

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РЯЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМ. В.Ф. УТКИНА»

Кафедра «Экономика, менеджмент и организация производства»

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

по дисциплине

Б1.В.11. «Внешиэкономическая деятельность предприятия»

Направление подготовки
38.03.02 Менеджмент

ОПОП академического бакалавриата
«Менеджмент»

Квалификация выпускника — бакалавр
Форма обучения - очно-заочная

Рязань 2021 г.

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Оценочные материалы – это совокупность учебно-методических материалов (контрольных заданий, описаний форм и процедур проверки), предназначенных для оценки качества освоения обучающимися данной дисциплины как части ОПОП.

Цель – оценить соответствие знаний, умений и владений, приобретенных обучающимися в процессе изучения дисциплины, целям и требованиям ОПОП.

Основная задача – обеспечить оценку уровня сформированности общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

Контроль знаний обучающихся проводится в форме промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета . Форма проведения зачета - тестирование и выполнение практического задания.

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Сформированность каждой компетенции в рамках освоения данной дисциплины оценивается по трехуровневой шкале:

- 1) пороговый уровень является обязательным для всех обучающихся по завершении освоения дисциплины;
- 2) продвинутый уровень характеризуется превышением минимальных характеристик сформированности компетенций по завершении освоения дисциплины;
- 3) эталонный уровень характеризуется максимально возможной выраженностью компетенций и является важным качественным ориентиром для самосовершенствования.

Уровень освоения компетенций, формируемых дисциплиной:

а) описание критериев и шкалы оценивания тестирования:

За каждый тестовый вопрос назначается максимально 1 балл в соответствии со следующим правилом:

- 1 балл – ответ на тестовый вопрос полностью правильный;
- 0,5 балла – отчет на тестовый вопрос частично правильный (выбраны не все правильные варианты, указаны частично верные варианты);
- 0 баллов – ответ на тестовый вопрос полностью не верный.

б) описание критериев и шкалы оценивания практического задания:

Шкала оценивания	Критерий
5 баллов (эталонный уровень)	Задача решена верно
4 балла (продвинутый уровень)	Задача решена верно, но имеются технические неточности в расчетах
3 балла (пороговый уровень)	Задача решена верно, с дополнительными наводящими вопросами преподавателя
0 баллов	Задача не решена

На зачет выносятся 20 тестовых вопросов и задача. Максимально студент может набрать 25 баллов. Итоговый суммарный балл студента, полученный при прохождении промежуточной аттестации, переводится в традиционную форму по системе «зачтено», «не зачтено».

Оценка «зачтено» выставляется студенту, который набрал в сумме 15 баллов и выше при условии выполнения всех заданий на уровне не ниже порогового. Обязательным условием является выполнение всех предусмотренных в течение семестра работ.

Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который набрал в сумме менее 15 баллов или не выполнил всех предусмотренных в течение семестра работ.

3. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции (или её части)	Вид, метод, форма оценочного мероприятия
1	Управление внешнеэкономической деятельностью в России. Понятие и виды внешнеторговых операций.	ПК-3.2	зачет
2	Организация внешнеторговой деятельности предприятия.	ПК-3.2	зачет
3	Таможенно-тарифное, нетарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.	ПК-3.2	зачет
4	Международный договор купли-продажи	ПК-3.2	зачет
5	Посредники во внешнеэкономической деятельности.	ПК-3.2	зачет
6	Транспортная логистика во внешнеэкономической деятельности предприятия.	ПК-3.2	зачет

4. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

4.1. Промежуточная аттестация (зачет)

ПК-3: Способен осуществлять тактическое управление процессами организации производства и сетей поставок, оперативного планирования производственной деятельности на уровне структурного подразделения промышленной организации (отдела, цеха)
ПК-3.2. Решает типовые задачи создания сетей поставок организации (в том числе машиностроительной)
Знать - современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков - нормативно-правовую базу в сфере внешнеэкономической деятельности, таможенно-тарифного регулирования; - основные методы принятия решений в сфере внешнеэкономической деятельности; - особенности работы посредников во внешнеэкономической деятельности; - содержание базисных условий поставок и структуры внешнеторгового контракта; - сущность и виды цен мирового рынка, принципы формирования и обоснования внешнеторговых цен; - задачи транспортной службы предприятия во внешнеэкономической деятельности; - алгоритм логистического выбора внешнеэкономической сделки и доставки груза
Уметь - применять нормативно-правовую базу в сфере внешнеэкономической деятельности при создании сетей
Владеть - навыками поиска и выбора потенциальных поставщиков; - навыками расчета таможенных платежей; - навыками обоснования цены контракта; - навыками составления внешнеторгового договора купли-продажи- - навыками выбора рациональной логистики внешнеэкономических операций

а) типовые контрольные вопросы

1. Понятие и содержание внешнеэкономической деятельности. Основные формы внешнеэкономической деятельности (ВЭД).
2. Формы государственного регулирования ВЭД.
3. Импортный тариф, его функции и построение.
4. Виды налогов, взимаемые с участников ВЭД.
5. Методы определения таможенной стоимости.
6. Базисные условия поставки.
7. Формы заключения сделки.
8. Содержание и структура контракта.
9. Ценовая политика фирмы на внешних рынках.

10. Методы ценообразования: метод среднерыночной (среднемировой) цены, скользящие цены.
11. Посреднические операции во внешнеэкономической деятельности: характеристика посредников, условия работы посредников, вознаграждения посредников.
12. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.
13. Особенности изучения зарубежных рынков и оценка их привлекательности.
14. Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки.
15. Оценка конкурентоспособности товаров.

б) типовые тестовые вопросы закрытого типа:

Документ, предоставляющий право предприятиям, предпринимателям и их объединениям самим устанавливать внешнеэкономические связи в пределах полномочий, предусмотренных законодательством:

1. Внешнеторговый контракт;
2. Закон РФ «О государственном регулировании внешнеэкономических отношений»;
3. Гражданский Кодекс РФ;
4. Конституция РФ.

Правовой источник, не связанный с регулированием ВЭД:

1. Налоговый кодекс РК;
2. Таможенный кодекс;
3. Уголовный кодекс;
4. Бюджетный кодекс РК.

При тарифном регулировании

1. Номенклатура экспортных пошлин шире, чем номенклатура импортных пошлин.
2. Номенклатура импортных пошлин шире, чем номенклатура экспортных пошлин.
3. Оба случая равновероятны.

Торгово-промышленная палата является

1. Государственной организацией.
2. Коммерческой организацией.
3. Некоммерческой общественной организацией.

При повышении курса национальной валюты

1. Экспорт становится более выгодным
2. Увеличивается реальная сумма внешних долгов страны, выраженная в иностранной валюте
3. Оба ответа правильны
4. Оба ответа неправильны.

Морская перевозка

1. Линейное судоходство – перевозка по заранее известному расписанию и маршруту.
2. Договором перевозки при линейном судоходстве является чартер.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Договор “делькредере” означает

1. Гарантии, которые дает посредник по оплате покупателем товара.
2. Обязанность посредника приобрести в собственность непроданный со склада товар.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Экспортер должен поставить товар

1. Посреднику с правом первой руки.
2. Посреднику с исключительным правом.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Безопасность товара подтверждается

1. Сертификатом соответствия.
2. Сертификатом происхождения.
3. Применением акцизной марки (для табачных и вино-водочных изделий).
4. Любым из перечисленных документов.

Форс-мажорные обстоятельства подтверждаются

1. ФТС
2. Минпромышленности и торговли.
3. ТПП.

12. Признаками международной коммерческой сделки являются

1. совершение сделки между сторонами с разной национальной принадлежностью
2. совершение платежа в иностранной валюте
3. перемещение предмета сделки за границу страны-продавца
4. все ответы правильны

Посредник с исключительным правом означает

1. Посредник имеет право продавать исключительно конкретный товар.
2. Посредник имеет право продавать товар исключительно на оговоренной территории.
3. Посредник имеет право продавать товар исключительно конкретным покупателям.
4. Продавец должен поставить товар посреднику с исключительным правом.

Арбитраж "Ad hoc" означает

1. Рассмотрение споров "по справедливости"
2. Рассмотрение споров постоянно действующим арбитражом
3. Рассмотрение споров по согласованному сторонами регламенту
4. Все ответы правильны.

При международном лизинге

1. Лизингодатель и лизингополучатель должны быть в разных странах.
2. Лизингодатель и лизингополучатель в одной стране, а поставщик оборудования в другой.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Патент на изобретение, полученный в стране А.

1. Имеет определенный срок действия.
2. Защищает права патентообладателя на территории страны Б.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Квоты – это:

1. Налоги;
2. Лимиты;
3. Запреты;
4. Тарифы.

Контингентирование – это:

1. Разрешение на право вывоза или ввоза товаров;
2. Правила, требующие соблюдения безопасности для потребителей;
3. Санитарно-ветеринарные нормы;
4. Контроль за количественными и стоимостными квотами.

Основным критерием определения демпинга является:

1. Сравнение экспортных цен и внутренних цен в стране экспортера;
2. Расчет произведенных затрат;
3. Сопоставление экспортных и импортных цен;
4. Анализ мировых цен.

Отметить основные сведения, которые необходимо указать в преамбуле внешнеторгового контракта:

1. Полное юридическое наименование сторон, заключающих договор;
2. Какие из сторон являются продавцом и покупателем;
3. Регистрационный номер контракта;
4. Место и дата подписания контракта;
5. Вид внешнеторговой сделки;
6. Базисные условия поставок;
7. Количество товара;
8. Цена и общая сумма контракта;
9. Способ фиксации цены;
10. Арбитраж.

Оговорка об "исключительном праве" в посредническом соглашении означает, что:

1. Посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
2. Экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
3. Посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера;
4. Посреднику предоставляется исключительное право выбирать территорию реализации продукции экспортера

Коды товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД)

1. Определяют страну происхождения товара.
2. Определяют товары, на которые распространяются меры тарифного и нетарифного регулирования.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Метод вычитания стоимости

1. Используется при определении таможенной стоимости.
2. Заключается в вычитании расходов импортера, понесенных внутри таможенной территории из общих затрат по доставке товара до таможенного органа.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Таможенная стоимость

1. Показывает затраты по доставке товара.
2. Равна цене контракта.
3. Необходима для расчета импортной пошлины.
4. Все ответы правильны.

Страна происхождения товара подтверждается

1. Сертификатом формы А о происхождении товара.
2. Сертификатом соответствия.
3. Кодом товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.
4. Все ответы правильны.

Комбинированная пошлина

1. Устанавливается в % от таможенной стоимости и
2. в стоимости за единицу товара.
3. Зависит от страны происхождения товара.
4. Оба ответа правильны.
5. Оба ответа неправильны.

Режим "Отказ в пользу государства" применяется

1. С целью получения впоследствии налоговых льгот.
2. В рекламных целях, для оказания помощи государству.
3. С целью уменьшения дополнительных потерь при ввозе и последующей реализации.
4. Все ответы правильны.

При заключении контракта на условиях СІР обязанности продавца по поставке считаются выполненными:

1. При передаче товара первому перевозчику
2. При передаче товара последнему перевозчику
3. При пересечении груза через поручни судна в порту отправки
4. При пересечении груза через поручни судна в порту поставки

В каких случаях применяется "ИНКОТЕРМС" в контракте:

1. Всегда.
2. Никогда не применяется.
3. В тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на Базисные условия поставки.

Конвенция АТА

1. Конвенция о транзите.
2. Конвенция о временном ввозе.
3. Конвенция о безопасности товара.
4. Конвенция о нераспространении вооружения.

Таможенный склад

1. При помещении на таможенный склад импортная пошлина не уплачивается.
2. Срок нахождения на складе ограничен.
3. Оба ответа правильны.

4. Оба ответа неправильны.

Магазин беспошлинной торговли

1. Может быть расположен в любом месте на таможенной территории.
2. Может осуществляться оптовая торговля.
3. Оба ответа правильны.

Метод “Сложения стоимости” заключается в сложении

1. Цены контракта на поставку товара и затрат на погрузочно-разгрузочные работы, страхование, транспортировку до места ввоза на таможенную территорию.
2. Цены контракта на поставку товара и затрат на погрузочно-разгрузочные работы, страхование, транспортировку до места таможенного оформления.
3. Издержек, понесенных изготовителем в связи с производством оцениваемого товара, общих затрат и прибыли, характерной для продажи товаров того же вида в РФ из страны-экспортера и затрат до места ввоза на таможенную территорию РФ

Акцизные марки

1. Свидетельствуют о качестве и безопасности товара.
2. Используются для контроля за налоговыми платежами.
3. Оба ответа неправильны.
4. Оба ответа правильны.

Импортная пошлина уменьшается, если между странами существует

1. Режим недискриминации.
2. Преференциальный режим
3. Режим наибольшего благоприятствования.
4. Все ответы правильны.

Импортный тариф

1. Адвалорная форма устанавливается в % к таможенной стоимости.
2. Специфическая форма устанавливается в стоимости за единицу товара.
3. Оба ответа неправильны.
4. Оба ответа правильны.

Договор считается международным

1. Между фирмами, находящимися в разных странах с разной национальной принадлежностью.
2. Между фирмами, находящимися в разных странах с одной национальной принадлежностью.
3. Осуществляется между фирмами разной национальной принадлежности, находящимся в одной стране.
4. 1. и 2.

Средства за экспортную продукцию поступают на

1. Депозитный счет.
2. Текущий счет.
3. Текущий валютный счет.
4. Транзитный валютный счет.

Под каким режимом можно ввезти оборудование для производственных целей

1. Резкспорт
2. Временный ввоз.
3. Переработка внутри таможенной территории.
4. Все ответы правильны.

Сделка считается заключенной в случае

1. Акцепта продавцом контроферты покупателя на свободную оферту.
2. Акцепта продавцом контроферты покупателя на твердую оферту.
3. Оба ответа правильны.
4. Оба ответа неправильны.

Для помещения товара под режим переработки внутри таможенной территории необходимо

1. Получить разрешение таможенного органа.
2. Обосновать количество готовой продукции.
3. Согласовать сроки экспорта переработки продукции.
4. 1., и 2., и 3.

При таможенном оформлении грузов представляется

1. Грузовая таможенная декларация.

2. Декларация таможенной стоимости.
3. Контракт купли-продажи.
4. Все перечисленные документы.

Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

1. Вычитания стоимости.
2. Резервный.
3. Умножения стоимости.
4. Сложения стоимости.

При ввозе товара на таможенную территорию

1. Импортная пошлина и таможенные формальности уплачиваются таможенному органу, НДС и акцизы налоговой инспекции.
2. Все налоги уплачиваются таможенному органу.
3. Все налоги уплачиваются налоговой инспекции.
4. Все ответы правильны при наличии квитанции об оплате.

При базисных условиях CIF морская транспортировка осуществляется

1. На риск и за счет продавца
2. На риск продавца, но за счет покупателя
3. На риск покупателя, но за счет продавца
4. На риск и за счет покупателя

При базисных условиях FAS морская транспортировка осуществляется

1. На риск и за счет продавца
2. На риск продавца, но за счет покупателя
3. На риск покупателя, но за счет продавца
4. На риск и за счет покупателя

При базисных условиях CFR морская транспортировка осуществляется

1. На риск и за счет продавца
2. На риск продавца, но за счет покупателя
3. На риск покупателя, но за счет продавца
4. На риск и за счет покупателя

Базисное условие DDP предполагает использование

1. Железнодорожного транспорта
2. Автомобильного транспорта
3. Морского транспорта
4. Любого вида транспорта

При базисных условиях DAP транспортировка осуществляется

1. На риск и за счет продавца
2. На риск продавца, но за счет покупателя
3. На риск покупателя, но за счет продавца
4. На риск и за счет покупателя

При поставке товара на условиях EXW ввозную таможенную пошлину оплачивает

1. Экспортер товара
2. Импортер товара

При закупке импортных товаров у российского покупателя возникают издержки по транспортировке за границей при базисных условиях

1. FAS
2. CFR
3. DES
4. Все ответы правильны

Для импорта какой продукции необходимо получать лицензию

1. Цветные металлы
2. Продукции двойного применения
3. Продукции тройного применения
4. Вычислительная техника

Импортная пошлина уменьшается, если между странами существует

1. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ).
2. Преференциальный режим (ПР).
3. РНБ и выполняется условие непосредственной закупки и прямой отгрузки.

4. ПР и выполняется условие непосредственной закупки и прямой отгрузки.

Скользкая цена используется при торговле

1. нефтью
2. самолетами
3. стиральными машинами
4. всеми указанными товарами

Условия скольжения учитывают

1. Поправку на размер партии
2. Поправку на технические параметры
3. Поправку на изменения цен на материалы и заработную плату
4. Все ответы правильны

Метод средневзвешенной цены. Размер партии – 20 шт. Изделие А – 10 шт., изделие В – 100 шт.

1. $KA > 1$, $KB < 1$
2. $KA < 1$, $KB > 1$

Метод средневзвешенной цены. Оплата – инкассо. По изделию А – авансовый платеж, по изделию В – кредит. Поправочные коэффициенты

1. $KA > 1$, $KB < 1$
2. $KA < 1$, $KB > 1$

Метод средневзвешенной цены. Мощность двигателя автомобиля – 1500 см³, по изделию А – 1700 см³, по изделию В – 1200 см³

1. $KA > 1$, $KB > 1$
2. $KA > 1$, $KB < 1$
3. $KA < 1$, $KB < 1$
4. $KA < 1$, $KB > 1$

Какая оговорка по качеству не используется во внешнеторговых контрактах:

1. Соответствие стандарту.
2. Соответствие описанию.
3. Соответствие образцу.
4. Высший сорт.

Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

1. В местном суде ответчика;
2. В специализированном арбитраже;
3. В специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
4. Арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

Какие обстоятельства не могут считаться форс-мажорными:

1. Любые стихийные бедствия.
2. Правительственные меры регулирования международной торговли.
3. Болезнь лиц, ответственных за исполнение контракта.
4. Война.

НДС уплачивается при:

1. Импорте товаров
2. При экспорте товаров
3. При экспорте и при импорте товаров
4. Все ответы неверные, НДС не уплачивается участниками ВЭД.

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

1. Протокольный.
2. Юридический.
3. Маркетинговый.
4. Канцелярия.

Разработка политики ценообразования непосредственно связана с деятельностью отдела:

1. Маркетингового.
2. Валютно-финансового.
3. Планово-экономического.
4. Рекламы.

Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:

1. Приближение к зарубежным рынкам.

2. Рост технико-экономического уровня.
3. Максимизация объемов продаж.
4. Экспорт деятельности.

Экспортер может существенно снизить валютный риск внешнеэкономических сделок при помощи:

1. Валютных оговорок.
2. Страхового полиса.
3. Гарантий.
4. Подвижной валюты.

в) типовые тестовые вопросы открытого типа

При экспорте товара из России российский экспортер оплачивает транспортировку по иностранной территории на условиях группы базисных условий поставки. Указать группы ИНКОТЕРМС _____

Посредник, действующий от своего имени и за чужой счет, называется _____

Посредник, действующий от своего имени и за свой счет, называется _____

_____ пошлина применяется в случае ввоза на таможенную территорию РФ товаров по цене более низкой, чем их нормальная стоимость в стране вывоза и этот ввоз наносит материальный ущерб отечественным производителям.

Режим, при котором ввозятся отечественные товары, ранее вывезенные в режиме экспорта, называется _____

_____ пошлина применяется в случае ввоза на таможенную территорию РФ товаров, при производстве или вывозе которых использовались субсидии и этот ввоз наносит материальный ущерб отечественным товаропроизводителям.

Предложение продавца, содержание основные условия контракта, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется _____

Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РФ без взимания таможенных пошлин _____

Вывоз товаров ранее ввезенных из-за границы называется: _____

г) типовые практические задания:

Задача 1.

Заключен договор купли-продажи между российской фирмой "А" (покупатель) и итальянской фирмой "В" (продавец) на поставку в Российскую Федерацию партии обуви (туфли женские кожаные) в количестве 1 000 пар по цене 70 евро за пару на общую сумму 70 000 евро на условиях FCA-Милан (Италия). Условие платежа по договору купли-продажи - 100%-ная предоплата за 15 дней до поставки товара. Покупателем заключены договоры на доставку товара авиатранспортом из г. Милана в г. Москву и автомобильным транспортом из г. Москвы в г. Рязань.

К таможенному оформлению представлены следующие документы:

- 1) договор купли-продажи на приобретение партии обуви на сумму 70 000 евро;
- 2) счет-фактура от _____ на сумму 70 000 евро, выставленный продавцом покупателю на оплату товара, поставленного по договору купли-продажи _____;
- 3) договор перевозки груза авиатранспортом Милан-Москва;
- 4) счет-фактура на оплату доставки товара авиатранспортом из г. Милана в г. Москву на сумму 2 000 евро, выставленный перевозчиком;
- 5) договор перевозки груза автотранспортом Москва-Рязань;
- 6) счет-фактура на оплату доставки товара из г. Москвы в г. Рязань на сумму 9 500 руб., выставленный перевозчиком;
- 7) договор страхования товара, заключенный покупателем со страховой компанией "Росгосстрах";

- 8) страховой полис на сумму 77 000 евро, страховая премия составила 140 евро;
- 9) копия платежного поручения и выписка с лицевого счета, заверенная руководителем и главным бухгалтером предприятия, подтверждающие перевод денежных средств на оплату товара с лицевого счета покупателя на счет продавца;
- 10) упаковочные листы;
- 11) сертификаты качества, соответствия;
- 12) авианакладная.

Обосновать метод определения таможенной стоимости и рассчитать таможенную стоимость

Задача 2

Между российской фирмой "А" (покупатель) и финской фирмой "В" заключен контракт купли-продажи на поставку в Российскую Федерацию 100 000 квадратных метров тротуарной плитки по цене 2,1 евро за 1 квадратный метр на общую сумму 210 000 евро. Контракт заключен на условиях DDP-Москва на сумму 293 276,73 евро. Товар доставляется автомобильным транспортом. Условиями контракта предусмотрена оплата продавцом сумм ввозных таможенных пошлин, сборов за таможенное оформление и налога на добавленную стоимость (далее - НДС) при ввозе товара на таможенную территорию Российской Федерации. Ставка ввозной таможенной пошлины - 15%, ставка НДС - 18%.

К таможенному оформлению представлены следующие документы:

- 1) контракт купли-продажи, в котором оговорена стоимость поставляемого товара, а также отдельно выделены расходы по доставке товара до места ввоза на таможенную территорию Российской Федерации (г. Выборг) и от места ввоза на таможенную территорию Российской Федерации до места назначения (г. Москва), суммы, приходящиеся на оплату таможенных платежей;
- 2) счет-фактура, выставленный продавцом покупателю на общую сумму 293 276,73 евро, включающий суммы, приходящиеся на:
 - а) оплату товара - 210 000 евро;
 - б) расходы по доставке до места ввоза на таможенную территорию Российской Федерации (Выборг) - 1 000 евро;
 - в) расходы по доставке от места ввоза на таможенную территорию Российской Федерации до места назначения (Москва) - 1 200 евро;
 - г) расходы на страхование товара (страховая премия) - 420 евро;
 - д) оплату таможенных платежей на общую сумму 80 656,73 евро, включающую оплату сборов за таможенное оформление (317,13 евро), ввозной таможенной пошлины (31 713 евро), НДС (48 626,60 евро);
- 3) договор перевозки груза, заключенный продавцом с экспедитором;
- 4) банковские документы, подтверждающие факт перевода денежных средств продавцом на оплату таможенных платежей по данному счету.

Обосновать метод определения таможенной стоимости и рассчитать таможенную стоимость

Решение

Из представленных документов следует, что ограничения по применению 1-го метода отсутствуют. Факт взаимозависимости между продавцом и покупателем не установлен. За основу расчета таможенной стоимости принимаются данные из счета, выставленного продавцом покупателю, - 293 276,73 евро. Из представленных документов не выявлена необходимость произведения дополнительных начислений к цене сделки, предусмотренных ст. 19 Закона.

В соответствии с условиями поставки в цену сделки включены расходы по доставке товара от места ввоза на таможенную территорию Российской Федерации до места назначения и таможенные платежи, уплаченные продавцом, которые могут быть вычтены из цены сделки и в таможенную стоимость не включаются.

Задача 3

Германская фирма "В" поставляет российской фирме "А" 30 шт. бронированных сейфов для последующей продажи их российскому предприятию "Х" на территории Российской Федерации. При этом российская фирма "А" является официальным представительством германской фирмы "В" на территории Российской Федерации. Контракт купли-продажи на общую сумму 5 734 500 руб. с российским предприятием "Х" (покупатель) был заключен агентом, работающим от имени продавца. Комиссионное вознаграждение агента по продаже составляет 5% от суммы контракта. Расходы по транспортировке товара на территории Российской Федерации составляют 30 000 руб. (включая НДС). Ставка ввозной таможенной пошлины - 20%, ставка НДС - 18%

Согласно условиям внешнеторговой сделки выручка от продажи товара распределяется между германской фирмой "В" и российской фирмой "А" в оговоренной пропорции - фирма "А" получает 10% от выручки. При этом часть выручки, передаваемая фирме "А", предназначена на:

- 1) оплату расходов, связанных с продажей товара на территории Российской Федерации;
- 2) вложение денежных средств в развитие технической базы для гарантийного и постгарантийного обслуживания проданного оборудования. Германская фирма "В" контролирует использование фирмой "А" полученной части выручки.

К таможенному оформлению представлены следующие документы:

- 1) контракт купли-продажи, по которому оцениваемые товары проданы предприятию "Х" на внутреннем рынке Российской Федерации на общую сумму 5 734 500 руб.;
- 2) счет-фактура, выставленный продавцом (фирма "А") покупателю (предприятие "Х") на общую сумму 5 734 500 руб., включающий суммы, приходящиеся на:
 - а) себестоимость товара - 3 000 000 руб.;
 - б) торговую надбавку - 20% от себестоимости товара - 600 000 руб.;
 - в) внутренние налоги, уплаченные в связи с продажей товара на территории Российской Федерации: НДС (18% от себестоимости товара - 600 000 руб.), налог на прибыль (10% от себестоимости товара - 300 000 руб.);
 - г) транспортные расходы на территории Российской Федерации - 30 000 руб.;
 - д) суммы таможенных платежей, уплаченных при ввозе товара на таможенную территорию Российской Федерации: сборов за таможенное оформление (4 500 руб.), ввозной таможенной пошлины (600 000 руб.), НДС (600 000 руб.);
- 3) договор перевозки груза, заключенный фирмой "А" с перевозчиком на доставку товара на сумму 30 000 руб.

Решение:

Фирма "В" и фирма "А" являются взаимозависимыми лицами, фирма "В" увеличивает свои материальные активы на территории Российской Федерации и будет использовать их для технического обеспечения своей деятельности в Российской Федерации. Следовательно, взаимозависимость между германской фирмой "В" и фирмой "А" оказывает влияние на цену сделки и 1-й метод определения таможенной стоимости не может быть. Однородные или идентичные товары, проданные для ввоза на территорию Российской Федерации, таможенная стоимость которых определена с использованием 1-го метода, отсутствуют. Следовательно, таможенная стоимость ввозимых товаров может быть определена с использованием 4-го метода определения таможенной стоимости.

За основу определения таможенной стоимости принимается цена единицы товара, по которой они продаются покупателю на территории Российской Федерации. При этом, в соответствии с п. 4 ст. 22 Закона, из указанной цены вычитаются суммы расходов на выплату комиссионных вознаграждений, ввозных таможенных пошлин и налогов, расходов на транспортировку, торговой надбавки и внутренних налогов, уплаченных в связи с продажей товара на территории Российской Федерации

Задача 4.

Импорт. Цена товара на условиях с завода – 10000 \$.

Транспортные морские расходы до С-Петербурга – 1000 \$, ж-д транспорт до г. Рязани – 500 \$.

Страховой полис на морскую перевозку – 10 %, на ж-д перевозку – 5%.

Определить таможенную стоимость товара

Задача 5.

Ввозится товар на сумму 1000 \$. Страна происхождения неизвестна.

Импортная пошлина – 10%, НДС – 20%, акциз – 10%.

Определить сумму платежей без сборов за таможенное оформление.

Задача 6.

Расчет скользящих цен. По условиям внешнеторгового контракта о купле-продаже товара ABC, требующего длительных сроков изготовления, партнеры договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара ABC:

- P_0 - 1000 долларов США – базисная цена единицы товара ABC (на дату заключения контракта);
- $M = 40\%$ - доля сырья и материалов в базисной цене единицы товара ABC;
- $ЗП = 45\%$ - доля заработной платы в базисной цене единицы товара ABC;
- P – доля неизменной части (прибыли, накладных расходов и пр.) единицы товара ABC;

- $m_0 = 30$ долларов США – цена единицы сырья и материалов на дату заключения контракта;
- $m_1 = 45$ долларов США - цена единицы сырья и материалов на дату оплаты поставки товара ABC;
- $zp_0 = 50$ долларов США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта;
- $zp_1 = 60$ долларов США – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату оплаты поставки товара ABC;

Рассчитать цену единицы товара ABC на дату оплаты поставки товара ABC;

Ответ: 1290 долларов.

Задача 7.

Расчет мировой цены сырья.

Исходные данные:

$C_{mk} = 120$ дол./т – цена, предлагаемая экспортером за медный концентрат;

$N_{mk} = 60\%$ - процентное содержание меди в медном концентрате, который предлагает экспортер;

$K_n = 10\%$ -коэффициент, учитывающий потери меди при переработке концентрата меди в медь самой высшей чистоты;

$S = 40$ дол./т – затраты на переработку одной тонны медного концентрата в чистую медь;

$C_{мир} = 300$ дол./т – мировая цена за одну тонну чистой меди (определяется по котировкам Лондоской биржи металлов).

Решение: Так как мировая цена на медный концентрат с разным содержанием меди не может определяться по котировкам Лондонской биржи цветных металлов, необходимо расчетным путем определить мировую цену за одну тонну предлагаемого экспортером медного концентрата.

А) Определение мировой цены одной тонны медного концентрата с содержанием меди 60%

$$C_{mk} = \frac{300 \text{ дол./т} \cdot (60\% - 10\%)}{100\%} - 40 \text{ дол./т.} = 110 \text{ дол./т}$$

Б) Сопоставление цены экспортера и рассчитанной мировой ценой медного концентрата

$$120 \text{ дол./т} - 110 \text{ дол./т} = 10 \text{ дол./т}$$

Экспортер предлагает завышенную цену на 10 долларов за тонну медного концентрата.

Задача 8.

В соответствии с контрактом купли-продажи между турецкой (код Турции - TR) и российской фирмами в адрес последней (г. Новороссийск) теплоходом поступили мандарины свежие (страна происхождения – Турция подтверждается сертификатом формы «А»), вес нетто 20 550 кг.

Стоимость – 5 700 долл. США (код валюты USD, курс 60.00) на условиях поставки CFR Новороссийск.

Таможенная пошлина – 5%, но не менее 0,03 евро за 1 кг. (код – EUR, курс 61.00).

Декларирует товар таможенный брокер.

Задание:

1. Определить классификационный код товара по ТН ВЭД .
2. Заполнить ГТД.
3. Определить таможенные платежи.

Задача 9.

По контракту купли – продажи между французской (код Франции - FR) и российской фирмами (г. Миллерово) по железной дороге в контейнере поступили обои бумажные, покрытые тканым материалом в количестве 30 000 рулонов, вес 1 рулона 1, 2 кг.

Контракт заключен на условиях поставки EXW Марсель на сумму 400 000 Евро (код - EUR, курс).

Декларирует товар таможенный брокер.

Задание:

1. Определить классификационный код товара по ТН ВЭД .
2. Определить ставку таможенной пошлины.
3. Заполнить ГТД

Программу составил
к.э.н., доцент кафедры
«Экономика, менеджмент и организация производства» _____ /В.И. Голев/

Заведующий кафедрой
«Экономика, менеджмент и организация производства»,
д.э.н., профессор _____ /Е.Н.Евдокимова/

ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

СОГЛАСОВАНО

ФГБОУ ВО "РГРТУ", РГРТУ, Евдокимова Елена Николаевна, Заведующий
кафедрой ЭМОП

Простая подпись