
- электронной библиотеке диссертаций РГБ,
- университетской библиотеке online;

собственным библиографическим базам данных:
- электронному каталогу,
- электронной картотеке газетно-журнальных статей,
- электронной картотеке авторефератов диссертаций и диссертаций.

Рекомендуемые интернет-адреса по
- www.oecd.org Организация экономического сотрудничества и развития
- www.wto.org Всемирная торговая организация
- www.worldbank.org Всемирный банк
- www.imf.org Международный валютный фонд
- www.worldbank.org/ibrd Международный банк реконструкции и развития

10.Материально-техническое оснащение дисциплины:

Лаборатории - компьютерные классы для текущего контроля (тестирование): преподавательский стол, преподавательский стул, столы обучающихся, стулья, классная доска, мультимедийный комплекс (проектор, экран), колонки, ПК преподавателя, ПК обучающихся, программное обеспечение: Windows 7.1 Professional;Office Standard 2016; WinRar; Microsoft Visio; MicrosoftVisual studio; Kaspersky Security Cloud; КонсультантПлюс, Гарант, Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний», Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат.ВУЗ».	Российская Федерация, 362025, Республика Северная Осетия-Алания, г.Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46, учебный корпус №3, ауд.411, 417
Помещения для самостоятельной работы: - компьютерные классы с доступом к ресурсам сети Интернет: преподавательский стол, преподавательский стул, столы обучающихся, стулья, классная доска, мультимедийный комплекс (проектор, экран), колонки, ПК преподавателя, ПК обучающихся, программное обеспечение: Windows 7.1 Professional;Office Standard 2016; WinRar; Microsoft Visio; MicrosoftVisual studio; Kaspersky Security Cloud; КонсультантПлюс, Гарант, Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний», Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат.ВУЗ - библиотека, в том числе читальный зал: столы, стулья, ПК для обучающихся, программное обеспечение, учебные и научные фонды библиотеки СОГУ, доступ к электронным библиотечным ресурсам: ЭБС "Университетская библиотека Online" http://www.biblioclub.ru Электронная библиотека диссертаций РГБ (ЭБД РГБ) https://dvs.rsl.ru Электронная библиотека «Консультант студента» http://www.studmedlib.ru/ Научная электронная библиотека eLibrary.ru http://elibrary.ru База данных «ЭБС elibrary» http://elibrary.ru Электронная библиотека «Юрайт» http://biblio-online.ru	Российская Федерация, 362025, Республика Северная Осетия-Алания, г.Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46, учебный корпус №3, ауд. 404 Российская Федерация, 362025, Республика Северная Осетия-Алания, г.Владикавказ, ул. Церетели, 16.
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: преподавательский стол; стул; столы обучающихся; стулья; кафедра; классная доска, демонстрационное оборудование - мультимедийный комплекс (проектор, экран), ноутбук, колонки, программное обеспечение: Windows 8.1 Professional; Office Standard 2010; Антивирусное программное обеспечение Kasperksy Total Security; Система поиска текстовых заимствований «Антиплагиат.ВУЗ»; Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний»; КонсультантПлюс; Гарант; Moodle, Cisco Webex; учебно-наглядные пособия	Российская Федерация, 362025, Республика Северная Осетия-Алания, г.Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46, учебный корпус №3, ауд.417
Учебные аудитории для занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: преподавательский стол; стул; столы обучающихся; стулья; кафедра; классная доска, мультимедийный комплекс (проектор, экран), ноутбук, колонки, программное обеспечение: Windows 8.1 Professional;Office Standard 2010; Антивирусное программное обеспечение Kasperksy Security Cloud; Система поиска текстовых	Российская Федерация, 362025, Республика Северная Осетия-Алания, г.Владикавказ, ул. Ватутина, 44-46, учебный корпус №3, ауд.407, 417

заимствований «Антиплагиат.ВУЗ»; Программа для ЭВМ «Банк вопросов для контроля знаний»; Консультант плюс; Гарант; Moodle, Cisco Webex.	

11.Лист актуализации

2018-2019 учебный год

1. Устав Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова» (утвержден приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 28.11.2018 г. № 1069):

- В связи со сменой учредителя принят новый Устав ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова».

2. Вступление в силу Положения о разработке и реализации основных профессиональных образовательных программ СОГУ (приказ № 382 от 28.12.2018 г)

- Изменен макет РПД, обновлены образовательные технологии дисциплин профиля, учебно-методическое и программное обеспечение образовательного процесса

3. Вступление в силу Положения о расписании ФГБОУ ВО «Северо-Осетинский государственный университет имени Коста Левановича Хетагурова» (Приказ СОГУ № 49 от 05.03.2018 г. «Об утверждении Положений»).

4. Обновлен список литературы для подготовки к сдаче государственного экзамена.

5. Обновлен перечень Электронных библиотечных систем, обеспечивающих доступ к литературе

Изменения в Рабочей программе обсуждены и одобрены для реализации в 2018-2019 уч.году на заседании кафедры международных экономических отношений от «26» марта 2018г., протокол № 7.

2019-2020 учебный год

1. ***Положение об электронном обучении и дистанционных образовательных технологиях в ФГБОУ ВО «СОГУ» (пр.№ 49 от 25.02.19 г.)***

- Установлен внутренний регламент электронного обучения и использования дистанционных образовательных технологий. Начало работы портала дистанционного обучения СОГУ на новой образовательной платформе (lms.nosu.ru)

2. ***Вступление в силу Положения о практике обучающихся в ФГБОУ ВО «СОГУ» (пр.№378 от 30.12.2019 г.):***

- Уточнен порядок прохождения практик, регламент заключения договоров с базами практик обучающихся.

3. ***Порядок проведения государственной итоговой аттестации по образовательным программам высшего образования программам - бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 29.06.2015 N 636 (ред. от 27.03.2020)***

4. **Обновление лицензионного программного обеспечения**
   - Реестр программных ресурсов
     СПС «Гарант» (договор 01.2020г. -12.2021г.)

5. **Обновлен список литературы для подготовки к сдаче государственного экзамена.**

6. **Обновлен перечень Электронных библиотечных систем, обеспечивающих доступ к литературе**

Изменения в Рабочей программе обсуждены и одобрены для реализации в 2019-2020 уч.году на заседании кафедры международных экономических отношений от «21» марта 2019г., протокол № 7

2020-2021 учебный год

1. **Обновлен список литературы для подготовки к сдаче государственного экзамена.**

2. **Обновлен перечень Электронных библиотечных систем, обеспечивающих доступ к литературе**

Изменения в Рабочей программе обсуждена и одобрена для реализации в 2020-2021 уч.году на заседании кафедры международных экономических отношений от «23» марта 2020г., протокол № 7.

2020-2021 учебный год

1. **Федеральный закон Российской Федерации «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 г. № 273 – ФЗ (в ред. от 31.07.2020 г. №304 - ФЗ).**

2. **Обновление лицензионного программного обеспечения**

Реестр программных ресурсов

- Cisco Webex - Система проведения вебинаров. Договор ООО Айстек договор № Д83-2020 от 10.08.2020 - 10.08.2021г

Изменения в Рабочей программе обсуждены и одобрены для реализации на заседании кафедры международных экономических отношений 31 августа 2020г. протокол №1.