

УДК 339.9
Составитель Е.С. Беляева

Рецензент
Доктор экономических наук, профессор Колмыкова Т.С.

Внешнеэкономическая деятельность: методические рекомендации для проведения практических занятий для студентов направления 38.04.08 «Финансы и кредит»/ Юго-Зап. гос. ун-т; сост. Е.С. Беляева - Курск, 2021. - 44 с. - Библиогр.: с. 43-44

Методические рекомендации содержат разноуровневые задачи и задания, тестовые вопросы и источники информации.

Методические рекомендации соответствуют требованиям рабочей программы дисциплины «Внешнеэкономическая деятельность». Предназначены для студентов направления 38.04.08 «Финансы и кредит».

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать . Формат 60x84 1/16.
Усл.печ. л. . Уч.-изд. л. . Тираж экз. Заказ. *443* Бесплатно.
Юго-Западный государственный университет.
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

ТЕМА 1. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Содержание темы: Сущность и содержание внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Формы ВЭД. Субъекты ВЭД. Основы внешнеэкономической интеграции России. Проблемы в области внешнеэкономической политики. Внешнеэкономическая стратегия РФ. Формирование государственной системы обеспечения развития ВЭД. Проблемы и перспективы взаимодействия России и ВТО.

Задание 1.

Выберите порядка 5-7 иностранных фирм из западноевропейского региона используя ряд источников, содержащих данные о фирмах:

- специализированные справочники, журналы, проспекты;
- национальные каталоги стран;
- сведения о проходящих выставках, ярмарках;
- информацию в Интернет;
- сведения Торгово-промышленной палаты РФ;
- рекламные материалы иностранных фирм;
- другие источники.

Охарактеризуйте выбранные фирмы по классификационным признакам.

Выделите из них промышленные, торговые, транспортные, финансовые фирмы.

Кейс «Экономическая сущность ВЭД»

Внешнеэкономическая деятельность является одним из важнейших направлений развития предпринимательства. Благодаря ей обеспечивается покрытие потребностей стран мирового сообщества в сырье, материалах, топливе, энергоносителях, машинах, оборудовании и оборудовании, товарах широкого потребления, услугах. Вместе с тем ВЭД с существенным источником валютных

поступлений в государственный бюджет. В современной экономике ВЭД выступает основным направлением предпринимательства многих крупных, средних и малых фирм, функционирующих в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, связи, на транспорте, в финансовой сфере и т.д. Этим обусловлено заметный интерес к вопросам, связанным с осуществлением ВЭД.

ВЭД является одним из важных факторов устойчивого развития национального хозяйства стран мира. В современных условиях ни одна страна не может самостоятельно эффективно развивать производственные процессы на уровне требований НТП. Только используя преимущества совокупного международного научно-технического потенциала, преимуществ международного разделения труда, страны мирового сообщества, в том числе и наше государство, могут решать хозяйственные задачи, обеспечивающие экономический рост и подъем благосостояния населения.

В этой связи, изучение содержания и особенностей внешнеэкономических связей, которые существуют между государствами в современных условиях, является существенным направлением оптимального использования в национальных рамках экономических, научно-технических, финансовых возможностей мирового сообщества.

Объективные исследования и изучения реальных процессов развития ВЭД предусматривают рассмотрение основных теоретических положений, характеризующих ее содержание, особенности и тенденции функционирования в условиях глобализации. Важным в этом аспекте является рассмотрение экономической сущности ВЭД как категории экономической науки.

Категория - это наиболее общее понятие, характеризующее определенные явления и процессы в любой науке. ВЭД является категорией международной экономики, которая, в частности, предусматривает исследование международных экономических отношений. Поэтому важно рассмотреть систему категорий международной экономики и показать место в ней ВЭД.

Система категорий международной экономики включает:

- 1 Международная экономика (МЭ) - совокупность национальных хозяйств стран мира и связей между ними;
- 2 Национальное хозяйство (НХ) - экономика отдельной страны;
- 3 Национальный экспортный потенциал (НЭП) – совокупность природных, материальных, производственных, научно-

технологических, трудовых ресурсов и финансовых средств, которые используются для развития международного их экономических связей определенной страны;

4 Международные экономические отношения (МЭО) – отношения между субъектами мирового хозяйства по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг;

5 Интернационализация хозяйственной жизни (ИХЖ) – процесс перерастания общественным производством границ;

6 Внешняя торговля – совокупность экспортно-импортных операций отдельной страны.

7 Международная экономическая интеграция (МЭИ) – процесс сближения, переплетения, адаптации национальных хозяйств стран мира.

Основная форма МЭИ на микроуровне

- совместные предприятия.

Формы МЭИ на макроуровне:

- Преференциальные зоны - территории стран, где действуют льготы для иностранных субъектов хозяйственной деятельности (оффшорные зоны, свободные экономические зоны, территории приоритетного развития)

8 Международная торговля (МТ) - отношения между субъектами мирового хозяйства по поводу купли-продажи товаров, капитала, рабочей силы, услуг

9 Международное разделение труда (МРТ) - высшая форма общественного разделения труда (совокупность различных видов производства). Это форма интернационального производства

Международное разделение труда - это рациональный способ применения общественного труда в рамках мирового хозяйства

Международное разделение труда - это специализация каждой страны на выпуске отдельных товаров с целью удовлетворения как собственных, так и потребностей партнеров.

Задание 1: Постройте схему субъектов ВЭД.

Задание 2: Вставьте пропущенные слова в предложениях.

1 Форма объединения предприятий производственного и внешнеэкономического профиля деятельности называется ...

2 Не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей являются ...

3 Это организации обслуживают ВЭС государственного уровня, обеспечивая коммерческие и иные операции на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений...

4 Основными целями этих организаций являются содействие развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства и др.

5 Профиль деятельности этих организаций оказание различного рода услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы _____.

6 Одна из форм взаимодействия с иностранными партнерами на основе объединения усилий финансового и материально-технического характера называется _____.

7 Представляет одну из форм сотрудничества между иностранными партнерами в различных, но конструктивно связанных между собой процессах технологического разделения труда _____.

8 По характеру совершаемых внешнеторговых операций ВЭД эти субъекты обеспечивают многоканальные импортные поставки _____.

Задание 3: Заполните таблицу «Мотивы для участия в ВЭД».

Мотивы производителей для участия в ВЭД	

Задание 4: Заполните таблицу «Критерии классификации участников ВЭД»

По месту в цепи международного обмена	
По характеру внешнеторговых операций	
По организационно-правовым формам	
По характеру и периодичности операций ВЭД	

Тестовое задание

1. Невысокий уровень международной конкурентоспособности российской

экономики проявляется в:

- а) технической отсталости предприятий;
- б) недостаточной развитости институтов российской экономики;
- в) слабой диверсификации внешнеэкономической деятельности российских компаний как в разрезе товарной и отраслевой структуры, так и географии экспортных потоков;
- г) неустойчивости российского бизнеса.

2. В области применения инструментов торговой политики остаются нерешенными вопросы, связанные с:

- а) низким уровнем транспарентности и высокими транзакционными издержками, прежде всего в области таможенного администрирования;
- б) высокой зависимостью экспорта от ценовой ситуации на ограниченном числе нестабильных рынков сырьевых товаров;
- в) механизмами и организационными формами участия российских предприятий в международном разделении труда;
- г) ограниченными возможностями продвижения отечественных товаров и услуг на внешние рынки.

3. Основной целью политики в области внешнеэкономических связей должно

являться:

- а) диверсификация рынков, отраслей и форм участия российского бизнеса в системе международного разделения труда и кооперирования;
- б) интеграция российского бизнеса в систему мирохозяйственных связей;
- в) создание условий для развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий, поощрения экспортной и инвестиционной активности, системное участие в выработке правил международной торговли;
- г) повышение конкурентоспособности российских товаров, услуг и ресурсов на мировом рынке.

4. Интеграция российского бизнеса в систему мирохозяйственных связей должна обеспечиваться благодаря:

- а) диверсификации рынков, отраслей и форм участия российского бизнеса в системе международного разделения труда и кооперирования;
- б) высокой зависимости экспорта от ценовой ситуации на ограниченном числе нестабильных рынков сырьевых товаров;
- в) созданию условий для развития внешнеэкономической деятельности российских предприятий, поощрения экспортной и инвестиционной активности, системного участия в выработке правил международной торговли;
- г) повышению конкурентоспособности российских товаров, услуг и ресурсов на мировом рынке.

5. Приоритетным направлением внешнеэкономической политики России является:

- а) договорно-правовое обеспечение интересов России, включая вопросы доступа на рынки зарубежных стран и импорта в Россию технологий и высокотехнологичных товаров;
- б) обеспечение ведущих позиций России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг;
- в) повышение конкурентоспособности российских транзитных маршрутов;
- г) повышение роли России в обеспечении глобальной безопасности.

6. Значимость Азиатского региона для России определяется:

- а) перспективами увеличения экспорта энергоносителей и поставок отечественной высокотехнологичной продукции;
- б) развитием российского экспорта высоких технологий и продукции военного назначения;
- в) потенциалом стран региона стать крупными инвесторами в экономику России;
- г) интеграционными процессами на постсоветском пространстве.

7. Особенностью современной модели управления внешнеэкономической деятельностью в России является:

- а) комплексная поддержка экспорта и прямых инвестиций за рубежом;

- б) необходимость воздействия на международную коммерческую деятельность отечественных предприятий в целом и повышения роли субъектов РФ, а также отдельных регионов;
- в) регулирование доступа иностранных товаров и инвестиций на российские рынки;
- г) создание системы снижения рисков внешнеэкономических операций.

8. Основной задачей таможенно-тарифной политики на ближайшую перспективу является:

- а) содействие перевооружению и технологической модернизации отдельных отраслей российской экономики;
- б) содействие переносу глобально ориентированных обрабатывающих производств из России («импорт товаров вместо импорта производств»);
- в) повышение конкурентоспособности российских рынков, защита развивающихся рынков, уязвимых для импорта;
- г) имплементация международных правил движения капитала.

9. Модернизация таможенного администрирования, направленная на формирование новой системы организации таможенного контроля и осуществления таможенных операций, предполагает:

- а) создание единой межведомственной автоматизированной базы данных выданных разрешительных документов на ввоз и вывоз товаров;
- б) осуществление таможенного контроля на основе системы анализа и управления рисками;
- в) внедрение предварительного информирования;
- г) комплекс перечисленных мер.

10. Изменение модели государственного регулирования внешнеэкономической деятельности требует:

- а) разработки долгосрочных программ продвижения экспорта;
- б) подготовки краткосрочных конъюнктурных прогнозов по основным отраслям и географическим направлениям внешнеэкономической деятельности России;
- в) внедрения новых инструментов и документов оперативного управления внешнеэкономической сферой;
- г) подготовки двусторонних планов торгово-экономического сотрудничества сроком до 10 лет.

ТЕМА 2. ВАЛЮТНО-КРЕДИТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Содержание темы: Валютный курс как экономическая категория. Валютная котировка. Валютная позиция. Классификация валютных операций. Процедура заключения валютной сделки. Валютная позиция. Понятие короткой и длинной валютной позиции. Форвардные валютные операции: назначение и техника осуществления. Фьючерсные валютные операции: их отличия от форвардов, техника осуществления и основные типы. Опционные валютные контракты. Понятие и назначение свопов.

Задача 1. Рассчитать трехмесячный форвардный курс доллара США в марках, если курс спот USD/DEM 1,4810, трехмесячная ставка по доллару – 5,9%, а по маркам – 4,4%.

Задача 2. Компания намерена получить заем в 10 млн. финских марок на один год под фиксированную ставку 7% годовых. Но имеется возможность получить кредит только под «плавающую» ставку. Компания может взять кредит в евродолларах на международном рынке под 6% годовых, купить марки на полученные доллары «на споте» и продать марки за доллары по форварду на 1 год. Сколько нужно взять долларов в кредит, и по какому форвардному курсу компании выгодно продать марки за доллары, если курс спот на момент получения долларового кредита равен 5 финским маркам за доллар?

Задача 3. Допустим, курс доллара на спот - рынке 1,5695 марки. Банк покупает опцион «ПУТ» на 10000 долларов по курсу 1,5589 марок за доллар на срок 3 мес. Премия по опциону – 0,05 марки за доллар, то есть 500 марок за 10000 долларов. При каком курсе исполнение опциона позволит компенсировать уплаченную продавцу опциона премию частично, при каком полностью и при каком курсе покупатель опциона получит прибыль?

Задача 4. Если банк, ожидая повышения евро, покупает 3000000 евро против продажи \$ 2 060 100 при котировке по курсу «спот» 0,6867 евро за 1 долл 20 декабря с датой поставки 22 декабря, то у банка будет длинная позиция по евро и короткая по долларам. Пусть 22 декабря курс «спот» составил 0,6880. Тогда банк продает 3 000 000

евро против долларов по котировке 0,6880 с датой поставки 24 декабря. Определить полученную прибыль.

Задача 5. Спекулянт покупает опцион колл на швейцарские франки по цене 0,03 долл. за единицу валюты. Цена использования опциона составляет 0,66 долл., а курс спот 1 франка к моменту исполнения – 0,72 долл. Общий объем опциона равен 100 000 франков. Какова будет чистая прибыль спекулянта?

Задача 6. Участник рынка покупает на бирже \$ 50 000 по курсу 29,00 руб. за долл. и заключает форвардный контракт на продажу через один месяц. Ставка по доллару США равна 5,56%, процентная ставка по рублю – 9,5% годовых. Определить прибыль от операции.

Тестовое задание

1. Купля-продажа иностранной валюты осуществляется через:
 - А) Банк России
 - Б) уполномоченные коммерческие банки
 - В) Минфин РФ
2. Органами валютного контроля являются:
 - А) Минфин РФ
 - Б) Банк России
 - В) Правительство РФ
3. Основным агентом валютного контроля является:
 - А) Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю
 - Б) Министерство экономического развития РФ
 - В) Федеральная налоговая служба
4. Выдача валютных лицензий и проведение валютных интервенций на валютных биржах страны осуществляет:
 - А) Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю
 - Б) Федеральная служба по техническому и экспортному контролю
 - В) Банк России
5. Валютный арбитраж представляет собой:

- А) покупка (продажа) валюты с последующим совершением контрсделки
- Б) операции денежного рынка
- В) один из видов срочных сделок
6. Разновидностями валютного арбитража являются:
- А) пространственный валютный арбитраж
- Б) временной валютный арбитраж
- В) оба варианта
7. Основную долю валютных операций составляют:
- А) срочные и кассовые
- Б) краткосрочные и среднесрочные
- В) депозитные и конверсионные
8. Прибыль, возникающая, благодаря разнице процентных ставок и валютных курсов, представляет собой:
- А) валютный арбитраж
- Б) временной арбитраж
- В) процентный арбитраж
9. Сделка, исполнение которой осуществляется не позднее второго рабочего дня после ее заключения, это:
- А) сделка спот
- Б) форвардная сделка
- В) фьючерсная сделка
10. Под срочными сделками понимаются:
- А) сделки с датой валютирования не ранее 4-го рабочего дня после дня заключения
- Б) сделки с датой валютирования не ранее 3-го рабочего дня после дня заключения
- В) сделки с датой валютирования не ранее 5-го рабочего дня после дня заключения
11. Валютные спекулянты, играющие на понижении курса это:
- А) быки
- Б) медведи
- В) зайцы
12. Валютные спекулянты, играющие на повышении курса это:
- А) медведи
- Б) быки
- В) зайцы
13. Опционная сделка-это разновидность:
- А) форвардной сделки

- Б) фьючерсной сделки
 - В) оба варианта
14. Валютная котировка бывает:
- А) внутренняя и внешняя
 - Б) внутренняя, косвенная, прямая, внешняя
 - В) прямая и косвенная

ТЕМА 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ И ТИПЫ СДЕЛОК

Содержание темы: Классификация внешнеторговых операций и сделок. Типовая международная сделка купли-продажи и ее оформление. Контракт купли-продажи, его содержание, подготовка и исполнение. Арендные, подрядные и лицензионные сделки. Виды компенсационных сделок.

Задание 1

Предприятие «Мебель Черноземья» (Россия) поставило 200 комплектов кухонной мебели фирме «Каретта» (Казахстан) для дальнейшей реализации данной продукции турецкой фирмой на территории Казахстана.

Однако 12 комплектов мебели были не полностью укомплектованы оговоренными в контракте деталями для сборки. В частности, в 3 комплектах не хватало по 2 мебельные заглушки, а в 9 комплектах — по 4 шурупа для сборки мебели.

В связи с этим казахские покупатели отказывались приобретать не полностью укомплектованные наборы мебели, и фирма «Каретта» после предъявления соответствующих претензий предприятию «Мебель Черноземья» вынуждена была вернуть наборы кухонной мебели российской стороне.

Как с позиций классификации экспортно-импортных операций можно рассматривать факт возврата не полностью укомплектованных наборов кухонной мебели российской стороне казахской фирмой, не имевшей возможности реализовать данную продукцию по причине ее неукомплектованности? Как учитываются данные операции во внешнеторговой статистике страны? Кто обязан предоставить

информацию для статистического учета в соответствующее ведомство страны?

Составьте проект внешнеторгового контракта по этой сделке от имени российской стороны.

Задание 2.

Компания «Алекор» учреждена в качестве юридического лица на территории Белоруссии.

Один из филиалов этой компании расположен на территории Российской Федерации и носит название «Алекор-М».

Компания «Транстехно» учреждена в качестве юридического лица и зарегистрирована на территории Российской Федерации.

Руководствуясь ссылками на законодательную базу Российской Федерации, установите, какой критерий используется для определения правоспособности юридических лиц при совершении внешнеторговых сделок на территории Российской Федерации.

Определите, будет ли совершенная между «Алекор-М» и «Транстехно» сделка по купле-продаже пиломатериалов на территории Российской Федерации для компании «Транстехно» считаться внешнеторговой.

Задание 3. По данным информационной службы, информации советников торговых представительств, данным справочников (отраслевых, общефирменных, тематических, адресных), а также по анкетным опросам составлена таблица.

Оценочные критерии страны-импортера	Страна А	Страна В	Страна С
Политическая стабильность в стране	Стабильное положение	Возможны государственные перевороты	Стабильное положение
Инфляция (% в год)	2–3	25–30	5–8
Конвертируемость валюты	Свободно конвертируемая валюта	Неконвертируемая валюта	Частично конвертируемая валюта
Торгово-	Устойчивые связи с	Торговые отноше-	Эпизодические

экономические связи с предприятиями	рядом предприятий в течение длительного времени	ния незначительные	связи страны экспортера
Длительность транспортировки до страны-импортера	24 ч	5 ч	18 ч
Вид конкуренции по данной группе товаров	Ценовая война	Полное отсутствие конкуренции	Рынок монополизирован транснациональными компаниями

Пользуясь показателями данной таблицы, балльным методом оценки следует определить, какой стране необходимо отдать предпочтение при экспорте тракторов.

Кейс «Сделки типа «ключ»

Сегодня очень многие компании отказываются от содержания собственных отделов ВЭД и переходят на аутсорсинг. Собственный отдел ВЭД - это все же дорого, но главное, даже самый профессиональный менеджер ВЭД, находясь в России, не в состоянии уследить за всеми процессами на иностранном предприятии, которое находится за тысячи километров, да еще и с таким большим временным интервалом. Незнание особенностей менталитета зарубежного партнёра, тонкостей национального законодательства и других факторов – вот небольшая часть самых распространенных проблем, с которыми сталкивается человек, начиная самостоятельно работать с зарубежными производителями. В итоге на получение и изучение всей полученной информации уходит «львиная» доля драгоценного времени. Именно в таких случаях аутсорсинг ВЭД является единственно правильным решением. Любой бизнесмен, не тратя своих сил и времени на самостоятельные поиски зарубежного поставщика, может поручить

это квалифицированной компании, специализирующейся в этой области.

Принцип аутсорсинга: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».

В странах с развитой инфраструктурой аутсорсингом ВЭД постоянно пользуются 80% организаций и производственных предприятий. Эти показатели растут и в России, чему в значительной мере способствуют изменения в таможенном законодательстве, а также масштабная реструктуризация таможенных органов (перенос на границу таможенного оформления, внедрение новых технологий с использованием Интернета и др.)

На аутсорсинг ВЭД передают и крупные компании, и частные предприниматели. Первые – потому, что не намерены тратить деньги на поиск, обучение и содержание штатного специалиста. Вторые – потому что не имеют должного уровня подготовки и не готовы совершать ошибки.

Типовых причин обращения к аутсорсингу ВЭД всего три – начальный этап освоения ВЭД деятельности, экономия средств, перераспределение бизнес-процессов внутри компании.

Руководители, не имеющие опыта решения таких вопросов, как таможенное оформление, экспорт товаров, организация международных грузоперевозок, весьма сложно самостоятельно разобраться во всех нюансах и тонкостях отечественного, а тем более, иностранного таможенного законодательства. Наилучшим решением в подобной ситуации может стать аутсорсинг ВЭД.

Особенности российского таможенного законодательства таковы, что в постоянно происходят изменения, которые нужно своевременно отслеживать. Например, при неверном декларировании товара его таможенная стоимость будет подвергнута корректировке (КТС), компания - административному штрафу, а товар, внесенный в реестр интеллектуальной собственности и ввезенный в РФ без соответствующего разрешения

держателя контракта, будет задержан и, в лучшем случае, возвращен поставщику, а в худшем - уничтожен. Практика показывает, что процесс возврата денежных средств с таможни при КТС занимает от 3 до 6 месяцев. Для этого потребуется подготовить расширенный пакет документов, подтверждающий, что товар был ввезен в РФ легально, по фактической цене сделки, а поставщик товара при этом должен предоставить в таможню доказательное письмо. Если КТС вернуть не удастся, в этом случае агент обращается в суд и вопрос решается уже в судебном порядке.

Понятно, что подобная работа требует дополнительных временных затрат. Аутсорсинг ВЭД освобождает Вашу компанию от бумажной волокиты, общения с таможенными инспекторами. Даже незначительные расхождения сведений в коммерческих, товаросопроводительных, транспортных и разрешительных документах дает таможенным органам основания усматривать возможное несоблюдение таможенного законодательства РФ, что влечет за собой проведение таможенными органами дополнительных проверочных мероприятий (как правило, досмотр с применением технических средств таможенного контроля): пересчет и взвешивание грузовых мест, фото- и видеосъемка, определение уровня радиационного фона и химического состава, отбор проб и образцов с проведением экспертизы в экспертно-криминалистической службе таможенного управления. Помимо того, что в таких случаях участник ВЭД несет дополнительные затраты на перемещение груза на склад временного хранения, погрузо-разгрузочные операции и хранение груза на СВХ, в ходе подобных проверок таможенные органы зачастую выявляют факты недекларирования или недостоверного декларирования при таможенном оформлении товаров, ответственность за которые предусмотрена КоАП и УК РФ.

Одной из важных причин обращения к аутсорсингу ВЭД является снижение издержек. Другая причина - снятие с себя заботы по организации бизнес-процессов, которые не являются для компании основными, тем самым, высвободить больше временных и трудовых

ресурсов и сконцентрироваться на развитии главных направлений компании.

Эта услуга также позволяет организовать оперативную доставку товара в тех случаях, когда заказчик действует в условиях острого дефицита времени и не имеет возможности изучить правила и приготовить все необходимые документы.

Задание 1: Выделите плюсы аутсорсинга ВЭД. При каких условиях выгоден аутсорсинг ВЭД?

Задание 2: Разработайте рекомендации проведения аутсорсинга ВЭД для новичков.

Задание 3: Что вы предпримете, если в планы Вашей компании входит интенсивное развитие ВЭД, но по различным причинам нет желания или возможности использовать для этого свой штат сотрудников? Перечислите вопросы консультационного характера аутсорсинга ВЭД.

Тестовое задание

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

- А) контракт;
- Б) переписка контрагентов;
- В) предложение экспорта и ответ покупателя;
- Г) запрос покупателя и оферта продавца.

2. Внешнеэкономическая сделка - это:

- А) коммерческий документ, содержащий письменную договоренность сторон о поставке товара продавцом в собственность покупателя;
- Б) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений между участниками внешнеэкономической деятельности, находящихся в разных странах;
- В) действия, направленные на установление, изменение отношений между контрагентами внутри страны;

Г) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений между импортерами.

3. По характеру и особенности оформления контракты бывают:

А) предварительные, специальные, рамочные, намерения;

Б) с оплатой в денежной форме, с оплатой полностью в товарной форме;

В) разовые, срочные, долгосрочные;

Г) купли-продажи товаров в вещественно-материальной форме, купли-продажи результатов творческой деятельности.

4. Внешнеторговый договор, контракт - это:

А) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между участниками внешнеэкономической деятельности, находящихся в разных странах;

Б) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений между контрагентами внутри страны;

В) коммерческий документ, содержащий письменную договоренность сторон о поставке товара продавцом-экспортером в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя принять, уплатив за него определенную денежную сумму;

Г) коммерческий документ, содержащий письменную договоренность сторон о поставке товара продавцом в собственность покупателя и обязательство покупателя оплатить товар (между контрагентами внутри страны).

5. По форме оплаты контракты бывают;

А) срочные, долгосрочные;

Б) с оплатой в денежной форме, с оплатой в товарной форме;

В) предварительные, рамочные;

Г) купля-продажа товаров в вещественно-материальной форме, купля-продажа результатов творческой деятельности.

6. По времени поставки внешнеторговые контракты могут быть:

А) разовые, недельные, долгосрочные;

Б) срочные, годовые, пятилетние;

В) долгосрочные, немедленные, разовые;

Г) разовые, срочные, долгосрочные.

7. Внешнеторговая операция - это комплекс действий:

А) участников торгового процесса, торгующих внутри страны, с целью осуществления торгового обмена;

Б) участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена;

В) участников международного торгового процесса для осуществления производственной деятельности;

Г) между транспортными фирмами, представляющими разные страны.

8. По форме изложения контракты купли-продажи в Российской Федерации

должны быть составлены:

А) в устной форме;

Б) как в устной, так и письменной форме;

В) в письменной форме;

Г) в электронной форме.

9. Какой документ в Российской Федерации характеризует общее положение

о купле-продаже товаров:

А) Таможенный кодекс Таможенного союза;

Б) Гражданский кодекс;

В) Закон РФ «О техническом регламенте»;

Г) Закон РФ «О сертификации».

10. Цена товара - это количество денежных единиц:

А) определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в указанной в контракте валюте за согласованную единицу измерения товара и принятые базисные условия поставок;

Б) которое должен заплатить покупатель продавцу за согласованную единицу

измерения товара и принятые базисные условия поставок;

В) выраженных в контракте в валюте страны импортера, которое должен заплатить покупатель продавцу;

Г) выраженных в валюте третьей страны, которое должен заплатить покупатель продавцу за согласованную единицу измерения товара.

11. По способу фиксации выделяются следующие виды цен:

А) твердая, розничная, оптовая, мировая;

Б) твердая, подвижная, с последующей фиксацией, скользящая;

В) твердая, скользящая, фактурная, ориентировочная;

Г) твердая, расчетная, справочная, закупочная.

12. Основными целями упаковки являются:

А) предохранение товара от порчи, разрушения, потери качества, реклама;

Б) предохранение товара от порчи;

В) реклама;

Г) реклама, предохранение товара от деформации.

13. Маркировка - это нанесение знаков, надписей, рисунков;

А) на товар после их обработки;

Б) на товар для обеспечения безопасности в ходе транспортировки;

В) на товар для их опознания и указания способов перевозки, обработки и хранения;

Г) на тару для их опознания в ходе обработки и хранения.

14. Маркировка в Российской Федерации регламентируется:

А) ТУ;

Б) ГОСТом или ТУ;

В) ГОСТом и ТУ;

Г) международными правилами.

15. Особенности международных перевозок морским видом транспорта:

А) низкая по сравнению с другими видами транспорта себестоимость перевозок, мобильность, большая грузоподъемность; огромная пропускная способность, ограниченная географическим положением экспортера и импортера;

Б) эффективны при перевозках на расстояние более 200 км, относительная дешевизна в сравнении с автомобильными

перевозками, возможность доставки «до двери» при наличии подъездных путей к предприятиям, способность перевозить различные грузы, независимость от климатических условий;

В) возможность доставки грузов от грузоотправителя до получателя без перегрузки, обеспечение сохранности груза, большая мобильность и скорость перевозки, экономичность при перевозке товарно-штучных грузов на небольшие расстояния (до 200 км), ритмичность перевозки, зависимость от дорожной сети, дорогой вид транспорта;

Г) высокая скорость доставки, сокращение пути, высокая сохранность груза в пути, возможность перевозки в отдаленные районы, дороговизна доставки, количественная ограниченность.

ТЕМА 4. РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Содержание темы: Цели и принципы регулирования ВЭД. Органы государственного регулирования ВЭД в РФ, их задачи и функции. Организация негосударственного регулирования ВЭД. Методы регулирования внешнеэкономической деятельности

Задание 1.

Заполните таблицу «Проблемы зарубежных и российских партнёров» Проблемы зарубежных партнёров в РФ	Проблемы российских предпринимателей

Задание 2.

Заполните таблицу «Этапы создания в ВЭД в РФ»

Этапы	Характеристика этапа
Этап I	
Этап II	
Этап III...	

Тестовое задание

1. Цели регулирования ВЭД:

- а) предоставление участникам ВЭД дополнительных льгот и гарантий, заключение соглашений по международному сотрудничеству в рамках своей компетенции;
- б) использование внешнеэкономических связей для ускорения создания в России развитой рыночной экономики, содействие повышению производительности труда и качества национальной продукции, создание условий доступа российских предприятий на мировые рынки посредством защиты внутреннего рынка, создание и поддержание благоприятного международного режима торговли;
- в) определение основных принципов осуществления ВЭД, разработка соответствующих федеральных программ, определение и реализация валютной политики страны;
- г) выполнение договоров, разработка и выполнение межрегиональных и региональных программ ВЭД, регулирование приграничной торговли.

2. В систему Министерства экономического развития входят:

- а) федеральные службы и федеральные агентства, Центральный аппарат, Ассоциация центров международной торговли, Консультационный центр, Европейская ассоциация свободной торговли;
- б) Департамент макроэкономического прогнозирования, Департамент стратегии социально-экономических реформ, Департамент государственного регулирования в экономике, Департамент корпоративного управления, Департамент управления делами, Департамент государственного регулирования тарифов и инфраструктурных реформ;
- в) внешнеэкономические объединения, Объединение патентных поверенных, Международный инвестиционный банк, Департамент макроэкономического прогнозирования, Департамент стратегии социально-экономических реформ, Департамент государственного регулирования в экономике, Департамент корпоративного управления, Департамент управления делами;
- г) Департамент правового обеспечения, Финансовый департамент, Департамент территориального развития, Департамент инвестиционной политики, Департамент государственных целевых

программ и капитальных вложений, Конгресс-центр, Всемирная туристическая организация, Внешнеэкономическое объединение.

3. Таможенно-тарифные методы регулирования внешнеторговой деятельности:

- а) пара тарифные методы, меры контроля цен;
- б) финансовые меры, автоматическое лицензирование;
- в) монополистические меры, технические барьеры;
- г) ввозные и вывозные таможенные пошлины.

4. Экономические методы стимулирования экспорта:

- а) антидемпинговые процедуры, меры контроля цен, методы количественного контроля, финансовые меры, автоматическое лицензирование;
- б) прямое и косвенное финансирование экспортеров, снижение налогов с экспортеров, кредитование и страхование экспортеров;
- в) оперативное регулирование, импортные процедуры, кредитование экспортеров, технические барьеры;
- г) автоматическое лицензирование, ценовые преференции, финансовые меры.

5. Принципы регулирования ВЭД:

- а) защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, единство применения методов государственного регулирования;
- б) информационное обеспечение ВЭД, регулирование военно-технического сотрудничества, кадровое и информационное обеспечение. ВЭД на основе подготовки и повышения квалификации специалистов по ВЭД, выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- в) оказание помощи российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом, содействие урегулированию споров между предприятиями, единства системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- г) оказание технической помощи субъектам предпринимательской деятельности проведении операций на внешнем рынке, всемирное развитие всех видов предпринимательства, оказание помощи

российским предпринимателям и предприятиям в реализации их коммерческо-финансовых интересов в России и за рубежом.

6. К органам государственного регулирования внешне-экономической деятельности Российской Федерации относятся:

а) Президент РФ, Государственная Дума, Правительство РФ, Министерство экономического развития, Торгово-промышленная палата;

б) Президент РФ, Государственная Дума, Правительство РФ, Министерство экономического развития, ЗАО «Экспоцентр»;

в) Президент РФ, Государственная Дума, Правительство РФ, Министерство экономического развития, Федеральная таможенная служба, Министерство финансов, Центральный банк России;

г) Президент РФ, Государственная Дума, Правительство РФ, Министерство экономического развития, Сбербанк России.

7. Нетарифные методы регулирования ВЭД - это;

а) специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры, лицензирование, меры количественного ограничения, исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров;

б) таможенные пошлины, таможенные тарифы, условия освобождения от уплаты пошлин, санкции за нарушение таможенных правил, порядок рассмотрения жалоб;

в) консультации по вопросам гражданского, трудового, уголовного права, административные методы, экономические методы;

г) прямое финансирование экспортеров, косвенное финансирование экспортеров, снижение налогов с экспортеров, кредитование экспортера, страхование экспортера.

8. Таможенный тариф – это свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу Российской Федерации и систематизированным в соответствии с ТН ВЭД ТС, отражающий:

а) административные меры воздействия на экспортеров либо импортеров;

б) экономические меры;

в) административные и экономические меры воздействия;

г) административные, нетарифные и экономические меры воздействия.

9. Из негосударственных организаций наибольшее воздействие на развитие и осуществление ВЭД оказывают:

- а) страховые компании;
- б) Внешторгбанк России;
- в) торгово-промышленные палаты;
- г) Центр международной торговли.

10. Контингентирование экспорта и импорта - это:

- а) количественные или стоимостные ограничения, вводимые на определенный срок по отдельным товарам;
- б) разрешение, выдаваемое государственными органами на осуществление внешнеторговых операций;
- в) средство экономического и политического воздействия путем полного или частичного прекращения торгово-экономических связей одного государства;
- г) действия против искусственного занижения цен на импортируемые в данную страну товары и меры, направленные против экспортных субсидий, предоставляемых правительствами иностранных государств.

ТЕМА 5. ТАМОЖЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ И РФ

Содержание темы: Таможенное регулирование в Евразийском экономическом союзе. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности в Евразийском экономическом союзе. Основы таможенной политики. Таможенное регулирование и таможенное дело в Российской Федерации.

Задача 1. Определить суммы таможенной пошлины, специальной и дополнительной импортной пошлины, а также таможенного сбора за таможенное оформление товара при ввозе сахара белого в РФ (в долларах). Таможенная стоимость товара 250 тыс. долл. США, вес - 800 т. Ставка пошлины - 25 %, но не менее 0,07 Евро /кг; специальная пошлина - 3 %, дополнительная импортная пошлина - 5 %, НДС 10 %. Ввоз из развивающейся страны.

Задача 2. Определить суммы таможенной пошлины, специальной и дополнительной импортной пошлины, акциза и НДС при ввозе в РФ спиртосодержащей жидкости для мытья стекол (в рублях). Груз 2000 л; таможенная стоимость - 0,8 долл./л; ставка таможенной пошлины - 0,6 руб./л; специальная пошлина - 3 %; дополнительная импортная

пошлина - 5 %; акциз - 3,30 руб./л; НДС- 20 %. Ввоз из страны с режимом наибольшего благоприятствования.

Задача 3. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар - головные уборы из натурального меха. Количество товара - 1000 шт., таможенная стоимость единицы - 18 Евро. Ставка пошлины 30%, но не менее 5 Евро за 1 шт.

Исчислить таможенную пошлину и таможенные сборы за таможенное оформление. Ввоз из страны, которой РФ предоставляет режим наиболее благоприятствуемой нации.

Тестовое задание

1. Таможенные пошлины - это:

- а) количественное ограничение, устанавливаемое государством на ввоз или вывоз каких либо товаров;
- б) одна из мер защиты национального рынка;
- в) способ воздействия на производителей продукции;
- г) обязательный взнос, взимаемый таможенными органами Российской Федерации при ввозе товара на таможенную территорию Российской Федерации или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза,

2. Укажите наиболее полный состав таможенных платежей на товар, начисляемый, уплачиваемый и взимаемый в Российской Федерации в соответствии с ТК ТС:

- а) таможенная пошлина, акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные сборы;
- б) акциз, НДС, таможенные сборы;
- в) таможенная пошлина, НДС и таможенные сборы;
- г) таможенная пошлина, акцизы, НДС.

3. Структурные элементы системы таможенных органов Российской Федерации это:

- а) Правительство РФ, Государственная Дума, таможня, таможенные посты;
- б) Федеральная таможенная служба, региональные таможенные управления, таможни, таможенные посты;
- в) Министерство экономического развития РФ, Федеральная таможенная служба, таможни;
- г) Правительство РФ, Государственный таможенный комитет, таможни, таможенные посты.

4. Пошлины по методу исчисления бывают:

- а) автомобильные, железнодорожные, морские;
- б) адвалорные, комбинированные, специфические;
- в) специальные, сезонные, внутренние;
- г) предварительные, рамочные, специальные.

5. Декларант:

- а) лицо, которое декларирует товары либо отмени которого декларируется товар;
- б) лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу и являющееся ответственным за использование транспортных средств;
- в) юридические и физические лица, если иное не вытекает из Таможенного кодекса;
- г) посредник, совершающий таможенные операции.

6. Выработанная на государственном и межгосударственном уровне совокупность экономических и административных норм, правил, методов и инструментов, реализуемых таможенными органами в процессе трансграничного движения товаров на внутренний и внешний рынок в интересах обеспечения безопасности государства, населения, окружающей среды, развития национальной экономики, пополнения государственного бюджета, укрепления мирохозяйственных связей государства, содействия непрерывному движению товаров по международной цепи поставок - это:

- а) таможенная политика;
- б) таможенное регулирование ВЭД;
- в) таможенное администрирование;
- г) таможенный контроль.

7. Таможенные и иные административные формальности выделяются в качестве нетарифных мер в соответствии:

- а) с Международной конвенцией об упрощении и гармонизации таможенных процедур;
- б) с Генеральным соглашением по тарифам и торговле;
- в) с Договором о ЕАЭС;
- г) ТК ТС.

8. Комплекс мер, применяемых в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу, которые установлены международными договорами государств - участников ЕАЭС, решениями Евразийской экономической комиссии и нормативными правовыми актами

государств - участников ЕАЭС, изданными в соответствии с международными договорами государства-участников ЕАЭС:

- а) запреты и ограничения;
- б) нетарифные меры;
- в) таможенно-тарифные меры;
- г) таможенное администрирование.

9. Разрешительным документом в области нетарифного регулирования при перемещении шифровальной техники выступает:

- а) лицензия, выдаваемая Министерством промышленности и торговли Российской Федерации;
- б) лицензия, выдаваемая Министерством энергетики Российской Федерации;
- в) заключение (или разрешительный документ), выдаваемое уполномоченным органом исполнительной власти;
- г) нотификация.

10. Экспортный контроль осуществляется в настоящее время:

- а) только в соответствии с национальным законодательством;
- б) только в соответствии с международным законодательством, регламентирующим деятельность в данной сфере;
- в) в соответствии с установленными в ЕАЭС техническими регламентами;
- г) в соответствии с разрешительными документами, выдаваемыми Министерством энергетики РФ.

ТЕМА 6. КОНТРАКТ КУПИ-ПРОДАЖИ, ЕГО СТРУКТУРА

Содержание темы: Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов. Структура, предмет и количество товара в контракте. Сроки, базисные условия поставки, качество товаров. Цена и общая сумма контракта, условия платежей. Упаковка, маркировка товара. Штрафные санкции, форс-мажор, претензии, арбитраж. Транспортные условия, приемка-сдача товара, страхование. Документы для оплаты, лицензии, типовые контракты, прочие условия.

Задача 1. Продавец в соответствии с условиями контракта (базисные условия FCA-L) выполнил таможенную очистку товара, передал его

перевозчику в условленном пункте L, а также документы (коммерческий счет-инвойс, общепринятые документы, подтверждающие передачу товара перевозчику, экспортную лицензию и иные документы, необходимые для вывоза товара через третью страну и для выполнения таможенных формальностей ввоза). Укажите, с какого момента переходит с продавца на покупателя риск возможной гибели или повреждения товара в процессе транспортировки (при заданных базисных условиях).

Задача 2. Первоначальный текст договора о поставке товара из Франции в Россию предполагал базисные условия поставки EXW. После того как российская сторона попросила французское предприятие помочь с поиском перевозчиков (внутри Франции и международного перевозчика, который доставит товар на таможенную территорию Российской Федерации), после чего базисные условия поставки были изменены на наиболее подходящие. Определите, какими стали базисные условия поставки (объясните свой выбор).

Задача 3. Продавец в соответствии с условиями контракта (базисные условия DDU-Сыктывкар) подготовил товар, погрузил его в самолет, следующий прямым беспосадочным рейсом до пункта назначения, и оплатил все связанные с этим расходы. Самолет вылетел, однако приземлился в Москве, поскольку в Сыктывкаре была нелетная погода. Груз был снят с рейса и размещен на таможенный склад. Каким образом будет осуществляться в дальнейшем транспортировка груза в пункт назначения и кто ее будет оплачивать? Где должно быть проведено таможенное оформление груза? За чей счет будут произведены расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, при ввозе товара в РФ? Для каких видов перевозок может быть использован термин DDU? Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях Инкотермс в группе D?

Задание 3. Концерн «Курсктрикотажпром» (г. Курск, Россия) купило у фирмы MTIS (г. Стамбул, Турция) мотальное оборудование на сумму 107 000 евро. Подготовьте проект контракта между партнерами. Товар поставляется на условиях FCA – Стамбул. Цена на товар является фиксированной. В контракте должно быть предусмотрено, что в цену включены монтаж и пусконаладочные работы по вводу оборудования в эксплуатацию и обучению специалистов.

Валюта платежа – евро. Оплата по контракту: 50 % – авансовый платеж; 40 % – после уведомления о готовности оборудования к отгрузке; 10 % – после монтажа и подписания акта о вводе оборудования в эксплуатацию.

Условиями поставки предусмотрено, что оборудование должно быть изготовлено в течение 10 недель с даты проведения авансового платежа.

В контракте следует указать срок, в течение которого поставщик осуществит работы по монтажу оборудования и вводу его в эксплуатацию; определить гарантийный срок

Тестовое задание

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

- а) контракт;
- б) переписка контрагентов;
- в) предложение экспорта и ответ покупателя;
- г) запрос покупателя и оферта продавца.

2. Внешнеэкономическая сделка - это:

- а) коммерческий документ, содержащий письменную договоренность сторон

о поставке товара продавцом в собственность покупателя;

- б) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений между участниками внешнеэкономической деятельности, находящихся в разных странах;

в) действия, направленные на установление, изменение отношений между контрагентами внутри страны;

г) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений между импортерами.

3. По характеру и особенности оформления контракты бывают:

а) предварительные, специальные, рамочные, намерения;

б) с оплатой в денежной форме, с оплатой полностью в товарной форме;

в) разовые, срочные, долгосрочные;

г) купли-продажи товаров в вещественно-материальной форме, купли-продажи результатов творческой деятельности.

4. Внешнеторговый договор, контракт - это:

а) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений в сфере купли-продажи между участниками внешнеэкономической деятельности, находящихся в разных странах;

б) действия, направленные на установление, изменение и прекращение гражданско-правовых отношений между контрагентами внутри страны;

в) коммерческий документ, содержащий письменную договоренность сторон о поставке товара продавцом-экспортером в собственность покупателя-импортера и обязательство покупателя принять, уплатив за него определенную денежную сумму;

г) коммерческий документ, содержащий письменную договоренность сторон о поставке товара продавцом в собственность покупателя и обязательство покупателя оплатить товар (между контрагентами внутри страны).

5. По форме оплаты контракты бывают;

а) срочные, долгосрочные;

б) с оплатой в денежной форме, с оплатой в товарной форме;

в) предварительные, рамочные;

г) купля-продажа товаров в вещественно-материальной форме, купля-продажа результатов творческой деятельности.

6. По времени поставки внешнеторговые контракты могут быть:

а) разовые, недельные, долгосрочные;

б) срочные, годовые, пятилетние;

в) долгосрочные, немедленные, разовые;

г) разовые, срочные, долгосрочные.

7. Внешнеторговая операция - это комплекс действий:

- а) участников торгового процесса, торгующих внутри страны, с целью осуществления торгового обмена;
- б) участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена;
- в) участников международного торгового процесса для осуществления производственной деятельности;
- г) между транспортными фирмами, представляющими разные страны.

8. По форме изложения контракты купли-продажи в Российской Федерации

должны быть составлены:

- а) в устной форме;
- б) как в устной, так и письменной форме;
- в) в письменной форме;
- г) в электронной форме.

9. Какой документ в Российской Федерации характеризует общее положение

о купле-продаже товаров:

- а) Таможенный кодекс Таможенного союза;
- б) Гражданский кодекс;
- в) Закон РФ «О техническом регламенте»;
- г) Закон РФ «О сертификации».

10. Цена товара - это количество денежных единиц:

- а) определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу в указанной в контракте валюте за согласованную единицу измерения товара и принятые базисные условия поставок;
- б) которое должен заплатить покупатель продавцу за согласованную единицу измерения товара и принятые базисные условия поставок;
- в) выраженных в контракте в валюте страны импортера, которое должен заплатить покупатель продавцу;
- г) выраженных в валюте третьей страны, которое должен заплатить покупатель продавцу за согласованную единицу измерения товара.

ТЕМА 7. ПРОЦЕДУРЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Содержание темы: Выбор каналов сбыта и контрагента. Международные выставки и ярмарки. Подготовка коммерческих предложений и запросов. Особенности проведения деловых переговоров. Подписание и исполнение контрактов.

Задание 1. Составьте временную причинно-следственную диаграмму заключения и исполнения внешнеторгового контракта.

Задание 2. Составьте логическую схему заключения и исполнения договора поставки товаров; договора аренды; договора международного лизинга; договора международного лицензинга; договора посредничества; договора перевозки грузов; договора транспортной экспедиции.

Задание 3. Составьте договор поставки товаров (аренды; международного лизинга; международного лицензинга; посредничества; перевозки грузов; транспортной экспедиции), предполагая, что предметом поставки является сложная машинотехническая продукция, контрагенты находятся в разных странах, а договор будет заключаться на срок свыше 10 лет. Поставка товаров будет осуществляться морским транспортом.

Задание 4. Следует изучить технологию внешнеторговой сделки и заполнить таблицу:

Этапы	Наименование этапа	Краткое содержание этапа
Нулевой	Предпосылки для осуществления торговых сделок	Выяснение экспортных возможностей, импортных потребностей. Подготовка и подписание межгосударственных соглашений и протоколов по экспорту и импорту. Проведение переговоров на уровне министерств по ценовым условиям и ценам по сделкам, заключенным в счет государственных внешних заимствований, в счет погашения задолженности по кредитам, предоставленным иностранным государствам и международным организациям, а также в отношении отдельных видов товаров, на экспорт и/или импорт которых установлены

		госмонополия или количественные ограничения
Первый		
Второй		
Третий		
Четвертый		
Пятый		
Шестой		

Тестовое задание

1. Процедура заключения внешнеторговых сделок - это:

а) наиболее простая форма сотрудничества, содержащая для поставщика одну главную обязанность: обеспечение своевременного пуска объекта в действие;

б) коммерческая деятельность, направленная на отыскание контрагента, установление с ним контакта, подготовку и проведение переговоров о заключении сделки, ее оформление и передачу контрагенту для исполнения;

в) совокупность активных сил и субъектов, имеющих место в самом предприятии, фирме и вне их;

г) комплексная система организации производства и продукции, ориентированная на удовлетворение конкретных потребителей и получение прибыли на основе исследования и прогнозирования товарного рынка.

Выставки по срокам и способу проведения подразделяются на:

а) краткосрочные, передвижные, постоянные выставки образцов, торговые центры, торговые недели;

б) краткосрочные, среднесрочные, постоянные выставки образцов, торговые центры;

в) краткосрочные, долгосрочные, постоянные выставки образцов, торговые центры, торговые месячники;

г) краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные, постоянные выставки образцов, торговые центры.

3. Международные выставки и ярмарки делятся на:

а) организационные и специализированные;

- б) универсальные и специализированные;
- в) предварительные и специализированные;
- г) универсальные и организационные.

4. Союз международных ярмарок был создан в:

- а) 1925 г.;
- б) 1928 г.;
- в) 1931 г.;
- г) 1938 г.

5. Целью всемирных выставок является:

- а) показ достижений стран-участниц и крупных международных организаций в области науки, техники, культуры;
- б) коммерческие цели;
- в) коммерческие цели и показ достижений стран-участниц и крупных международных организаций в области науки, техники, культуры;
- г) демонстрация возможным покупателям образцов продукции для заключения сделок по образцам.

6. Письменное предложение, направленное продавцом одному или нескольким возможным покупателям, является:

- а) заказом;
- б) письмом о намерениях;
- в) запросом;
- г) офертой.

7. Оферты бывают следующих видов:

- а) свободная, разовая, специальная, контрферта;
- б) первая, вторая, третья;
- в) специальная, торговая, контрферта;
- г) твердая, свободная.

8. Манеры поведения представителей Скандинавских стран при ведении переговоров:

- а) равнодушны титулам, рангам, работают легко, не любят лишних бумаг и формализма, деловые, свою выгоду не упускают;
- б) хорошая выдержка, воспитанные манеры, юмор, умело ведут переговоры;
- в) педантичны, весь материал систематизирован, упорядочен, собраны письменные доказательства, строгая подчиненность в соответствии с иерархией;

г) осмотрительны и консервативны. Если приняли решение, следуют ему до конца.

Рукопожатие равносильно подписанию контракта.

9. Международное бюро выставок было создано в:

а) 1931 г.;

б) 1928 г.;

в) 1925 г.;

г) 1955 г.

10. Рабочая группа по международным ярмаркам была создана в:

а) 1931 г.;

б) 1928 г.;

в) 1925 г.;

г) 1955 г.

11. Оптовые ярмарки - это:

а) специально организуемые экспозиции, которые отражают достижения страны

в самых различных сферах жизни;

б) мероприятия, на которых представители оптового звена торговли заключают

договоры на поставку продукции или товаров от производственных предприятий

и объединений;

в) кабинеты образцов, демонстрационные залы и т.п.;

г) выставочные мероприятия, собирающие большое количество участников

из многих стран мира.

12. Ярмарка - это:

а) коммерческое мероприятие, основной целью которого является заключение

торговых сделок по выставленным товарам;

б) публичная демонстрация достижений тех или иных отраслей материальной или

духовной сферы жизни общества, основная цель которой обмен идеями, теориями,

знаниями при одновременном проведении коммерческой работы;

в) некоммерческое мероприятие, основной целью которого является заключение торговых сделок по выставленным товарам;

г) публичная демонстрация достижений тех или иных отраслей материальной или духовной сферы жизни общества, основная цель

которой - обмен идеями, теориями, знаниями при одновременном проведении некоммерческой работы.

13. Выставка - это:

- а) коммерческое мероприятие, основной целью которого является заключение торговых сделок по выставленным товарам;
- б) публичная демонстрация достижений тех или иных отраслей материальной или духовной сферы жизни общества, основная цель которой - обмен идеями, теориями, знаниями при одновременном проведении коммерческой работы по сбыту;
- в) некоммерческое мероприятие, основной целью которого является заключение торговых сделок по выставленным товарам;
- г) публичная демонстрация достижений тех или иных отраслей материальной или духовной сферы жизни общества, основная цель которой обмен идеями, теориями, знаниями при одновременном проведении некоммерческой работы.

14. Типичные манеры поведения представителей Англии при ведении переговоров:

- а) равнодушны титулам, рангам, работают легко, не любят лишних бумаг и формализма, деловые, свою выгоду не упускают;
- б) хорошая выдержка, воспитанные манеры, юмор, умело ведут переговоры;
- в) педантичны, весь материал систематизирован, упорядочен, собраны письменные доказательства, строгая подчиненность в соответствии с иерархией;
- г) предусмотрительны и консервативны. Если приняли решение, следуют ему до конца. Рукопожатие равносильно подписанию контракта.

15. Документ, выдаваемый стороной, заинтересованной в покупке указанных

в нем товаров, уточняющий некоторые желательные условия, касающиеся поставки, адресуемый будущему поставщику с целью получения предложения - это:

- а) заказ;
- б) оферта;
- в) запрос;
- г) подтверждение заказа.

ТЕМА 8. МЕЖДУНАРОДНЫЕ РАСЧЕТЫ ВО ВЭД

Содержание темы: Понятие международных расчетов. Корреспондентские счета. Валютно-финансовые и платежные условия внешнеторговых сделок. Формы международных расчетов. Факторы, влияющие на выбор формы международных расчетов.

Задание 1. Установите соответствие между формами международных расчетов и их характеристиками:

а) аккредитив;	1) соглашение, в силу которого банк обязуется по просьбе клиента провести оплату документов бенефициару или произвести оплату, акцепт тратты, выставленной бенефициаром, или неогоциацию документов при выполнении оговоренных условий;
б) инкассо;	2) поручение одного банка другому выплатить получателю определенную сумму по поручению клиента;
в) банковский перевод;	3) периодические платежи импортера экспортеру после получения товара;
г) расчеты по открытому счету;	4) банковская операция, посредством которой банк по поручению клиента-экспортера и на основании его инструкций получает платеж от импортера за отгруженные в его адрес товары и оказанные услуги, зачисляя эти средства на счет экспортера в банке.

Задание 2. Упорядочите этапы проведения аккредитивной формы международных расчетов:

- а) импортер представляет заявление в банк на открытие аккредитива;
- б) авизующий банк передает аккредитив бенефициару, удостоверяя его подлинность;
- в) поступившая в авизующий банк экспортная выручка зачисляется на счет бенефициара;
- г) бенефициар представляет документы в авизующий банк;

д) после проверки правильности оформления документов, если докумен ты соответствуют условиям аккредитива, банк-эмитент переводит деньги согласно инструкциям авизиующего банка;

е) импортер и экспортер заключают контракт;

ж) бенефициар производит отгрузку товара;

з) банк-эмитент открывает аккредитив и направляет его своему корреспонденту, как правило, в стране экспортера, поручая ему авизовать аккредитив бенефициару;

и) банк-эмитент выдает документы приказодателю, который получает товар;

к) авизиующий банк пересылает документы для оплаты банку-эмитенту.

Задание 3. Упорядочите этапы проведения инкассовой формы международных расчетов:

а) экспортер направляет своему банку (ремитенту) инкассовое поручение и коммерческие документы;

б) импортер производит оплату документов инкассирующему (представляющему) банку;

в) импортер и экспортер заключают контракт;

г) импортеру представляются документы для оплаты (инкассирующий банк или другой представляющий банк);

д) банк-ремитент зачисляет переведенную сумму на счет экспортера;

е) банк экспортера пересылает инкассовое поручение и коммерческие документы инкассирующему банку;

ж) инкассирующий банк переводит платеж банку-ремитенту (или банку экспортера);

з) экспортер отправляет импортеру товар.

Задание 4. Дайте сравнительную характеристику аккредитивной и инкассовой форм расчетов. Поясните прохождение документов при документарном аккредитиве и различных видах инкассо.

Тестовое задание

1. Сфера международных расчетов регулируется:

а) национальным законодательством;

б) установленными правилами и обычаями;

в) международными конвенциями;

г) унифицированными правилами.

2. Состояние и развитие международных расчетов определяют:

а) экономические и политические отношения между странами;

б) валютное законодательство;

в) международные торговые правила и обычаи;

г) банковская практика;

д) условия внешнеторговых контрактов и кредитных соглашений;

е) все перечисленное верно.

3. Корреспондентский счет, открытый на имя отечественного банка в иностранном банке, называется:

а) лоро;

б) ностро;

в) эскроу;

г) востро.

4. Выбор валютно-финансовых и платежных условий сделок определяет:

а) характер экономических отношений между странами;

б) характер политических отношений между странами;

в) компетенции контрагентов;

г) традиции и обычаи торговли данным товаром.

5. В условиях тенденции снижения цен на мировых рынках экспортеры при заключении контракта предпочитают:

а) устанавливать скользящую цену;

б) твердо фиксировать цену;

в) фиксировать принцип определения цены; г) применять смешанную форму.

6. В условиях тенденции повышения цен на мировых рынках экспортеры при заключении контракта предпочитают:

а) устанавливать скользящую цену;

б) твердо фиксировать цену;

в) фиксировать принцип определения цены;

г) применять смешанную форму.

7. Валюта, в которой должно быть погашено обязательство импортера или заемщика, называется:

а) иностранной валютой;

б) национальной валютой;

в) валютой цены;

г) валютой платежа.

8. Условие, включенное в текст контракта, согласно которому размер суммы, подлежащей уплате, определяется на основе курса валюты платежа по отношению к другой, указанной в договоре валюте, называется:

- а) валютной оговоркой;
- б) индексной оговоркой;
- в) золотой оговоркой;
- г) эскалаторной оговоркой.

9. Международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей, способствующая повышению эффективности работы банков и ускорению перевода международных платежей между ними, — это:

- а) СВИФТ;
- б) ЮНСИТРАЛ;
- в) Международный клиринговый союз;
- г) Международная торговая палата.

10. Банк, открывающий аккредитив на основании инструкций клиента, называется:

- а) авизующим;
- б) банком-эмитентом;
- в) банком-бенефициаром;
- г) рамбурсирующим.

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ

1. Покровская, Валентина Васильевна. Внешнеэкономическая деятельность [Текст] : учебник для бакалавриата и магистратуры : для студентов, обучающихся по специальности 060600 (080102) "Мировая экономика" / В. В. Покровская ; Высшая школа экономики, Национальный исследовательский ун-т. - 2-е издание, перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2015. - 731 с.

2. Ткаченко, Марина Федоровна. Основы внешнеэкономической деятельности [Текст] : учебное пособие для вузов / М. Ф. Ткаченко, И. И. Шатская. - Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2016. - 232 с.

3. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / под ред. В.Б. Мантусова ; Российская таможенная академия. – Москва : Юнити-Дана : Закон и право, 2018. – 303 с. : табл., граф., схем. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=562350> – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / ред. Л.Е. Стровский. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2015. – 504 с. – (Золотой фонд российских учебников). – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538> – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

5. Антонов, В. А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник и практикум [Текст] : учебник для бакалавров : [для студентов высшего профессионального образования, обучающихся по направлениям подготовки 080200.62 "Менеджмент", 080100.62 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр")] / В. А. Антонов ; Гос. ун-т управления. - Москва : Юрайт, 2015. - 547, [1] с.

6. Воронин, В.Г. Международные валютно-кредитные отношения : учебное пособие : [16+] / В.Г. Воронин, Е.А. Штеле. – Изд. 2-е, доп. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 229 с. : ил., схем., табл. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=364005> – Режим доступа: по подписке. – Текст : электронный.

7. www.lib.swsu.ru - Электронная библиотека ЮЗГУ

8. <http://biblioclub.ru> - Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн»
9. <http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека elibrary
10. <https://cyberleninka.ru> - Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»