



**Министерство образования и науки
Российской Федерации
Рубцовский индустриальный институт (филиал)
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный технический
университет им. И.И. Ползунова»**

А.В. ЖАРИКОВА

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебно-методическое пособие для студентов всех форм обучения
направления «Менеджмент»

Рубцовск 2015

ББК 65.5

Жарикова А.В. Внешнеэкономическая деятельность: Учебно-методическое пособие для студентов всех форм обучения направления «Менеджмент» /Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2015. – 39 с.

Пособие разработано в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего профессионального образования направления «Менеджмент» и предназначено для студентов дневной и заочной форм обучения.

Рассмотрено и одобрено
на заседании каф. «Менеджмент
и экономика» РИИ.
Протокол №14 от 30.06.2015.

Рецензенты:
доцент, к.э.н.

Хорунжин М.Г.

зам. директора по экономическим вопросам
ОАО «АСМ-Запчасть»

Л.В. Шнейдер

Содержание

Введение	4
Основные темы курса	5
Тема 1. Организация и управление ВЭД	5
Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности	5
Тема 3. Международные коммерческие операции	7
Тема 4. Подготовка международных торговых сделок	9
Тема 5. Международные торгово-посреднические операции	12
Тема 6. Способы обеспечения исполнения обязательств внешнеторговых сделок	14
Тема 7. Договор международной купли-продажи	16
Тема 8. Основные формы расчетов, применяемых в практике международной торговли	18
Тема 9. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности	19
Тема 10. Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия	21
Задания для контрольной работы	23
Список литературы	39

Введение

Изучение дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность» имеет целью раскрыть содержание ВЭД в современных организационно-правовых условиях ведения международного бизнеса; элементов государственного режима регулирования внешнеэкономических связей; конкретных задач и методов их решения в менеджменте ВЭД предприятия.

Особое внимание уделяется таким вопросам, как определение цен внешне-торговых сделок, содержание внешнеторгового контракта, способы обеспечения исполнения обязательств внешне-торговых сделок, международные транспортные перевозки, таможенно-тарифное регулирование.

В процессе изучения дисциплины студенты знакомятся с важнейшими законодательными актами в области ВЭД, с основами государственного регулирования и управления ВЭД, распределением функций и полномочий между государственными структурами, изучают важнейшие аспекты коммерческой деятельности российских участников ВЭС, проблемами повышения эффективности и совершенствования форм и методов оперативно-коммерческой деятельности на мировом рынке. В результате изучения дисциплины у студентов должна сформироваться целостная система знаний об организации ВЭД и привиты практические навыки в данной сфере деятельности.

Данное учебное пособие предназначено для студентов дневной и заочной форм обучения и представляет собой учебно-тренинговый материал для изучения курса «Внешнеэкономическая деятельность», а также для подготовки к промежуточному контролю знаний по указанному курсу.

Специфика работы с данным учебным пособием для студентов всех форм обучения заключается в том, что весь курс разбит на темы в соответствии с программой курса «Внешнеэкономическая деятельность». По каждой теме сформулированы основные понятия и краткие выводы.

В учебном пособии предложены контрольные работы студентам-заочникам. Контрольная работа является обязательной формой отчета перед кафедрой. Она выполняется в соответствии с вариантом, который определяется по последней цифре номера зачетной книжки.

Контрольная работа состоит из двух частей: первая часть – тест, вторая часть - теоретические вопросы.

Ответы на теоретические вопросы предполагают изложение сущности рассмотренных категорий или явлений, факторов, ведущих к изменениям этих явлений, и их социально-экономических последствий. По мере необходимости материал дополняется графиками, формулами и таблицами.

Выполненная работа должна быть определенным образом оформлена. У нее должен быть титульный лист, содержание работы, основная часть и список использованной литературы.

Работа выполняется на компьютере, на стандартных листах А4, шрифтом Times New Roman 14, через 1,5 интервала.

Защита контрольной работы проходит в форме собеседования студента с преподавателем по вопросам работы.

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА

ТЕМА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ВЭД

Факторы развития внешнеэкономических связей. Классификация внешнеэкономических связей. Система управления и регулирования внешнеэкономическими связями в РФ.

Основные понятия и выводы:

Внешнеэкономические связи – это комплексная система форм международного сотрудничества государств и их субъектов (регионы, хозяйствующие субъекты, предприниматели) во всех отраслях экономики.

Основными предпосылками возникновения внешнеэкономических связей являются:

- неравномерность экономического развития различных стран мира;
- различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах;
- характер политических отношений;
- различный уровень научно-технического развития;
- особенности географического положения, природных и климатических условий.

Вид внешнеэкономических связей – это совокупность связей, объединенная одним общим признаком.

Форма связи – это способ осуществления данного вида связи (торговля, бартер, туризм, лизинг и т.д.).

Регулирование и контроль в сфере внешнеэкономической деятельности на общегосударственном уровне осуществляют федеральные органы власти и управления. К ним относятся Федеральное собрание, Президент РФ и Правительство РФ.

Реализацию задач государственной внешнеэкономической политики, разработку и принятие мер в данной области осуществляют общеэкономические и специализированные органы исполнительной власти на федеральном уровне, внешнеэкономический аппарат местных органов власти, а также зарубежный торговый аппарат.

ТЕМА 2. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Методы регулирования внешнеэкономической деятельности. Таможенно-тарифное регулирование. Нетарифные методы регулирования. Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, разработанные в России.

Основные понятия и выводы:

Внешнеэкономическая политика любого государства представляет собой важнейшую составную часть общеэкономического курса правительства, а в бо-

лее узком плане - одну из сфер бюджетно-налоговой деятельности, связанную с регулированием объемов, товарной структуры и географической направленности экспортно-импортных товаропотоков, а также с созданием благоприятных условий для развития различных форм технико-экономического и научно-технического сотрудничества.

Экономические методы влияют на цену товара непосредственным образом. Они являются наиболее распространенными особенно во внешнеторговой практике государств, поскольку позволяют ему решить сразу три задачи:

- 1) фискальную - получение дополнительных финансовых средств в бюджет;
- 2) стимулирующую - развитие контактов с зарубежными партнерами;
- 3) протекционистскую - создание благоприятных условий для отечественных товаропроизводителей.

Инструменты, применяемые во внешней торговле: 1) тарифные ограничения; 2) нетарифные ограничения.

Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, пересекающим таможенную границу страны.

Таможенная пошлина – налог на импорт или экспорт товаров в момент пересечения ими таможенной границы государства.

Таможенные пошлины делятся:

- по направлению движения товара на импортные, экспортные;
- по способам установления на адвалорные, специфические, смешанные;
- по целям введения на преференциальные (пониженные), дискриминационные (повышенные), компенсационные, антидемпинговые;
- в зависимости от экономических целей и результатов на фискальные, протекционистские.

К мерам нетарифного регулирования относятся:

Квоты – количественные ограничения в стоимости или физическом выражении, которые устанавливаются на экспорт или импорт того или иного вида продукции правительством в одностороннем порядке или в результате переговоров и соглашений.

Лицензирование – выдача хозяйствующим субъектам специальных разрешений на проведение экспортно-импортных операций.

Эмбарго – абсолютный и полный запрет на проведение экспортно-импортных операций по отношению к определенной стране или группе стран, отдельным видам продукции или к тому и другому одновременно.

Валютные ограничения – регламентация операций резидентов и нерезидентов с валютой и другими валютными ценностями и являются частью валютного контроля государства.

Налоги на экспортно-импортные операции – ими облагаются ввозимые товары, наряду с таможенными пошлинами.

Импортные депозиты представляют форму залога, который импортер должен внести в банк в национальной или иностранной валюте перед закупкой товара за рубежом в определенной доле к стоимости импортируемого товара.

Субсидии – различные пособия, выделяемые преимущественно в денежной форме из средств государственного бюджета национальным производителям импортозамещающей продукции в целях защиты их от конкуренции со стороны более дешевых импортных товаров или производителям экспортной продукции с целью стимулирования ее поставок на зарубежные рынки.

Административные барьеры – ограничения, касающиеся потребительских свойств товаров, продаваемых на национальном рынке, а также условий их производства и реализации.

Нетарифные методы означают такие инструменты воздействия на товарооборот, как ограничения объема и номенклатуры ввозимой либо вывозимой продукции.

ТЕМА 3. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Понятие, содержание и классификация международных коммерческих операций. Внешнеторговые операции по купле-продаже товаров. Внешнеторговые операции по купле - продаже услуг. Внешнеторговые операции купли-продажи научно-технической продукции.

Основные понятия и выводы:

Международная коммерческая операция – это комплекс действий контрагентов разных стран в целях осуществления торгового обмена.

В зависимости от объекта сделки международные коммерческие операции классифицируются на:

- операции по купле-продаже товаров;
- операции по купле-продаже услуг;
- операции по купле-продаже научно-технической продукции и результатов творческой деятельности.

Операции по купле-продаже товаров подразделяются на:

Экспортные операции - продажа и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.

Импортные операции - закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке или потребления предприятиями-импортерами.

Реэкспортные операции – это вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося какой-либо переработке.

Реимпортные операции – ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке.

Встречная торговля – внешнеторговые операции, предусматривающие в единых соглашениях встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров.

Операции встречной торговли подразделяются на три основные группы: бартерные сделки, торговые компенсационные сделки, промышленные компенсационные сделки.

Бартерная сделка – это операция по обмену согласованного количества одного товара на другой товар без использования денежной формы расчетов.

Торговые компенсационные сделки подразделяются на:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- встречные закупки;
- авансовые закупки.

Краткосрочные компенсационные сделки осуществляются на основе одного контракта купли-продажи либо на основе контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных закупках. При компенсации, в отличие от бартера, поставки оплачиваются независимо друг от друга.

Компенсационные сделки могут быть с полной или частичной компенсацией.

Полная компенсация предусматривает стопроцентный обмен товарами. Компенсационная закупка равна или превышает по стоимости экспортную поставку.

При частичной компенсации предполагается, что часть экспорта должна компенсироваться закупкой товаров в стране импортера, а другая часть оплачивается наличными.

Основными разновидностями встречных закупок являются параллельные сделки, сделки "оффсет", треугольные сделки и соглашения с передачей финансовых обязательств.

Параллельные сделки сопровождаются тремя контрактами: один на экспорт товаров и их оплату, другой на контрзакупку и ее оплату и базовое соглашение. Базовый контракт взаимно увязывает договоры на экспорт и импорт.

При сделках "оффсет" встречные обязательства юридически не оформляются. Экспортер согласен закупить в стране импортера товары в неустановленном количестве, которое по стоимости значительно превышает экспортную поставку. Эти сделки связаны с правительственными программами закупок военной техники, самолетов, оборудования для атомных электростанций.

Треугольная компенсация основана на переключении товарных потоков. При треугольной компенсации встречная поставка осуществляется не в адрес экспортера, а в какую-либо третью страну. Третья сторона осуществляет платеж в пользу экспортера. При проведении подобного рода сделок часто прибегают к услугам посредников.

Соглашения с передачей финансовых обязательств получили название "свитч". Схема проведения торговых операций при наличии соглашений "свитч" может быть такой же, как и в случае треугольной компенсации. Но, кроме того, существует двустороннее клиринговое соглашение между импортером и третьей стороной. Третья страна должна переключить свою задолженность, в клиринговой валюте за поставки товаров, на платеж в твердой валюте экспортеру.

Сделка "свитч" – это не товарные сделки, а операции с иностранной валютой. Они предполагают изменение валюты платежа: клиринговой на свободно конвертируемую и наоборот.

При авансовых закупках экспортер приобретает товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить в будущем эквивалентный объем товаров экспортера. Авансовые закупки представляют собой параллельную встречную сделку, выполняемую в обратном порядке.

Промышленные компенсационные сделки предполагают поставки промышленного оборудования и его оплату встречными поставками товаров, произведенных с помощью этого оборудования.

Под услугой понимается деятельность, которая не воплощается в материальном продукте, а проявляется в полезном эффекте, который получает потребитель.

Международные операции купли-продажи услуг подразделяются на основные и обеспечивающие.

К основным операциям купли-продажи услуг относятся:

- операции по оказанию производственно-технических услуг (инжиниринг);
- арендные операции;
- операции по оказанию социальных услуг (в т. ч. международный туризм);
- операции по купле-продаже информации и оказанию консультационных услуг по совершенствованию управления.

Операции, обслуживающие международный товарооборот, включают:

- транспортно-экспедиторские, международных перевозок грузов, хранение грузов, страхование грузов;
- проведение международных расчетов, таможенное оформление, рекламирование;
- ремонт и техническое обслуживание;
- юридические услуги;
- прочие услуги.

Операции по торговле научно-техническими знаниями подразделяются на операции, связанные с предоставлением:

- права на использование изобретений, промышленных образцов, товарных знаков;
- технических знаний, опыта, чертежей, инструкций, "ноу-хау".

ТЕМА 4. ПОДГОТОВКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Основные понятия международных торговых сделок. Поиск и выбор контрагентов. Коммерческие предложения. Цены внешнеторговых сделок. Заключение контракта.

Основные понятия и выводы:

Международная торговая сделка – договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара

определенного количества и качества или оказанию услуг в соответствии с согласованными условиями.

Основным признаком международного характера договора является расположение коммерческих предприятий контрагентов в разных государствах.

Контрагенты – стороны, участвующие во внешнеторговой сделке.

Процесс выбора страны сбыта продукции может быть представлен в виде нескольких стадий:

Стадии I. Составление списка стран, которые могут быть потенциальными покупателями:

- информация специализированных организаций о странах мира;
- страны, с которыми вы уже имели дело.

Стадия 2. Сокращение списка потенциальных контрагентов до десяти:

- определение стран – основных экспортных рынков вашей страны;
- географическое положение;
- анализ ВВП стран – потенциальных контрагентов.

Стадия 3. Выбор трех наиболее предпочтительных стран:

- интуиция;
- детальный анализ;
- оценка перспектив.

Оферта – это письменное предложение продавца, направленное возможному покупателю.

Оферта является проектом договора и подписывается направляющей стороной.

Твердая оферта – письменное предложение продавца о поставке определенной партии товара, направляемое одному возможному покупателю.

Свободная или публичная оферта – это письменное предложение о продаже определенной партии товара, направляемое одновременно нескольким возможным покупателям.

В случае, если покупатель согласен с условиями оферты, он подписывает проект договора и посылает продавцу безоговорочный акцепт.

Если покупатель не согласен с условиями оферты, он посылает продавцу отклоняющий предложение ответ или контрферту с указанием своих условий договора и срока для ответа.

Если покупатель располагает информацией об условиях предложения экспортера (на основании прейскурантов, каталогов, информационных листов), он может направить ему заказ.

Покупатель может обратиться к экспортеру с просьбой прислать предложение (оферту) на определенный товар. Такое предложение покупателя называется запросом.

Медународные торги – это конкурс на право поставки товара с заранее определенными характеристиками, размещения заказов и выдачи подрядов.

Цены внешнеторговых сделок:

Публикуемые цены – это цены, сообщаемые в специальных и фирменных источниках информации. К ним относятся: справочные цены, биржевые котировки, цены аукционов, цены торгов, цены фактических сделок.

Справочные цены – это цены товаров внутренней оптовой или внешней торговли зарубежных стран. В международной торговле они являются основными ценовыми показателями. Публикуются справочные цены в газетах, журналах, специальных бюллетенях, фирменных каталогах, ценовых листах, прейскурантах.

Биржевые котировки отражают реальные цены сделок на бирже и используются при установлении цен на сельскохозяйственные и сырьевые товары. Они публикуются в специальных бюллетенях, выпускаемых биржевыми комитетами.

Цены аукционов и цены торгов отражают реальные цены сделок на аукционах и при проведении международных торгов.

Цены аукционов не используются широко в мировой торговле как источник ценовой информации, так как на них реализуется товар с индивидуальными характеристиками.

На международных торгах оценивается строительство промышленных предприятий, мостов, железнодорожных и автомобильных дорог, трубопроводов, а также определяется стоимость лицензий и различных инженерно-консультационных услуг.

Цены фактических сделок наиболее точно отражают рыночную цену какого-либо товара, но они публикуются крайне редко и не могут быть важным источником сведений о мировых ценах.

В зависимости от способа фиксации цены в контракте различают следующие виды цен: твердая, скользящая, подвижная, с последующей фиксацией.

Твердые цены – это такие цены, которые устанавливаются после согласования на переговорах и не меняются в течение всего срока поставки продукции по данному договору, соглашению, контракту. Обычно в контракте делается оговорка: "цена твердая, изменению не подлежит". Твердые цены находят весьма широкое применение в практике внешнеторговых операций. Однако чаще всего такие цены применяются в сделках с немедленной поставкой товара или при поставках в короткие сроки (1-1,5 года).

Скользящие цены предусматривают фиксацию исходной (базисной) цены в контракте, которая в течение исполнения соглашения может измениться по согласованному сторонами методу при изменении ценообразующих факторов (заработной платы, стоимости сырья и т.д.). Одновременно оговариваются и пределы (как правило в процентах) отклонения фактической цены от контрактной в ту или иную сторону. Такие цены обычно применяются в контрактах на товары длительного цикла изготовления.

Подвижная цена – это зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночные цены данного товара к моменту исполнения сделки повысятся или понизятся, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. При этом должен быть обязательно указан источник, по которому следует судить об изменении цен, а также оговариваются допустимые максимум и минимум отклонения рыночной цены от контрактной. Подвижные цены обычно применяются при поставке сырьевых товаров.

Цены с последующей фиксацией в контракте не указываются, а описывается лишь способ установления цены в будущем, т.е. на момент исполнения договора. К примеру, может быть предусмотрено установление контрактных цен по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа либо по другим достоверным справочным ценам.

В международной практике применяются следующие способы заключения контрактов:

- подписание контракта участвующими в нем контрагентами;
- акцепт покупателем твердой оферты продавца;
- акцепт продавцом письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты;
- подтверждение продавцом заказа, сделанного покупателем;
- обмен письмами в подтверждение достигнутой договоренности между контрагентами.

ТЕМА 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

Понятие торгового посредничества. Выбор посредника. Виды международных торговых посредников. Договоры с внешнеторговыми посредниками.

Основные понятия и выводы:

Под торгово-посредническими внешнеэкономическими операциями понимают операции, связанные с куплей-продажей товаров, совершаемые по поручению экспортера или импортера независимым от него посредником на основе специальных соглашений или отдельных поручений.

Различие видов международного торгового посредничества определяется следующими факторами:

- переход права собственности на товар от поставщика к посреднику;
- наличие у посредника права продажи товара от своего имени;
- длительность взаимоотношений торгового посредника с поставщиком товара.

В зависимости от различных комбинаций этих факторов посредники подразделяются на сбытовых, комиссионеров, агентов и брокеров.

Сбытовые посредники на внешнем рынке выступают от своего имени и за свой счет. Сбытовые посредники заключают с поставщиком продукции контракт купли-продажи и затем продают ее от своего имени. Выполнение ими обязательств перед поставщиками не зависит от выполнения перед ними условий договора с покупателями.

Сбытовой посредник обладает большой коммерческой самостоятельностью. Между поставщиком и посредником устанавливается длительное сотрудничество, которое регулируется заключенными между ними соглашением о предоставлении права на продажу товаров и договорами купли-продажи.

В международной практике сложились следующие виды сбытового посредничества: экспортные фирмы, импортные фирмы, дистрибьюторы, стокисты и др.

Экспортные фирмы за свой счет закупают товары на внутреннем рынке и перепродают их за границей.

Импортные фирмы покупают за свой счет товары за границей и перепродают их на внутреннем рынке оптовым и розничным торговцам.

Дистрибьюторы – независимые посредники, имеющие монопольное право на закупку и продажу определенных товаров.

Дистрибьюторы отличаются тем, что сами, от своего имени и за свой счет заключают контракты купли-продажи с экспортерами и импортерами. При этом с экспортерами устанавливаются отношения длительного сотрудничества на основе соглашения, содержащих комплекс взаимных прав и обязанностей, выходящих за рамки обычных договоров купли-продажи.

Стокисы – это фирмы в стране импортера, которые выполняют экспортно-импортные операции за свой счет и от своего имени на основе специального договора о консигнационном складе.

Комиссионеры выступают и подписывают контракты от своего имени, но за счет продавца. Поставщика товаров при этом называют комитентом.

Право собственности на товар до момента его покупки, а часто окончательного платежа покупателями, остается за комитентом. Комиссионер отвечает за сохранность находящихся в его распоряжении товаров, но все коммерческие риски в случае их гибели или повреждения остаются за поставщиком.

При заключении договоров купли-продажи комиссионер должен придерживаться согласованных с комитентом условий продажи товаров, особенно относительно цены, условий платежа, сроков поставки.

За свои услуги комиссионеры получают вознаграждение, размер которого устанавливается в виде определенного процента от стоимости реализованных товаров или в виде разницы между более высокой ценой, по которой комиссионер совершит сделку, и ценой, назначенной комитентом.

Разновидностью комиссионных операций является консигнация.

Суть консигнационных операций заключается в том, что экспортер (консигнант) поручает посреднику (консигнатору) реализацию товара со склада в течение установленного времени. Консигнатор не покупает товар в свою собственность, а продает от своего имени и осуществляет платежи консигнанту по мере реализации товара со склада товара покупателям.

Консигнация может быть следующих видов:

- безвозвратная, при которой консигнатор не имеет права возврата товара и по истечении оговоренного срока обязан купить всю непроданную продукцию в свою собственность;
- частично возвратная, когда консигнатор обязуется по истечении установленного срока продажи купить у консигнанта согласованное количество не реализованного товара, а остаток продукции вернуть экспортеру;
- возвратная, когда весь не проданный консигнатором товар возвращается его собственнику.

Агенты не покупают продукцию в свою собственность и не продают ее от своего имени, они оказывают постоянное содействие в заключении сделок от имени и за счет экспортеров (принципалов).

Минимальный срок агентского соглашения - два года. Агент и принципал не состоят в служебных отношениях, взаимоотношения между ними определяются в агентском соглашении. Агентские соглашения регулируют общие условия сотрудничества принципала и посредника, а поставка товара осуществляется по самостоятельным контрактам купли-продажи.

Брокеры сводят заинтересованных продавцов и покупателей, сами при этом не являются стороной сделки и не участвуют своим капиталом.

В отличие от агента брокеры не устанавливают длительные постоянные взаимоотношения с продавцами и покупателями. Брокер подготавливает проект договора и направляет его сторонам для подписания. Он не становится собственником товара и не уполномочен на получение платежей. Брокеры представляют интересы только одной стороны, которая может быть и продавцом, и покупателем, и оплачивает комиссию за посреднические услуги. Они не имеют права получать вознаграждение от другой стороны.

В международной практике используется несколько видов договоров:

- об исключительной продаже товаров;
- о франшизе;
- комиссии;
- консигнации;
- агентский.

Работа посредников на рынке зависит и от объема прав, предоставляемых экспортером. Это:

Неисключительное право продажи, при котором экспортер оставляет за собой возможность самостоятельно или через других посредников продавать товары определенной номенклатуры на договорной территории.

Исключительное (монопольное) право продажи, при котором экспортер берет на себя обязательства продавать товары на оговоренной территории только через данного посредника, при этом лишается права самостоятельного выхода на рынок.

Преимущественное право продажи (право первой руки), по которому экспортер обязуется в первую очередь предложить товар привилегированному посреднику и только после его отказа сбывать продукцию самостоятельно или через других посредников.

ТЕМА 6. СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Понятие способов обеспечения исполнения обязательств. Факторинг и форфейтинг. Страхование валютных рисков.

Основные понятия и выводы:

Под способами обеспечения исполнения обязательств понимается конкретный источник погашения имеющегося долга и юридическое оформление права кредитора на его использование.

Неустойка (штраф, пеня) – это определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства.

Неустойка может быть нормативной, зачетной (кумулятивной), исключительной, штрафной или альтернативной.

Нормативная неустойка – это неустойка, предусмотренная законом или подзаконным актом. Она отличается от договорной, которая устанавливается сторонами договора.

Зачетная неустойка предусматривает зачет убытков в сумму неустойки и право требовать исполнения договора. Сумма подлежащей взысканию неустойки компенсирует убытки полностью или частично.

При исключительной неустойке взыскивается штраф или пеня, а убытки не возмещаются,

Альтернативной неустойка признается тогда, когда потерпевшая от нарушения договора сторона вправе выбирать между возмещением ущерба и взысканием неустойки.

Залог – это способ обеспечения исполнения обязательства, при котором кредитор (залогодержатель) имеет право получить удовлетворение своего требования из стоимости заложенного имущества в случае невыполнения должником (залогодателем) обеспеченного залогом обязательства.

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение должником своего обязательства полностью или частично.

При простом поручительстве поручитель имеет право требовать в случае предъявления к нему требования кредитором, чтобы он первоначально обратился к главному должнику за взысканием долга, а затем, при невозможности взыскания долга с главного должника, - к поручителю.

При солидарном поручительстве в случае неисполнения обязательства должника кредитор вправе требовать его исполнения сразу у поручителя или у обоих одновременно,

Основным видом поручительства является гарантия. Выделяют следующие основные виды гарантий: банковскую, фирменную, личную и правительственную.

Банковская гарантия представляет собой поручительство банка, принимаемое по отношению к какому-либо лицу по поручению другого лица, в обеспечение выполнения последним своих обязательств.

Фирменная гарантия является достаточно надежным способом обеспечения платежа. Она выдается солидными фирмами, имеющими хорошую, стабильную финансовую репутацию, и в дальнейшем подтверждается банком.

Личная гарантия оформляется как поручительство конкретного лица, имеющего дорогостоящее имущество или счет в банке и хорошо известного в деловых кругах.

Правительственная гарантия является особым видом поручительства и обеспечивает погашение кредитов, предоставленных государству на основе межправительственных кредитных соглашений.

По договору страхования страховщик (страховое общество) за определенную денежную сумму (страховую премию), уплачиваемую страхователем, принимает на себя риск в отношении тех последствий, которые могут наступить для имущества страхователя при наступлении предусмотренного в договоре страхового случая.

Факторинг – это передача денежных требований поставщика к покупателю, банку или специализированной факторинговой компании за определенное вознаграждение.

Суть факторинга состоит в том, что банк или факторинговая компания (фактор-фирма) покупает у своих клиентов-экспортеров их платежные требования к импортерам, немедленно оплачивает поставщикам 80-90% стоимости сделки, а оставшуюся часть - в строго определенные сроки независимо от поступления платежа от покупателя.

Форфейтинг – это передача от поставщика банку или специализированной компании (форфетеру) денежных требований к покупателю путем продажи векселей или других долговых требований.

При этой сделке форфетер берет на себя риск возможного неплатежа импортера без права возврата документов и обязательств экспортеру. Он приобретает долговые требования за вычетом процентов за весь срок, на который они выписаны. Форфейтинговая фирма может хранить документы у себя или перепродать их другой фирме.

ТЕМА 7. ДОГОВОР МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Форма контракта международной купли-продажи. Содержание внешнеторгового контракта.

Основные понятия и выводы:

Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров - международный документ, имеющий практическое значение при заключении и исполнении внешнеторгового контракта.

Контракт купли-продажи – это документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется поставить товар в собственность другой стороне (покупателю), которая в свою очередь обязуется принять его и уплатить цену за товар.

Минимально необходимый набор положений, которые регулируют наиболее важные, принципиальные вопросы, связанные с исполнением сделки, называется обязательными контрактными условиями. Они должны всегда обяза-

тельно содержаться в тексте контракта, поскольку отсутствие (или неточное, некорректное изложение) хотя бы одного из них приводит к тому, что сделка становится трудноисполнимой, а иногда и неисполнимой вообще.

Иными словами, обязательные условия – основа, без которой контракт не может считаться внешнеторговым контрактом купли-продажи в общепризнанном смысле этого слова.

Но нормальный внешнеторговый контракт не должен ограничиваться и не ограничивается набором только необходимых условий. В нем традиционно содержатся также дополнительные условия, которые призваны в максимальной степени облегчить исполнение сделки, предусмотрев, по возможности, все нюансы, которые могут встретиться в ходе ее исполнения.

Обязательными условиями контракта (которые иногда также называются необходимыми) являются:

- наименование участников сделки – Продавца и Покупателя (включает полное название организации, то есть собственно название и краткое буквенное обозначение (аббревиатуру) нормативно-правового статуса предприятия и его почтовые и другие реквизиты);

- предмет контракта (обозначение товара или услуг, являющихся предметом купли-продажи, плюс ссылка на его качество – обычно указание соответствующего стандарта - национального или международного, - поскольку качество как таковое неотделимо от понятия "товар" и также является обязательным условием контракта);

- количество и сроки поставки;
- цена;
- базисные условия поставки (ФОБ, СИФ, ДАФ и др.);
- условия платежа (порядок осуществления расчетов за поставленный товар);

- гарантии (для контрактов на машины и оборудование, ремонтные, монтажные и строительные работы);

- санкции и рекламации (порядок предъявления претензий и штрафов);

- арбитраж (условие о судебном разбирательстве споров);

- подписи сторон (условие, необходимое для того, чтобы контракт вступил в силу и приобрел статус юридически действительного документа).

К дополнительным условиям контракта относятся:

- качество товара (условие расшифровывающее, детализирующее сведения о качестве, указанные в "Предмете контракта");

- упаковка и маркировка;

- сдача-приемка товара;

- транспортные условия (регламентируют технические вопросы, связанные с транспортировкой товара);

- форс-мажор или обстоятельства непреодолимой силы;

- прочие условия (набор итоговых, заключительных формулировок, регламентирующих вопросы, связанные с исполнением контракта и постконтрактными отношениями).

Типовой контракт представляет из себя исполненный, как правило, типографским способом бланк на одном листе, где на оборотной стороне мелким убоористым шрифтом напечатаны типовые условия контракта, а на лицевой стороне - индивидуальные, напротив которых оставлены свободные строчки для заполнения, то есть внесения в них требуемых данных (наименование товара, его цена, количество, сроки поставки, специальные требования к упаковке и маркировке и т.д.).

ТЕМА 8. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ РАСЧЕТОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В ПРАКТИКЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Документарное инкассо. Документарный аккредитив. Банковский перевод. Открытый счет.

Основные понятия и выводы:

В международной практике при осуществлении внешнеторговых сделок применяются следующие виды расчетов:

- Документарное инкассо;
- Документарный аккредитив;
- Банковский перевод;
- Открытый счет (применяется редко).

Основными формами документарных расчетов являются «документарное инкассо» и «документарный аккредитив».

Документарное инкассо – взимание определенной задолженности через банк, например взимание продавцом (экспортером) причитающихся ему сумм с покупателя (импортера) по предоставлении документов через банк.

Документарный аккредитив – обязательство, которое берет на себя по распоряжению заказчика (покупателя) банк и которое включает в себя выплату определенной суммы указанному бенефициару (продавцу) по представлении предусмотренного набора документов к установленному сроку.

Банковский перевод – это форма расчетов, при которой покупатель дает поручение обслуживающему его банку перевести определенную сумму в другую страну и выплатить получателю перевод.

Открытый счет как форма международных расчетов применяется достаточно редко.

Для проведения расчетов по открытому счету продавец и покупатель открывают счета, на которых учитывается задолженность. После отгрузки товара продавец отправляет покупателю товарные документы и записывает за ним сумму отгруженного товара. Покупатель получает документы, предусмотренные договором, получает товар. В течение срока, установленного в контракте, покупатель погашает задолженность. Он направляет банку платежное поручение на перевод суммы за счет продавца либо покупатель высылает чек или вексель, в зависимости от условий, предусмотренных договором.

ТЕМА 9. ТРАНСПОРТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Необходимость использования транспорта во внешнеэкономической деятельности. Организация международных перевозок основными видами транспорта. Транспортная документация.

Основные понятия и выводы:

В международной практике различают следующие основные виды международных перевозок в зависимости от различных классификационных признаков:

По количеству используемых транспортных средств:

- перевозки отдельными видами транспорт;
- перевозки смешанного сообщения.

В зависимости от предмета транспортных операций:

- перевозки грузов;
- перевозки пассажиров;
- перевозки грузобагажа.

В зависимости от периодичности транспортных операций:

- перевозки регулярные (линейные);
- перевозки нерегулярные (чартерные).

С учетом порядка прохождения пограничных пунктов (пунктов следования):

- перевозки бесперегрузочные (беспересадочные);
- перевозки перегрузочные (пересадочные).

По характеру перевозки на территории иностранного государства:

- перевозки соседские;
- перевозки транзитные;
- перевозки сквозные (круговые, кольцевые).

При перевозке грузов железнодорожным, автомобильным, воздушным и внутренневодным транспортом оформляется соответствующая накладная, при морских и внутренневодных перевозках - коносамент.

Данные документы свидетельствуют о заключении договора перевозки. Накладные имеют определенную форму и содержание, которые установлены международными соглашениями, международными транспортными организациями или национальным правом. Коносамент не имеет твердо предписанной формы, а установлен перечень его минимальных реквизитов.

Накладная оформляется грузоотправителем. Она не обладает качеством товаросопроводительного документа и является соглашением о перевозке, заключенным между грузоотправителем и перевозчиком.

Коносамент является более объемным документом, чем накладная. Железнодорожная накладная является соглашением о перевозке, заключенным между грузоотправителем и администрацией железной дороги. Железнодорожная накладная оформляется отправителем или от его имени экспедитором.

Товарно-транспортная накладная (ТТН) предназначена для учета движения товарно-материальных ценностей и расчетов за их перевозки автомобильным транспортом. Товарно-транспортная накладная состоит из двух разделов:

1. Товарного, определяющего взаимоотношения грузоотправителей и грузополучателей и служащего для списания товарно-материальных ценностей у грузоотправителей и оприходования их у грузополучателей.

2. Транспортного, определяющего взаимоотношения грузоотправителей заказчиков автотранспорта с организациями - владельцами автотранспорта, выполнившими перевозку грузов, и служащего для учета транспортной работы и расчетов грузоотправителей или грузополучателей с организациями - владельцами автотранспорта за оказанные им услуги по перевозке грузов.

Международная ТТН (СМР) должна содержать «стандартные» данные, такие же, как и в российской накладной (дату документа, наименование и адрес отправителя и перевозчика, указание места, даты принятия груза и места, предназначенного для его доставки, наименование и адрес получателя и т.д.).

Помимо этого, в СМР нужно указывать:

- принятое обозначение характера груза и род его упаковки;
- платежи, связанные с перевозкой, и другие платежи, взимаемые с момента заключения договора до сдачи груза;
- инструкции, которые понадобятся при пересечении границы, оформлении таможенных документов.

Также накладная может содержать:

- указание, что перегрузка не разрешается;
- указание платежей, которые отправитель обязан выполнить;
- сумму платежа, подлежащего оплате при сдаче груза;
- объявленную стоимость груза;
- инструкции отправителя перевозчику относительно страхования груза;
- согласованный срок, в течение которого перевозка должна быть осуществлена;
- перечень документов, переданных перевозчику.

Международная накладная автомобильного транспорта является документом, подтверждающим отношение об автомобильных перевозках между отправителем и организацией-перевозчиком.

Коносамент морского транспорта представляет собой обязательство доставки груза по назначению морским путем. Коносаменты могут быть именными, на предъявителя и ордерными.

Коносамент речного транспорта – транспортный документ, подтверждающий заключение соглашения между экспортером и перевозчиком о перевозке товаров по рекам. В отношении этих перевозок действует право страны - перевозчика.

Международная накладная воздушного транспорта является документом, подтверждающим заключение соглашения о воздушной перевозке товара в рамках международного оборота. Авиагрузовая накладная является именным документом и не подлежит передаче. Она не является товарораспорядительным документом.

ТЕМА 10. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности. Методика анализа экономической эффективности внешнеторговой деятельности предприятия.

Основные понятия и выводы:

Экономическая эффективность внешнеторговой деятельности предприятия определяется на основе расчета и последующего анализа различных показателей.

При расчете экономических показателей необходимо учитывать следующие условия:

1. Наиболее полный учет всех составляющих затрат и результатов;
2. Правильный выбор базы сравнения;
3. Приведение затрат и результатов к сопоставимым показателям;
4. Приведение разновременных затрат и результатов к одному моменту времени.

Показатели эффективности внешнеторговой деятельности рассчитываются на основе следующих исходных величин:

- затраты на производство экспортной продукции - $Z_э$;
- стоимость экспортной продукции в отпускных (внутренних) ценах - $Ц_э$;
- стоимость экспортной продукции во внешнеторговых ценах или валютная выручка от продажи продукции на внешнем рынке - $В_э$;
- стоимость импортной продукции во внешнеторговых ценах или валютные средства, затраченные на закупку импортных товаров - $В_и$;
- стоимость реализации импортных товаров во внутренних ценах - $Ц_и$;
- затраты на приобретение отечественных товаров, аналогичных импортируемым - $Z_и$.

Для определения экономической эффективности рассчитывают следующие показатели:

1. Полная эффективность экспорта и импорта определяется на основе соотношения их стоимости во внешнеторговых ценах и затратах на производство.

а) Полная эффективность экспорта:

$$X_{эп} = \frac{В_э}{Z_э}.$$

Необходимое условие экспорта $X_{эп} > 1$.

Полный эффект от проведения экспортных операций:

$$Э_{эп} = В_э - Z_э.$$

б) Полная эффективность импорта:

$$X_{ип} = \frac{Z_и}{В_и}.$$

Необходимое условие эффективности импорта $X_{ип} > 1$.

Полный эффект от проведения импортных операций:

$$\text{Эип} = \text{Зи} - \text{Ви} .$$

2. Экономическая эффективность производства экспорта и потребления (использования) импорта определяется на основе сопоставления стоимости экспорта (импорта) товаров во внутренних ценах и затрат на производство.

а) Экономическая эффективность производства экспортной продукции:

$$X_{\text{ээ}} = \frac{Ц_{\text{ээ}}}{З_{\text{э}}} .$$

Необходимое условие эффективности экспорта $X_{\text{эп}} > X_{\text{ээ}} > 1$.

б) Экономическая эффективность потребления импорта:

$$X_{\text{иэ}} = \frac{З_{\text{и}}}{Ц_{\text{и}}} .$$

Необходимое условие эффективности импорта $X_{\text{иэ}} > 1$.

Экономический эффект потребления импорта:

$$\text{Эиэ} = \text{Зи} - \text{Ци} .$$

3. Бюджетная (валютная) эффективность экспорта и импорта рассчитываются в виде соотношения стоимости экспортируемых или импортируемых товаров во внешнеторговых и внутренних ценах.

а) Бюджетная эффективность экспорта:

$$X_{\text{эб}} = \frac{В_{\text{ээ}}}{Ц_{\text{э}}} .$$

Экономический эффект от экспорта:

$$\text{Ээб} = В_{\text{э}} - \text{Ц}_{\text{э}} .$$

б) Бюджетная эффективность импорта:

$$X_{\text{иб}} = \frac{Ц_{\text{и}}}{В_{\text{и}}} .$$

Экономический эффект от импорта:

$$\text{Эиб} = \text{Ци} - \text{Ви} .$$

Динамика коэффициентов эффективности внешней торговли характеризует рост или снижение эффективности экспортно-импортных операций.

На динамику коэффициентов эффективности экспорта (импорта) влияют изменения эффективности экспорта (импорта) отдельных товаров и товарной структуры экспорта (импорта). При анализе их динамики возможно применение индексов переменного, постоянного состава и структурных сдвигов для выявления влияния этих факторов на динамику эффективности всего экспорта (импорта).

Индекс переменного состава полной эффективности экспорта рассчитывается следующим образом:

$$I(\bar{X}_{\text{эп}}) = \frac{\sum X_{\text{эп1}} * d_1}{\sum X_{\text{эп0}} * d_0} ,$$

где 0- базисный период;

1- текущий период;

d_0, d_1 - удельный вес затрат на производство каждого экспортного товара в общей сумме затрат на экспорт в базисном и текущем периодах.

Индекс постоянного состава:

$$I(X_{\text{Эп}}) = \frac{\sum X_{\text{Эп1}} * d_0}{\sum X_{\text{Эп0}} * d_0}.$$

Индекс структурных сдвигов:

$$I(d) = \frac{\sum X_{\text{Эп1}} * d_1}{\sum X_{\text{Эп1}} * d_0}.$$

Полную эффективность экспорта и импорта можно представить в виде:

$$X_{\text{Эп}} = X_{\text{ЭЭ}} * X_{\text{ЭБ}} \text{ или } \frac{B_{\text{ЭЭ}}}{Z_{\text{Э}}} = \frac{C_{\text{Э}}}{Z_{\text{Э}}} * \frac{B_{\text{Э}}}{C_{\text{Э}}};$$

$$X_{\text{Ип}} = X_{\text{ИЭ}} * X_{\text{ИО}} \text{ или } \frac{Z_{\text{ИЭ}}}{B_{\text{И}}} = \frac{Z_{\text{И}}}{C_{\text{И}}} * \frac{C_{\text{И}}}{B_{\text{И}}}.$$

Изменение полной эффективности внешнеторговой деятельности предприятия можно проанализировать с учетом влияния двух факторов: показателя экономической эффективности производства экспорта (потребления импорта) и бюджетной эффективности путем применения методов индексного факторного анализа.

Прирост полной эффективности экспорта за счет влияния экономической эффективности производства экспорта:

$$\Delta X_{\text{Эп}}(X_{\text{ЭЭ}}) = (X_{\text{ЭЭ1}} - X_{\text{ЭЭ0}}) * X_{\text{ЭБ0}}.$$

Прирост полной эффективности экспорта за счет влияния бюджетной эффективности:

$$\Delta X_{\text{Эп}}(X_{\text{ЭБ}}) = X_{\text{ЭЭ1}} * (X_{\text{ЭБ1}} - X_{\text{ЭБ0}}).$$

Индексный факторный анализ можно проводить не только по совокупности товаров, но и по каждому виду продукции.

Задания для самостоятельной работы

Вариант 1

I. Тест

1. При дилерских операциях посредник действует:

1. от своего имени, но за счет продавца;
2. от имени продавца, но за свой счет;
3. от своего имени и за свой счет.

2. Подвижная цена в контракте:

1. Фиксируется при подписании и не может быть пересмотрена;
2. Фиксируется при подписании контракта и может быть пересмотрена в ходе исполнения контракта;
3. Не фиксируется при подписании контракта, а устанавливается в ходе его исполнения.

3. Предложение оферента, участвующего в торгах, отвечающее конкретным требованиям заказчика, – это:

1. Твердая оферта;
2. Счет-проформа;
3. Тендер;
4. Контракт;

5. Предложение.

4. По договору консигнации товары экспортера до их реализации - продажи конечному потребителю - находятся:

1. на складе экспортера в стране экспорта;
2. на складе посредника в стране импорта;
3. на складе посредника в третьей стране.

5. Признаками международной коммерческой сделки являются:

1. перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
2. совершение платежа в иностранной валюте;
3. совершение сделки между сторонами разной национальности;
4. совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

6. Под мировой ценой понимается:

1. цены фактических сделок;
2. цены ведущих производителей;
3. цены коммерческих сделок, совершаемых в центрах мировой торговли;
4. трансфертные цены.

7. Письменное предложение на продажу определенной партии товара - это:

1. Твердая оферта;
2. Счет-проформа;
3. Тендер;
4. Контракт;
5. Предложение.

8. К основным внешнеторговым операциям относятся:

1. бартер;
2. страхование;
3. кредитование;
4. международная перевозка.

9. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин - это:

1. комбинированный способ расчета;
2. расчет в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
3. расчет в долларах за физическую единицу продукции;
4. расчет сезонных пошлин.

10. Комплексный инжиниринг включает:

1. строительный инжиниринг;
2. финансовый инжиниринг;
3. технологический инжиниринг;
4. консультативный инжиниринг;
5. реинжиниринг.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. При каких базисных условиях поставки по ИНКОТЕРМС переход риска с продавца на покупателя осуществляется в момент пересечения товара поручней судна в порту погрузки?

2. Назовите административные методы регулирования ВЭД.

3. Какие правовые средства обеспечивают исполнение обязательств по контракту международной купли-продажи товаров?

4. С каких счетов юридические лица-нерезиденты могут совершать валютные операции?

5. Какие виды работ может передавать факторинговая компания, обслуживающая экспортера, факторинговой компании, обслуживающей импортера, при взаимном факторинге?

6. Что такое перестрахование и какова его роль во внешнеэкономической деятельности?

7. Из каких элементов складывается стоимость форфейтинговых услуг?

Вариант 2

I. Тест

1. Лицензирование – это

1. совокупность таможенных процедур, применяемых к предметам, пересекающим государственную границу;

2. ограничение объема ввоза и вывоза товара определенного вида, устанавливаемое государством;

3. разрешение на осуществление определенных экспортных или импортных сделок.

2. При договоре комиссии посредник:

1. осуществляет операции от своего имени, но за счет продавца;

2. осуществляет операции от имени продавца, но за свой счет;

3. осуществляет операции от имени и за счет продавца.

3. Предложение продавца, направленное потенциальным покупателям, называется:

1. запрос;

2. заказ;

3. свободная оферта;

4. письмо о намерениях.

4. Контрактная цена товара – это:

1. базисная цена;

2. цена, фиксируемая в договоре;

3. мировая цена.

5. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:

1. возвращаются экспортеру;

2. покупаются консигнатором;

3. списываются и уничтожаются;

4. могут быть использованы по любому другому назначению;

5. либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником.

6. Дистрибьюторы получают посредническое вознаграждение в виде:

1. процентов от суммы сделки;

2. разницы между ценой реализации и ценой экспортера;

3. фиксированной суммы.

7. Какой из перечисленных документов не имеет правовой силы при осуществлении внешнеторговых операций:

1. свободная оферта;
2. запрос;
3. письмо о намерениях;
4. тендерная документация.

8. Какие поправки не используются в договоре международной купли-продажи:

1. поправка на количество;
2. поправка на качество;
3. поправка на условия поставки.

9. При бартерных операциях:

1. используются валютно-финансовые расчеты;
2. не используются валютно-финансовые расчеты;
3. часть товара оплачивается денежными средствами.

10. Операции встречной торговли включают следующие группы:

1. экспорт;
2. бартер;
3. лизинг;
4. торговую компенсацию;
5. промышленную компенсацию;
6. реэкспорт.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Назовите признаки торгового дома.
2. При каких условиях ИНКОТЕРМС транспортировка осуществляется только морским видом транспорта?
3. Что включает в себя себестоимость товара доставленного?
4. Каковы основные черты финансового лизинга?
5. Каким образом осуществляется досрочное расторжение договора комиссии?
6. Перечислите преимущества форфейтингового финансирования для экспортера.
7. Какие обязательства принимает на себя экспортер при подписании паспорта сделки?

Вариант 3

I. Тест

1. На международных товарных биржах заключаются сделки:

1. на стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию;
2. промышленное оборудование;
3. сырьевые товары с индивидуальными свойствами.

2. Документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара - это:

1. твердая оферта;

2. счет-проформа;
3. тендер;
4. контракт.

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

1. экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
2. посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
3. посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.

4. Документ, в котором с целью заключения контракта излагаются условия, на которых предлагаются товары, - это:

1. твердая оферта;
2. счет-проформа;
3. тендер;
4. предложение.

5. К внешнеторговым сделкам не относятся:

1. экспорт товара;
2. реимпорт товара;
3. консалтинг;
4. бартерные сделки.

6. При твердой оферте покупатель:

1. имеет право отказаться от сделки;
2. не имеет права отказаться от сделки;
3. имеет право направить контрoferту.

7. При неисключительном праве продажи товара:

1. Экспортер имеет право самостоятельно реализовывать аналогичный товар;
2. Экспортер обязан предложить товар посреднику с монопольным правом продажи;
3. Экспортер имеет право предложить товар любому посреднику.

8. К сделкам по купле-продаже товаров относятся:

1. сделки «оффсет»;
2. консалтинг;
3. франчайзинг;
4. бартер;
5. промышленная компенсация.

9. По договору консигнации товары экспортера до их реализации - продажи конечному потребителю - находятся на складе:

1. экспортера в стране экспорта;
2. посредника в стране импорта;
3. посредника в третьей стране.

10. Базисные условия поставки в контракте определяют:

1. порядок перевозки товара;
2. распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем;

3. степень риска сделки;
4. момент перехода риска с продавца на покупателя.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Перечислите участников внешнеэкономической деятельности согласно классификации по профилю деятельности.
2. Какие вопросы не регулируются Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров?
3. Назовите обязанности продавца по условию CIF.
4. Охарактеризуйте соглашение об оптовом факторинге.
5. Какие средства обеспечивают возврат кредита форфейтору?
6. Какие обязанности принимает на себя импортер при подписании паспорта сделки?
7. Определите, действия какого посредника представлены на рисунке и как он действует.



Вариант 4

I. Тест

1. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

1. Контракт;
2. Переписка контрагентов;
3. Предложение экспортера и ответ покупателя;
4. Предложение экспортера и акцепт покупателя;
5. Запрос покупателя и оферта продавца.

2. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

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

3. Какой из источников о мировых ценах наиболее достоверно отражает динамику мировых цен:

1. публикации в периодической печати;
2. биржевые котировки;
3. аукционы;
4. статистические сборники.

4. При преимущественном праве продажи товара:

1. Экспортер имеет преимущественное право продажи своей продукции;
2. Экспортер обязан предложить товар посреднику с преимущественным правом продажи;
3. Посреднику предоставляется преимущественное право выбирать товар экспортера.

5. Какой из посредников является представителем экспортера:

1. комиссионер;
2. консигнатор;
3. агент;
4. брокер.

6. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:

1. Оферта;
2. Акцепт;
3. Твердая оферта;
4. Свободная оферта.

7. Внешнеторговая цена товара – это:

1. мировая цена;
2. цена товара на внутреннем рынке;
3. цена, по которой реализуется товар на внешнем рынке.

8. Базисные условия поставки зафиксированы:

1. В Венской Конвенции ООН;
2. В Гармонизированной системе описания и кодирования товаров;
3. В товарной номенклатуре;
4. В международных коммерческих терминах.

9. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

1. соответствие стандарту;
2. соответствие описанию;
3. соответствие образцу;
4. высший сорт;
5. такой, какой есть.

10. Что из нижеперечисленного можно отнести к СЭЗ?

1. зона валютного контроля;
2. зона иностранных инвестиций;
3. зона экспортного производства;
4. внешнеэкономическая зона;
5. свободная таможенная зона.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Перечислите задачи торгово-промышленных палат в сфере внешнеэкономической деятельности.
2. При каких условиях ИНКОТЕРМС транспортировка осуществляется только железнодорожным и воздушным видами транспорта?
3. Что включает в себя себестоимость товара на внешнем рынке без учета степени риска?

4. Назовите преимущества лизинговой сделки.
5. Охарактеризуйте факторинговое соглашение о полном обслуживании с правом регресса.
6. Суммы каких поступлений не подлежат обязательной продаже на внутреннем валютном рынке РФ?
7. Назовите методы хеджирования рисков в сфере внешнеэкономической деятельности.

Вариант 5

1. Тест

1. Экспортные операции – это:

1. операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
2. операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
3. продажа с вывозом за границу ранее импортируемого и не подвергшегося переработке товара.

2. К внешнеторговым операциям относятся:

1. экспорт;
2. импорт;
3. валютные и финансовые кредиты;
4. производственная кооперация;
5. реэкспорт;
6. реимпорт.

3. К товарообменной торговле относятся:

1. встречные закупки;
2. бартер;
3. экспорт;
4. толлинг.

4. Реимпортные операции – это:

1. приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;
2. продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;
3. оба ответа правильные;
4. оба ответа неправильные.

5. В чем заключаются действия посредников при торгово-посреднических операциях по различного рода договорам:

1. сведение продавца и потребителя;
2. получение комиссии;
3. составление договора поручения.

6. Какими правами продажи могут обладать посредники:

1. исключительное;
2. доверительное;
3. частное;
4. неисключительное;

5. преимущественное.

7. Как называется количественное ограничение экспорта:

1. квота;
2. лицензия;
3. эмбарго;
4. пошлина.

8. Как называются таможенные пошлины в зависимости от таможенной стоимости облагаемых товаров?

1. специфические;
2. адвалорные;
3. экспортные;
4. добровольные экспортные ограничения;
5. импортные.

9. Контрагенты подразделяются на:

1. фирмы;
2. союзы предпринимателей;
3. государственные органы и организации;
4. все ответы правильные.

10. Как классифицируются фирмы по принадлежности капитала?

1. национальные;
2. инжиниринговые;
3. туристические;
4. международные.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Назовите экономические методы стимулирования экспортного производства.
2. Перечислите основные обязанности покупателя в соответствии с требованиями Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.
3. Охарактеризуйте базисное условие поставки СРТ.
4. Какие операции в рамках корреспондентских отношений относятся к межбанковским операциям?
5. Какой вид инкассо применяют во внешнеторговых расчетах?
6. Из каких элементов складывается стоимость факторинговых услуг?
7. Каковы преимущества форфейтингового финансирования для импортера?

Вариант 6

1. Тест

1. Международный акт, регулирующий взаимоотношения партнеров – ИНКОТЕРМС, разработан:

1. Международной федерацией бухгалтеров;
2. Международной торговой палатой;
3. Институтом профессиональных бухгалтеров.

2. Лицензии могут выдаваться на:

1. разовую сделку;
2. разовую и генеральную сделку;
3. генеральную сделку.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера:

1. экспорта товаров и услуг;
2. импорта товаров и услуг;
3. производственной кооперации с иностранным партнером;
4. научно-технической кооперации с зарубежными организациями;
5. все вышеперечисленные позиции.

4. Какие виды деятельности относятся к основным формам ВЭД:

1. внешняя торговля;
2. оказание услуг на мировом рынке;
3. совместное предпринимательство;
4. содействие сотрудничеству;
5. все ответы правильные.

5. Направление внешнеторговой политики:

1. протекционизм;
2. фритредерство;
3. оба ответа правильные.

6. Квотирование – это

1. совокупность таможенных процедур, применяемых к предметам, пересекающим государственную границу;
2. ограничение объема ввоза и вывоза товара определенного вида, устанавливаемое государством;
3. разрешение на осуществление определенных экспортных или импортных сделок.

7. Особенности сделок по аренде:

1. одна из причин быстрого развития аренды – проблема сбыта сложного производственного дорогостоящего оборудования;
2. лизинг – это среднесрочная аренда;
3. право собственности во время аренды переходит к арендатору.

8. Уровни внешнеторговых связей:

1. государственный;
2. ведомственный;
3. гражданско-правовой;
4. Хозяйственный;
5. все ответы правильные.

9. Импортные операции – это:

1. операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
2. операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
3. приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергнувшегося там переработке товара.

10. Основные обязанности брокера:

1. поиск продавца или покупателя;
2. сведение продавца с покупателем;
3. определение условия контракта;
4. оформление контракта;

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Назовите основные формы внешнеэкономической деятельности.
2. Что такое базисные условия поставки?
3. Какая форма расчетов наиболее выгодна экспортеру? Почему?
4. Перечислите основные виды контрактных цен.
5. Каким образом определяются ежегодные обязательные платежи при лизинге?
6. Охарактеризуйте соглашение о полном факторинговом обслуживании без права регресса.
7. Кто является субъектами агентского договора?

Вариант 7

1. Тест

1. Характеристики внешнеторговой документации:

1. консульский инвойс – отгрузочный документ;
2. сертификат о происхождении товара – таможенный документ;
3. упаковочный лист – это платежно-банковский документ;
4. коносамент – таможенный документ.

2. Особенности некоторых сделок:

1. в контракте подряда предметом сделки является работа;
2. выполнение контракта купли-продажи продолжается обычно дольше, чем выполнение контракта подряда;
3. контракты по операциям с давальческим сырьем относятся к лизинговым контрактам.

3. В качестве видов внешнеэкономической деятельности следует назвать:

1. внешнеторговую деятельность;
2. сотрудничество в области культуры;
3. совместное предпринимательство;
4. сотрудничество в области спорта;
5. инвестиционное сотрудничество.

4. Как называются таможенные пошлины по способу взимания?

1. экспортные;
2. транзитные;
3. адвалорные;
4. преференциальные;
5. компенсационные;
6. специфические.

5. Деловая долговременная подготовка переговоров включает:

1. развитие навыков действий в конкретных условиях;
2. накопление знаний об участниках переговоров;
3. изучение национальных особенностей участников переговоров;
4. изучение личностных особенностей участников переговоров;

6. Для оценки эффективности ВЭД могут быть использованы показатели:

1. динамика экспорта;
2. динамика доли рынка;
3. прибыльность внешних инвестиций.

7. Импортеру товара выгодно:

1. квотирование импорта;
2. снижение импортного таможенного тарифа;
3. внутреннее субсидирование для импортозамещения;
4. верно 1, 2, 3.

8. На бирже совершаются операции:

1. сделки на реальный товар;
2. бартерные сделки;
3. фьючерсные сделки;
4. операции хеджирования.

9. Как называются таможенные пошлины, которые берутся с количества товара:

1. специфические;
2. антидемпинговые;
3. преференциальные;
4. адвалорные;
5. импортные.

10. Каково главное назначение переговоров:

1. сотрудничество;
2. разрешение противоречий;
3. заключение соглашений о поставке только материальных ценностей;
4. нет правильного ответа.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Назовите основные задачи ассоциаций внешнеэкономического сотрудничества.
2. Что определяют базисные условия поставки товаров?
3. Охарактеризуйте аккредитивную форму расчетов.
4. В каких случаях лизингополучатель предпочитает оперативный лизинг?
5. Какие используются методы расчета предельных сумм по операциям факторинга?
6. Какова степень ответственности поверенного за неисполнение договора контрагентом, с которым заключена сделка при его посредстве?
7. Перечислите задачи валютного контроля в сфере внешнеэкономической деятельности.

Вариант 8

1. Тест

1. Внешнеторговый контракт – это документ, в котором отражены:

1. технический уровень поставляемой продукции;
2. цена и общая сумма контракта;
3. срок поставки товаров;
4. все условия договора купли-продажи между импортером и экспортером;
5. санкция за несоблюдение сроков поставки, качества и количества товара.

2. Контракт – это:

1. документ, служащий предварительным отчетом;
2. письменное предложение на продажу определенной партии товара;

3. документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара;
4. документ, в котором для заключения соглашения излагаются условия, по которым предлагаются товары.

3. Базисные условия поставки – это:

1. обязанности и расходы сторон (продавцов и покупателей) по транспортировке товара и страхованию пути;
2. соглашения об основных условиях взаимных обязательств, достигнутых в ходе переговоров;
3. оба ответа правильные;
4. оба ответа неправильные.

4. Способ фиксации цены в контрактах:

1. твердая цена;
2. подвижная цена;
3. цена с последующей фиксацией;
4. скользящая цена;
5. расчетная цена.

5. Отметьте операции, относящиеся к товарообменным:

1. экспортные операции;
2. импортные операции;
3. бартер;
4. встречные закупки;
5. консигнационные операции;
6. комиссионные операции;
7. переработка давальческого сырья;
8. агентские операции.

6. Какой из источников о мировых ценах наиболее достоверно отражает динамику мировых цен:

1. публикации в периодической печати;
2. биржевые котировки;
3. аукционы;
4. статистические сборники.

7. При преимущественном праве продажи товара:

1. Экспортер имеет преимущественное право продажи своей продукции;
2. Экспортер обязан предложить товар посреднику с преимущественным правом продажи;
3. Посреднику предоставляется преимущественное право выбирать товар экспортера.

8. Предложение оферента, участвующего в торгах, отвечающее конкретным требованиям заказчика, – это:

1. Твердая оферта;
2. Счет-проформа;
3. Тендер;
4. Контракт;
5. Предложение.

9. По договору консигнации товары экспортера до их реализации - продажи конечному потребителю – находятся:

1. на складе экспортера в стране экспорта;
2. на складе посредника в стране импорта;
3. на складе посредника в третьей стране.

10. Признаками международной коммерческой сделки являются:

1. перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
2. совершение платежа в иностранной валюте;
3. совершение сделки между сторонами разной национальности;
4. совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Назовите основные признаки торгового дома.
2. При каких базисных условиях поставки по ИНКОТЕРМС переход риска с продавца на покупателя осуществляется в момент передачи товара первому перевозчику?
3. Охарактеризуйте механизм внешнеторговых расчетов путем инкассо.
4. На какую сумму отличается цена CIF от цены CIP?
5. Перечислите основных посредников на внешнем рынке.
6. Назовите основные признаки оперативного лизинга.
7. При каком виде факторинга факторинговая компания заключает соглашение с поставщиком о переуступке ей долговых требований по данной стране, учет и инкассирование валютных требований, страхование кредитного риска?

Вариант 9

1. Тест

1. К внешнеторговым операциям относятся:

1. экспорт;
2. импорт;
3. валютные и финансовые кредиты;
4. производственная кооперация;
5. реэкспорт;
6. реимпорт.

2. К товарообменной торговле относятся:

1. встречные закупки;
2. бартер;
3. экспорт;
4. толлинг.

3. Реимпортные операции – это:

1. приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнутого там переработке товара;
2. продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнутого переработке товара;
3. оба ответа правильные;
4. оба ответа неправильные.

4. Базисные условия поставки зафиксированы:

1. В Венской Конвенции ООН;
2. В Гармонизированной системе описания и кодирования товаров;
3. В товарной номенклатуре;
4. В международных коммерческих терминах.

5. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

1. соответствие стандарту;
2. соответствие описанию;
3. соответствие образцу;
4. высший сорт;
5. такой, какой есть.

6. Что из нижеперечисленного можно отнести к СЭЗ?

1. зона валютного контроля;
2. зона иностранных инвестиций;
3. зона экспортного производства;
4. внешнеэкономическая зона;
5. свободная таможенная зона.

7. Характеристики внешнеторговой документации:

1. консульский инвойс – отгрузочный документ;
2. сертификат о происхождения товара – таможенный документ;
3. упаковочный лист – это платежно-банковский документ;
4. коносамент – таможенный документ.

8. В международной практике при осуществлении внешнеторговых сделок редко применяется:

1. документарное инкассо;
2. документарный аккредитив;
3. банковский перевод;
4. открытый счет.

9. Особенности некоторых сделок:

1. в контракте подряда предметом сделки является работа.
2. выполнение контракта купли-продажи продолжается обычно дольше, чем выполнение контракта подряда.
3. контракты по операциям с давальческим сырьем относятся к лизинговым контрактам.

10. В качестве видов внешнеэкономической деятельности следует назвать:

1. внешнеторговую деятельность;
2. сотрудничество в области культуры;
3. совместное предпринимательство;
4. сотрудничество в области спорта;
5. инвестиционное сотрудничество.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. Перечислите организации-посредники по классификации участников внешнеэкономической деятельности по профилю деятельности?

2. Какую сумму может требовать потерпевшая сторона в случае расторжения договора согласно Венской конвенции?
3. Согласно каким базисным условиям выполнение импортных формальностей является обязанностью экспортера?
4. Назовите известные Вам ценовые скидки.
5. В чем состоит отличие договора комиссии от договора консигнации?
6. Каким признакам должны соответствовать операции, чтобы они считались факторинговыми?
7. В какой срок предприятие-экспортер должно обязательно продать часть валютной выручки на внутреннем валютном рынке РФ?

Вариант 10

1. Тест

1. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин - это:

1. комбинированный способ расчета;
2. расчет в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;
3. расчет в долларах за физическую единицу продукции;
4. расчет сезонных пошлин.

2. Комплексный инжиниринг включает:

1. строительный инжиниринг;
2. финансовый инжиниринг;
3. технологический инжиниринг;
4. консультативный инжиниринг;
5. реинжиниринг.

3. Лицензирование – это

1. совокупность таможенных процедур, применяемых к предметам, пересекающим государственную границу;
2. ограничение объема ввоза и вывоза товара определенного вида, устанавливаемое государством;
3. разрешение на осуществление определенных экспортных или импортных сделок.

4. При договоре комиссии посредник:

1. осуществляет операции от своего имени, но за счет продавца;
2. осуществляет операции от имени продавца, но за свой счет;
3. осуществляет операции от имени и за счет продавца

5. При неисключительном праве продажи товара:

1. Экспортер имеет право самостоятельно реализовывать аналогичный товар;
2. Экспортер обязан предложить товар посреднику с монопольным правом продажи;
3. Экспортер имеет право предложить товар любому посреднику.

6. К сделкам по купле-продаже товаров относятся:

1. сделки «оффсет»;
2. консалтинг;
3. франчайзинг;
4. бартер;

5. промышленная компенсация.

7. Для оценки эффективности ВЭД не могут быть использованы показатели.

1. динамика экспорта.
2. динамика доли рынка.
3. прибыльность внешних инвестиций.
4. верного ответа нет.

8. Импортеру товара выгодно:

1. квотирование импорта.
2. снижение импортного таможенного тарифа.
3. внутреннее субсидирование для импортозамещения.
4. верно 1, 2, 3.

9. На бирже совершаются операции:

1. сделки на реальный товар;
2. бартерные сделки;
3. фьючерсные сделки;
4. операции хеджирования;

10. Способ фиксации цены в контрактах:

1. твердая цена;
2. подвижная цена;
3. цена с последующей фиксацией;
4. скользящая цена;
5. расчетная цена.

II. Вопросы, требующие развернутого ответа.

1. При каком базисном условии поставки переход риска с продавца на покупателя происходит после размещения товара вдоль борта судна в порту отгрузки?
2. Какими нормативными актами пользуются иностранные торговые партнеры в случае противоречий между международным правом и внутренним законодательством?
3. Что такое «возвратный лизинг»?
4. Какие элементы включает в себя полная себестоимость товара на внешнем рынке?
5. В чем состоит отличие банковской гарантии от факторингового обслуживания?
6. Какие операции охватывают базисные корреспондентские отношения?
7. В каких видах сделок используется механизм факторинга?

Список литературы

1. Внешнеэкономическая деятельность: [учебник]. - М.: Академия, 2011. - 304 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность: Организация и техника внешнеторговых операций: Учеб. практ. пособие./ Ю.Н. Грачев. - М.: Бизнес-школа Интел-Синтез, 2012. – 286 с.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: [текст] Учебник/ Л.Е. Стровский. - 3-е изд., испр. и доп. - Электрон. дан.. - М.: ЮНИТИ, 2013. - 847 с.
4. Кочергина, Т.Е. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник [текст]/ Т.Е. Кочергина. - Электрон. дан.. - Ростов н/Д.: Феникс, 2011. - 288 с.
5. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учеб. пособие/ Ред. А.К. Шуркалин. - М.: Логос, 2012. - 247 с.
6. Модульная программа для менеджеров: В 17 кн., Кн.10. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью/ Р.Б. Ноздрева, Б.И. Синецкий, В.В. Кормышев. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 341 с.
7. Управление внешнеэкономической деятельностью хозяйствующих субъектов в России: учеб. пособие /Под ред. А.К. Иванова. - М., 2011. – 215 с.

Жарикова Анастасия Владимировна

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебно-методическое пособие для студентов всех форм обучения
направления «Менеджмент»

Редактор Е.Ф. Изотова

Подписано к печати 06.07.15. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 2,44. Тираж 50 экз. Зак. 151467. Рег. №98.

Отпечатано в ИТО Рубцовского индустриального института
658207, Рубцовск, ул. Тракторная, 2/б.