

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра таможенного дела

В.В. Боброва, Т.Л. Баженова

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Методические указания

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Оренбургский государственный университет» для обучающихся по образовательной программе высшего образования по специальности 38.05.02 Таможенное дело

Оренбург
2019

УДК 339.9 (076.5)
ББК 65.298.2 я 7
Б 72

Рецензент – кандидат экономических наук Ю.В. Рожкова

Боброва, В.В.

Б 72

Внешнеэкономическая деятельность предприятия: методические указания / В.В. Боброва, Т.Л. Баженова; Оренбургский гос. ун-т. – Оренбург: ОГУ, 2019. – 46 с.

Методические указания по дисциплине «Внешнеэкономическая деятельность предприятия» содержат рекомендации по выполнению лабораторных работ.

Методические указания предназначены для обучающихся по образовательной программе высшего образования по специальности 38.05.02 Таможенное дело.

УДК 339.9 (076.5)
ББК 65.298.2 я 7

© Боброва В.В.,
Баженова Т.Л., 2019
© ОГУ, 2019

Содержание

1	Тема 1	Внешнеэкономическая деятельность: содержание, виды, формы. Классификация и характеристика внешнеторговых операций	7
1.1	Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	7	
1.2	Тесты для самоконтроля.....	7	
1.3	Задания к лабораторной работе	9	
1.4	Литература, рекомендуемая для изучения темы 1	10	
2	Тема 2	Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия	11
2.1	Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	11	
2.3	Задания к лабораторной работе	14	
2.4	Литература, рекомендуемая для изучения темы 2.....	15	
3	Тема 3	Процедура и техника подготовки внешнеторговых сделок при прямых связях с контрагентами	16
3.1	Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	16	
3.2	Тесты для самоконтроля.....	17	
3.3	Задания к лабораторной работе	19	
3.4	Литература, рекомендуемая для изучения темы 3.....	20	
4	Тема 4	Содержание контрактов международной купли – продажи. Базисные условия поставки. «Инкотермс-2010».....	21
4.1	Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	21	
4.2	Тесты для самоконтроля.....	21	
4.3	Задания к лабораторной работе	23	
4.4	Литература, рекомендуемая для изучения темы 4.....	25	
5	Тема 5	Исполнение внешнеторговых сделок. Внешнеторговая документация	26
5.1	Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	26	
5.2	Тесты для самоконтроля.....	26	
5.3	Задания к лабораторной работе	28	

5.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 5.....	29
6 Тема 6 Организация ВЭД на мировом рынке через торгово – посредническое звено.....	30
6.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	30
6.2 Тесты для самоконтроля.....	30
6.3 Задания к лабораторной работе	32
6.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 6.....	33
7 Тема 7 Организация и техника внешнеторговых операций с применением сделок состязательного характера.....	34
7.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	34
7.2 Тесты для самоконтроля.....	35
7.3 Задания к лабораторной работе	37
7.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 7.....	37
8 Тема 8 Внешнеторговые операции по международному обмену научно – техническими знаниями. Арендные операции.....	38
8.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию.....	38
8.2 Тесты для самоконтроля.....	38
8.3 Задания к лабораторной работе	40
8.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 8.....	41
9 Фрагмент расчетно-графических заданий	42
Список использованных источников	45

Введение

Процесс интернационализации современного мирового хозяйства требует нового уровня многосторонних экономических взаимоотношений, поэтому изучение различных аспектов и форм внешнеэкономической деятельности различных предприятий и организаций представляет большой практический интерес. На сегодняшний день непосредственное участие во внешнеэкономической деятельности принимают сотни тысяч предприятий и предпринимателей.

Внешнеэкономическая деятельность - существенная составляющая, важнейшее направление рыночной экономики. На всех этапах экономического развития внешнеэкономическая деятельность оказывала влияние на решение экономических проблем на разных уровнях - народного хозяйства в целом, отдельных регионов, объединений, предприятий. Для Российской Федерации это направление особо актуально в связи с ее членством во Всемирной торговой организации, и, следовательно, с ее более масштабной адаптацией в мирохозяйственных связях. До недавнего времени в России велась, по сути дела, внешнеторговая деятельность, а не внешнеэкономическая, включающая в себя помимо внешней торговли технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество, однако, в свете глобализации и либерализации мировой экономики вопросам организации и управления внешнеэкономической деятельности стало уделяться повышенное внимание, как на теоретическом, так и на практическом уровне.

В условиях ускоряющейся динамики международного товарооборота, усложнением и расширением ассортимента продукции, представленной на мировом рынке и усилением конкурентной борьбы, особую актуальность приобретают вопросы, посвященные завоеванию и удержанию устойчивых и надежных позиций на мировом рынке.

Предметом курса являются экономические отношения в сфере деятельности предприятия с зарубежными организациями и фирмами. Он поможет обучающимся

изучить основы внешнеэкономической деятельности, главным образом ее внешнеторговой составляющей, включая содержание различных внешнеторговых сделок и операций, технологию их осуществления. Данный курс направлен на формирование у обучающихся следующих компетенций: ОПК-4 способность понимать экономические процессы, происходящие в обществе, и анализировать тенденции развития российской и мировой экономик; ПК-8 владение навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты; ПК-9 умение осуществлять взыскание и возврат таможенных платежей. С его помощью будущие специалисты приобретут комплекс теоретических знаний и практических навыков в области ВЭД.

1 Тема 1 Внешнеэкономическая деятельность: содержание, виды, формы. Классификация и характеристика внешнеторговых операций

Цель лабораторного занятия: раскрыть сущность категорий: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи, внешнеэкономический потенциал. Рассмотреть виды внешнеэкономической деятельности.

1.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1 Сущность категорий: внешнеэкономическая деятельность, внешнеэкономические связи, внешнеэкономический потенциал.

1 Виды внешнеэкономической деятельности: внешняя торговля, международное инвестиционное сотрудничество, международное производственно – техническое сотрудничество, международное научно – техническое сотрудничество, международные валютно – финансовые и кредитные отношения.

2 Объекты ВЭД.

3 Классификация внешнеторговых операций.

4 Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.

1.2 Тесты для самоконтроля

1. Выделите основные формы организации международной торговли:

а) сделки купли-продажи;

б) ссудные операции;

в) аукционная торговля;

г) бартерные сделки;

д) биржевая торговля.

2. Продажа товаров, предусматривающая его вывоз за границу - это:

а) экспорт;

б) импорт;

в) реэкспорт;

г) реимпорт.

3. Вывоз ранее ввезенных товаров, не подвергшихся переработке в данной стране - это:

а) экспорт;

б) импорт;

в) реэкспорт;

г) реимпорт.

4. Перечислите основные инструменты внешнеторгового регулирования:

а) таможенные тарифы;

б) протекционизм;

в) нетарифные методы регулирования;

г) меры по стимулированию экспорта.

5. Импортозамещение - это:

а) замена одних импортных товаров другими;

б) политика замены импортной продукции товарами отечественного производства;

в) политика смены одних фирм-импортеров другими.

6. Укажите основную цель деятельности Всемирной торговой организации:

а) решение спорных вопросов в торговле между странами-членами ВТО;

б) осуществление дальнейшей либерализации мировой торговли;

в) установление мировых цен на важнейшие группы товаров;

г) установление объема экспорта и импорта стран-членов ВТО.

7. Как отразится на внешней торговле страны рост курса национальной валюты?

- а) вырастут экспорт и импорт;
- б) сократятся экспорт и импорт;
- в) возрастет экспорт, сократится импорт;
- г) **сократится экспорт, возрастет импорт.**

8. Если страна вступает в полосу спада и в ней нарастает экономический кризис, то курс ее валюты будет:

- а) расти;
- б) **падать;**
- в) сильно колебаться;
- г) оставаться стабильным.

9. Что представляет собой лицензия при технологическом обмене между странами:

- а) разрешение на предпринимательскую деятельность;
- б) разрешение на ввоз и вывоз капитала;
- в) **разрешение на использование чужих изобретений, опыта, знаний.**

10. Дайте понятие лизинга. Лизинг - это:

- а) экспорт машин и оборудования;
- б) создание за рубежом филиалов и дочерних предприятий;
- в) **долгосрочная аренда машин и оборудования.**

1.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Основные направления деятельности во внешнеэкономической сфере на современном этапе.

2. Экономическая целесообразность международного кооперирования. Формы ее осуществления.

3. Влияние внешнеэкономического фактора на национальную экономику.
4. Классификация участников внешнеэкономической деятельности.
5. Поиск и выбор иностранного торгового партнера.

Задание 2

Дайте общую оценку текущего технико-экономического развития России и охарактеризуйте его главные ограничители.

Задание 3

Вы - сторонник свободной торговли. Какие аргументы Вы приведете в доказательство необходимости либерализации торговли в споре с протекционистами?

1.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 1

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>

2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.

3. Иванов М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия[Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. - М:

2 Тема 2 Организация управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия

Цель лабораторного занятия: анализ различных структур управления ВЭД предприятия и функциональных обязанностей специалистов, а также методики и показателей оценки эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.

2.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Сущность и формы организации управления внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия.
2. Типы организационных структур управления предприятием.
3. Функции управления ВЭД предприятия: планирование, организация, координация, стимулирование, контроль.
4. Анализ различных структур управления ВЭД предприятий и функциональных обязанностей специалистов.
5. Методика и показатели оценки эффективности ВЭД предприятия.

2.2 Тесты для самоконтроля

1. Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:
 - а) функциональная
 - б) сегментная

в) предметная

г) **региональная**

2. Организационная структура предприятия находится в прямой зависимости от:

а) рыночных условий деятельности

б) **поставленных целей**

в) основных и оборотных средств

г) результатов деятельности

3. Переход от функциональной структуры управления предприятием к товарной находится в прямой зависимости от количества:

а) производимых товаров

б) рынков сбыта

в) **потребителей**

г) партнеров

4. Принцип построения структуры управления, наиболее предпочтительный для крупных предприятий с недиверсифицированным ассортиментом товаров и услуг:

а) функциональный

б) **региональный**

в) матричный

г) товарный

5. Стратегическое планирование ВЭД включает этапы:

а) анализ внешней среды

б) разработка стратегий развития предприятия

в) разработка плана сбыта

г) верно а, б

д) **верно а, в**

6. Основной критерий оптимальной структуры управления ВЭД:

а) экспорт деятельности

б) **максимизация объемов продаж**

в) рост технико-экономического уровня

г) приближение к зарубежным рынкам

7. Способы управления рисками в ВЭД предприятия:

а) освоение передового опыта ведения международного бизнеса

б) страхование рисков

в) планирование резервов

г) анализ воздействия возможного ущерба

д) анализ и прогнозирование конъюнктуры

е) все вышеперечисленное

8. Основные методы расчета экспортной цены:

а) метод по прейскуранту

б) резервный метод

в) затратный метод

г) конкурентный метод

9. Стороны международной сделки купли-продажи

а) находятся под юрисдикцией различных государств

б) подчинены различным национальным законодательствам

в) находятся под юрисдикцией одного государства и подчинены единому законодательству

г) верно а и б

10. Основными целями создания совместных предприятий для российских предпринимателей являются:

а) приобретение опыта в сфере руководства кадрами и производственным процессом

б) увеличение размера инвестиций в свое производство

в) использование торговой марки партнера для улучшения процесса сбыта и повышения конкурентоспособности

г) разделение коммерческого риска с иностранным партнером в случае финансового краха

д) создание экологически вредных производств на территории России

е) использование передовой зарубежной техники и технологий

2.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Показатели, характеризующие уровень внешней торговли страны.
2. Показатели эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.
3. Показатели доходности экспортной сделки.
4. Показатели эффективности инвестиционных проектов ВЭД.
5. Показатели, отражающие эффективность совместных предприятий.
6. Функции внешнеэкономических служб предприятия.
7. Способы выхода на внешний рынок.
8. Финансовые результаты и контроль ВЭД
9. Показатели экономической эффективности экспортно-импортных операций.
10. Экономическая безопасность предприятия во внешнеэкономической деятельности.

Задание 2

Познакомьтесь с двумя высказываниями, выражающими противоположные точки зрения, и ответьте на следующие вопросы.

Первая точка зрения. Я думаю, что надо покупать российские товары, оказывая им предпочтение перед теми, которые произведены иностранными компаниями. Российская Федерация только выиграет, когда отечественные компании будут процветать.

Вторая точка зрения. Я думаю, что надо покупать товары самого высокого качества независимо от страны-производителя. Все мы выиграем от того, что

конкуренция заставит компании повышать качество продукции и более эффективно распределять ресурсы.

Ответьте:

а) насколько разумной выглядит первая точка зрения? Видите ли Вы какие-либо изъяны в приведенной аргументации?

б) насколько разумной выглядит вторая точка зрения? Есть ли в ней изъяны?

в) какая точка зрения является, на Ваш взгляд, более обоснованной?

Аргументируйте свои ответы.

Задание 3

Произвести технико-экономическое обоснование импортной сделки (расчет показателей экономической эффективности).

Исходные данные:

Предмет сделки - отечественное объединение предполагает закупить за рубежом аккумуляторы для кормоуборочных комбайнов.

- Количество аккумуляторов - 12 000 ед. в год.

- Цена за единицу аккумулятора на внешнем рынке - 55 евро (с гарантийным сроком – 3 года).

- Цена за единицу аккумулятора на внутреннем рынке - 35 евро (с гарантийным сроком 1 год).

- Единовременные затраты, связанные с приобретением товара за границей, 40 000 евро.

- Затраты по доставке товара с учетом таможенных платежей (в пересчете на единицу изделия) 35 евро.

2.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 2

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. :

ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа:
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>

2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.

3. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 - 704 с. - Режим доступа:
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=498951>

3 Тема 3 Процедура и техника подготовки внешнеторговых сделок при прямых связях с контрагентами

Цель лабораторного занятия: изучить основные этапы внешнеторговых сделок: подготовка к заключению сделки, заключение сделки, исполнение сделки.

3.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Основные этапы внешнеторговых сделок: подготовка к заключению сделки, заключение сделки, исполнение сделки.

2. Организация и техника экспортных операций. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН.

3. Схема прямой экспортной операции с платежом по аккредитиву.

4. Организация и техника импортных операций. Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами.

3.2 Тесты для самоконтроля

1. Снижение импортных тарифов в мировой торговле выгодно:

- а) эффективным преуспевающим изготовителям;
- б) всем изготовителям;
- в) всем потребителям;**
- г) верно а, б, в;
- д) верно б, в.

2. Экспортеру товара выгодно в «своей» стране:

- а) увеличение импортной квоты;
- б) повышение импортного таможенного тарифа;
- в) увеличение экспортных субсидий;
- г) верно б, в.**

3. Целью переговоров по коммерческим вопросам является:

- а) обсуждение долгосрочных планов сотрудничества;
- б) обсуждение основных условий сделки и подписание контракта;**
- в) обсуждение кандидатур фирм-посредников.

4. Переговорами по техническим условиям называются переговоры, на которых:

- а) обсуждаются условия транспортировки грузов;
- б) осуществляется согласование технических условий будущего контракта, или условий производственного сотрудничества;**
- в) обсуждаются условия обмена патентами и лицензиями на технику.

5. К обеспечивающим международным коммерческим операциям относятся:

- а) арендные операции;

б) операции по страхованию грузов;

в) финансово-расчетные операции;

г) операции по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления;

д) международные туристические услуги;

е) операции по международной перевозке грузов.

6. К международным сделкам по обмену услугами относятся:

а) международный туризм;

б) международные лицензионные операции;

в) реэкспортные сделки;

г) инжиниринговые операции;

д) реимпортные сделки;

е) международные арендные операции.

7. Основной показатель, позволяющий определить деловое лицо зарубежного партнера:

а) платежеспособность;

б) конкурентоспособность;

в) кредитоспособность;

г) репутация.

8. Первый этап планирования ВЭД связан с:

а) оценкой деловой среды;

б) определением факторов, обеспечивающих достижение целей;

в) анализом внешней среды;

г) контролем результатов.

9. Стратегия самостоятельного вступления предприятия на зарубежные рынки на долговременной и постоянной основе:

а) зарубежный филиал;

б) совместные предприятия;

в) прямой экспорт;

г) кооперирование.

10. Стратегическое планирование наилучшим образом обслуживает внешнеэкономические связи:

- а) арендные;
- б) инвестиционные;**
- в) кооперационные;**
- г) кредитные.

3.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Основные этапы внешнеторговых сделок: подготовка к заключению сделки, заключение сделки, исполнение сделки.
2. Виды контрагентов в сфере ВЭД.
3. Международные корпорации и их виды.

Задание 2

Мировая цена древесины составляет 10\$ за ед., мировая цена алюминия- 24\$ за ед. На производство ед. древесины внутри страны требуется 2 ч., а на производство ед. алюминия- 8 ч. На производство ед. третьего, неторгуемого товара- кирпича, требуется 100 ч.

Какие товары будет экспортировать страна?

Задание 3

Предположим, что курс доллара по отношению к другим валютам поднялся на 10 %. Объясните, как это событие затронет следующих лиц:

- а) российского экспортера товаров в США;
- б) российского импортера американских товаров;
- в) американца, который собирается вложить капитал в иностранную корпорацию;

- г) американского импортера;
- д) американского экспортера;
- е) американского потребителя.

3.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 3

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>
2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.
3. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>
4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия[Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>
5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 704 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=498951>

4 Тема 4 Содержание контрактов международной купли – продажи. Базисные условия поставки. «Инкотермс-2010»

Цель лабораторного занятия: рассмотреть структуру и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи. Анализ базисных условий поставки товаров «Инкотермс-2010».

4.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах.
2. Значение и виды контрактов купли – продажи.
3. Базисные условия поставки товаров «Инкотермс-2010».

4.2 Тесты для самоконтроля

1. Инкотермс – «Международные правила толкования торговых терминов» имеет:

а) рекомендательный характер;

б) обязательный характер;

в) традиционный характер;

г) принудительный характер.

2. Любой базис поставки определяет следующие вопросы:

а) распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара;

б) момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или гибели груза;

в) момент перехода с продавца на покупателя права собственности на товар;

г) дату поставки товара (выполнение или невыполнение продавцом своих обязательств по срокам поставки).

3. «Инкотермс- 2010» содержит следующее количество условий поставки:

а) 13;

б) 10;

в) 11;

г) 15.

4. Правила для любого вида транспорта содержатся в следующих базисных условиях поставки:

а) EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP;

б) FAS, FOB, CFR, CIF;

в) EXW, FCA, CPT, CIP, DAT;

г) EXW, FCA, CPT, FAS, FOB, CFR.

5. Термины отгрузки (или «Shipment Contracts») включают в себя группы:

а) E, F, C;

б) D;

в) E, F;

г) E, F, C, D.

6. Группа «E» предусматривает:

а) минимальные обязанности продавца по реализации товаров;

б) широкие обязанности, при исполнении которых продавец обязан передать товар перевозчику;

в) максимальные обязанности, которые включают в себя уже передачу товаров покупателю уже в точке назначения (населенном пункте или терминале).

7. Термины доставки (или «Arrival Contracts») включают в себя группы:

а) E, F;

б) E, F, C, D;

в) D;

г) E, F, C.

8. Термины отгрузки (или «Shipment Contracts») включают в себя группы:

- а) **E, F, C;**
- б) D;
- в) E, F;
- г) E, F, C, D.

9. В соответствии с какими базисными условиями поставки по группе в обязанность продавца входит перемещение товара в страну назначения:

- а) **DAT, DAP, DDP;**
- б) EXW;
- в) FCA, CPT, CIP;
- г) FAS, FOB, CFR.

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

- а) CPT;
- б) **DAP;**
- в) CIP;
- г) DAT.

4.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Оптимальный выбор условий поставки.
2. Основные обязанности сторон по базису поставки.

3. Особенности различных групп базисных условий.

4. Условия поставки и выбор транспортного средства.

5. Момент перехода риска случайной гибели или утраты товара при различных базисных условиях поставки.

6. Порядок заключения международных контрактов купли-продажи.

7. Использование типовых контрактов в международной торговле.

Задание 2

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара, базисные условия - FCA-R.

Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW- A - 1000 у. е.

- Перевозка к железнодорожной станции из пункта «А» до пункта «R» - 90 у. е.

- Экспедиторские расходы - 20 у. е.

- Стоимость погрузки в вагон - 10 у. е.

Задание 3

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.

- Страхование - 90 у. е.

- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. е.

- Стоимость перевалки в порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Задание 4

Используя исходные данные, указать:

1. За чей счет осуществляется погрузка оборудования на территории завода?

2. Обязанности покупателя.

3. Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях Инкотермс в группе E?

Исходные данные:

Покупатель в соответствии с базисными условиями EXW-V купил оборудование. Продавец предоставил покупателю готовый к отправке товар непосредственно в своих помещениях (на заводе) и одновременно передал сопутствующие документы.

4.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 4

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>

2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.

3. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия[Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Инкотермс 2010

5 Тема 5 Исполнение внешнеторговых сделок. Внешнеторговая документация

Цель лабораторного занятия: рассмотреть внешнеторговую документацию, оформляющую исполнение внешнеторговой сделки.

5.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение внешнеторговой сделки.
2. Документация по обеспечению производства экспортного товара.
3. Документация по подготовке товара к отгрузке.
4. Транспортно–экспедиторские документы.
5. Таможенные документы.

5.2 Тесты для самоконтроля

1. Характеристики внешнеторговой документации:
 - а) консульский инвойс- отгрузочный документ;**
 - б) сертификат о происхождении товара- таможенный документ;**
 - в) упаковочный лист- это платежно-банковский документ;
 - г) коносамент - таможенный документ.**
2. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:
 - а) акцепт;
 - б) твердая оферта;**
 - в) свободная оферта.

3. Обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать предложение, называется:

а) заказ;

б) запрос;

в) свободная оферта.

4. В случае несогласия покупателя с отдельными условиями оферты, он может прислать встречное предложение, которое называется:

а) контракт;

б) договор;

в) контрферта.

5. Основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку:

а) заказ;

б) контракт купли-продажи;

в) список дочерних компаний;

г) форма оплаты.

6. Документ, выдаваемый на предприятии и содержащий указание отпустить со склада товары, указанные клиентом:

а) наряд на внутреннюю транспортировку;

б) разрешение на поставку;

в) наряд на вывоз со склада;

г) извещение о готовности к отправке и об отправке.

7. Что содержит требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар:

а) контракт;

б) чек;

в) коммерческий счет;

г) техническая документация.

8. В состав товаросопроводительных документов входят:

а) коммерческие, транспортные, платежные, таможенные;

- б) коммерческие, таможенные;
- в) платежные, таможенные;
- г) все ответы неверны.

9. Документ на одну и ту же партию товара для нескольких возможных покупателей называется:

- а) твердая оферта;
- б) свободная оферта;**
- в) публичная оферта;
- г) твердая оферта + экспортное предложение.

10. Тендер – это документ:

- а) с предложением покупателя для проведения торгов;
- б) с предложением продавца для проведения торгов;
- в) документ с требованиями заказчика и условиями контракта;
- г) верно б и в.**

5.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

1. Составить внешнеторговый контракт, используя программу Альта- ГТД, исходя из следующих данных:

- страна экспорта – Республика Таджикистан
- страна импорта – Российская Федерация
- срок поставки – 45 дней
- условия поставки – EXW Душанбе
- предмет контракта – виноград
- количество товара – 40000 кг
- цена за 1 кг – 0,36 \$

2. Создать взаимосвязанный документ «Дополнение к контракту», где изменяются условия поставки с EXW на FCA.

Задание 2

Составить инвойс, используя программу Альта- ГТД, исходя из вышеперечисленных данных задания 1.

Задание 3

Заполнить декларацию на товары, используя программу Альта- ГТД, исходя из пакета документов, подготовленного для внешнеторговой сделки.

5.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 5

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>

2. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

3. Мозгоев, А.М., Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / А.М. Мозгоев - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 228 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=541968>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд., перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 - 704 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=498951>

6 Тема 6 Организация ВЭД на мировом рынке через торгово – посредническое звено

Цель лабораторного занятия: изучить нормативно-правовую базу деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере; основные формы торгово-посреднических операций; особенности контрактного оформления различных видов посреднических услуг: дистрибьюторского соглашения, договора консигнации, агентского соглашения.

6.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Понятие и виды торгово-посреднических операций.
2. Нормативно – правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической сфере.
3. Особенности контрактного оформления различных видов посреднических услуг: дистрибьюторское соглашение, договор консигнации, агентское соглашение.
4. Особенности деятельности торгово – посреднических фирм в современных условиях.

6.2 Тесты для самоконтроля

1. Какой метод торговли подразумевает установление жесткого контроля и получение высокой прибыли при использовании собственной сбытовой сети:
 - а) косвенный;
 - б) непрямой;
 - в) прямой;**
 - г) ровный.

2. Кто вовлекается в отношения между контрагентами при косвенном методе контроля:

- а) представители контрагентов;
- б) посредники;**
- в) субподрядчики;
- г) конкуренты.

3. Лица (организации), которые подыскивают заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не участвуют в сделках ни своим именем, ни капиталом:

- а) агенты;
- б) комиссионеры;
- в) консигнаторы;
- г) брокеры.**

4. Какие международные торговые обычаи предполагают действие только через посредников:

- а) аукционы;
- б) оптовая купля-продажа;
- в) биржевая торговля;**
- г) лизинг.

5. Субъектами посреднической деятельности могут быть:

- а) государственные предприятия;
- б) специализированные фирмы;**
- в) смешанные предприятия;
- г) частные лица.**

6. Выбор конкретного посредника зависит от:

- а) качества произведенного продукта;
- б) метода распределения продукции со стороны продавца;**
- в) степени конкуренции;
- г) расстояния между производителем и потребителем.

7. Сделка, в которой посредник продает товар от своего имени, но за счет продавца, является:

- а) дистрибьюторской;
- б) комиссионной;**
- в) агентской;
- г) консигнационной.

8. Посредники, осуществляющие сделки от своего имени и за свой счет:

- а) джобберы;
- б) брокеры;
- в) дилеры;**
- г) консигнаторы.

9. Что обеспечивают посреднические, транспортно-экспедиторские фирмы и организации:

- а) условия поставки;
- б) транспортное обслуживание;**
- в) условия отправки;
- г) гарантию доставки.

10. Торговый посредник, который продает и покупает товары от своего имени, но за счет и по поручению продавца или покупателя (комитен-тов), которые несут коммерческие риски:

- а) торговый агент;
- б) комиссионер;**
- в) поверенный;
- г) товарный брокер.

6.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Причины, вызывающие необходимость использовать посредников.
2. Виды посреднических операций.
3. Виды торгово-посреднических фирм.
4. Понятие и виды торгово-посреднических соглашений.
5. Способы вознаграждения посредников.

Задание 2

Разработать проект договора комиссии между отечественной и иностранной фирмами на реализацию отечественного товара за рубежом (наименование фирм, их местонахождение, товар, количество, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно).

Указать:

Необходимость использования торговых посредников во внешней торговле.

Характеристику видов посредников и их различия.

Участие посредников как фактор повышения эффективности внешнеторговых операций.

Задание 3

Разработать проект договора поручения между отечественным предприятием и иностранным торговым посредником на реализацию запасных частей к трактору (наименование фирм, их местонахождение, товар, количество, величину вознаграждения и другие данные выбрать самостоятельно).

6.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 6

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>

2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.

3. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия[Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. - 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 - 704 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=498951>

7 Тема 7 Организация и техника внешнеторговых операций с применением сделок состязательного характера

Цель лабораторного занятия: рассмотреть технику проведения биржевых операций, международных аукционов, порядок и условия проведения торгов.

7.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Сущность и объекты биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Участники и техника проведения биржевых операций.

2. Сущность и основные центры аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов.

3. Понятие и значение торгов. Виды торгов и информация об их проведении. Порядок и условия проведения торгов.

7.2 Тесты для самоконтроля

1. Какие виды международных бирж вы знаете:

- а) экспортные, импортные;
- б) национальные, всемирные;
- в) валютные, товарные, фондовые;**
- г) региональные, областные, городские.

2. Что входит в группу энергетических товаров:

- а) цветные и драгоценные металлы;
- б) сырье: нефть, дизельное топливо, бензин, мазут, пропан;**
- в) каучук, пиломатериалы, фанера, серная кислота;
- г) пшеница, кукуруза, овес, рожь, ячмень, рис.

3. Какие города являются центрами биржевой торговли рисом:

- а) Калькутта, Карачи;
- б) Антверпен, Мельбурн, Сидней, Рубе;
- в) Милан, Амстердам, Роттердам;**
- г) Александрия, Сан-Паулу, Бомбей.

4. Какие города являются центрами биржевой торговли шерстью:

- а) Александрия, Сан-Паулу, Бомбей, Сидней;
- б) Калькутта, Карачи;
- в) Антверпен, Мельбурн, Сидней, Рубе;**
- г) Париж, Роттердам, Гавр, Гавр, Гамбург, Амстердам.

5. Хеджирование - это:

- а) привилегия на бирже;
- б) гарантия исполнения обязательств по контракту;
- в) форма страхования цены, по которой продается или покупается товар в будущем;**
- г) результаты торгов на МТБ.

6. Организаторами товарных аукционов могут быть:

- а) союзы или ассоциации продавцов;

- б) аукционные брокерские фирмы;
- в) отдельные крупные торговые компании;
- г) **все ответы верны.**

7. Выделяют типы аукционов:

- а) **открытый;**
- б) **закрытый;**
- в) двойной;
- г) все ответы верны.

8. Важнейшими центрами торговли табаком являются:

- а) Довиль, Лондон, Успенское;
- б) Лондон, Ливерпуль, Сидней, Мельбурн, Кейптаун, Веллингтон;
- в) **Нью-Йорк, Амстердам, Бремен, Лусака, Замбия;**
- г) Санкт-Петербург, Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Лейпциг, Стокгольм.

9. Переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок:

- а) **в биржевой торговле;**
- б) на аукционах;
- в) в обычной торговле.

10. Конкурс деловых партнеров по заранее определенным в специальном документе условиям это:

- а) биржевая сделка;
- б) **тендер;**
- в) франчайзинг;
- г) аукцион.

7.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Сущность и основные центры биржевой торговли. Виды бирж.
2. Участники и техника проведения биржевых операций.
3. Сущность и основные центры аукционной торговли.
4. Техника проведения аукционной торговли.
5. Значение международных торгов.
6. Порядок и условия проведения международных торгов. Организаторы и участники торгов.

Задание 2

Рассмотреть крупнейшие товарные биржи, операции, проводимые на этих биржах, и выявить их роль в мировой торговле.

7.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 7

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>
2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.
3. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. – 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 - 704 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=498951>

8 Тема 8 Внешнеторговые операции по международному обмену научно – техническими знаниями. Арендные операции

Цель лабораторного занятия: рассмотреть структуру и содержание договоров международной купли-продажи лицензий, а также особенности международной аренды в современных условиях.

8.1 Тематические вопросы для подготовки к лабораторному занятию

1. Объекты интеллектуальной собственности и их характеристика
2. Структура и содержание договоров международной купли – продажи лицензий.
3. Сущность международных арендных операций. Виды аренды. Организационные формы международных арендных операций.

8.2 Тесты для самоконтроля

1. В каких двух формах может осуществляться торговля научно-технической продукцией:
 - а) профессиональной/компьютерной;

б) коммерческой/некоммерческой;

в) собранной/разобранной;

г) традиционной/нетрадиционной.

2. Способы предоставления услуг:

а) передача третьей стороне;

б) коммерческое присутствие;

в) перемещение поставщиков услуг;

г) потребление на своей территории.

3. В какой форме дешевле транспортировать машинно-технические изделия:

а) в разобранном виде;

б) как комплектное оборудование;

в) как готовая продукция.

4. Что означает сооружение объектов «под ключ»:

а) создание дочерних компаний;

б) закрытый доступ от иностранных фирм;

в) полная эксплуатационная готовность;

г) неполная эксплуатационная готовность.

5. Видами международных операций по обмену результатами научно-технической и творческой деятельности являются:

а) международные лизинговые операции;

б) международные лицензионные операции;

в) экспортные сделки;

г) импортные сделки.

6. К основным операциям купли-продажи услуг не относятся:

а) аренда;

б) инжиниринг;

в) реклама;

г) международный туризм.

7. Предметом сделки не могут быть:

- а) сырье;
- б) товары и продукция;
- в) результаты интеллектуальной деятельности, работы и услуги;
- г) **оборона и обязательные социальные услуги.**

8. Специфическая форма кредитования торговых операций, заключающаяся в покупке у продавца векселей, акцептованных покупателем этих товаров:

- а) факторинг;
- б) карго;
- в) **форфейтинг;**
- г) каско.

9. Комплекс услуг коммерческого характера, имеющий цель подготовить и обеспечить процесс производства и реализации продукции:

- а) консалтинг;
- б) **инжиниринг;**
- в) мониторинг;
- г) ноу-хау;
- д) имиджмейкерство.

10. Сделка среднесрочной аренды:

- а) лизинг;
- б) рентинг;
- в) секонд-хенд;
- г) **хайринг.**

8.3 Задания к лабораторной работе

Задание 1

Реферативное выступление.

Темы докладов:

1. Обмен технологиями как составная часть международных экономических отношений. Тенденции развития международного рынка технологий.

2. Понятие интеллектуальной собственности. Операции по торговле лицензиями и “ноу-хау”.

3. Особенности международного лизинга.

4. Лизинг как форма долгосрочной аренды.

5. Франчайзинг как форма предпринимательской деятельности.

Задание 2

Произвести обзор международной и российской практик лизинговых операций. Сделать соответствующие выводы.

8.4 Литература, рекомендуемая для изучения темы 8

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>

2. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.

3. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>

4. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия[Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. — 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>

5. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. -

9 Фрагмент расчетно-графических заданий

Расчетно-графические задания:

Задача 1.

Исходные данные:

- Товар - хрустальная люстра.
- Страна-изготовитель - Чехия.
- Цена товара - 880 евро.
- Вес – 10кг.
- Пункт получения товара - Прага.
- Затраты по доставке товара до границы страны импортера – 120 евро.
- Ставка таможенной пошлины, комбинированная - 10%, 20 евро за кг.
- Акцизный налог - 15% (а)
- Ставка НДС 18%
- Прочие затраты — 20 евро.

Рассчитать оптовую цену на импортный товар при его реализации на внутреннем рынке нашей страны.

Пример решения:

1. Таможенная стоимость товара (плата за товар, затраты по доставке до границы страны покупателя и прочие затраты):

$$ТС = 880 + 20 + 120 = 1020 \text{ евро.}$$

2. Таможенная пошлина (ТП):

$$ТП' = 1020 \times 10/100 = 102 \text{ евро,}$$

$$ТП'' = 10 \times 20 \text{ евро/кг} = 200 \text{ евро.}$$

(Из двух величин выбираем большую ТП=200 евро)

3. Акцизный налог $Акц = (ТС + ТП) \times a/100$:

$Акц = (1020 + 200) \times 15/100 = 183$ евро.

4. Налог на добавленную стоимость:

$НДС = (ТС + ТП + Акц) \times H/100$

$НДС = (1020 + 200 + 183) \times 18/100 = 252$ евро.

5. Таким образом, при ввозе товара на таможенную территорию за товар с учетом таможенных платежей (Пл) необходимо заплатить:

$Пл = ТС + ТП + Акц + НДС = 1020 + 200 + 183 + 252 = 1655$ евро.

6. Оптовая цена импортного товара (при рентабельности 15%) при его реализации на внутреннем рынке составит:

$Цопт = 1655 \times 1,15/100 = 1903$ евро.

Задача 2.

Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW- А - 1000 у. е.
- Перевозка к железнодорожной станции из пункта «А» до пункта «R» - 90 у. е.
- Экспедиторские расходы - 20 у. е.
- Стоимость погрузки в вагон - 10 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара, базисные условия - FCA-R.

Задача 3.

Исходные данные:

- Цена товара с завода-поставщика на условиях EXW - 1000 у. е.
- Страхование - 90 у. е.
- Стоимость перевозки товара из пункта «А» до пункта «Z» (до границы страны покупателя) - 100 у. Е..
- Стоимость перевалки в порту назначения, импортная пошлина и оформление документом - 40 у. е.

Рассчитать затраты для продавца при реализации товара на базисных условиях – DDP-Z.

Задача 4.

Исходные данные:

Покупатель в соответствии с базисными условиями EXW-V купил оборудование. Продавец предоставил покупателю готовый к отправке товар непосредственно в своих помещениях (на заводе) и одновременно передал сопутствующие документы.

Указать:

За чей счет осуществляется погрузка оборудования на территории завода?

Обязанности покупателя.

Как распределяются обязательства между продавцом и покупателем при поставках товара на условиях Инкотермс-2010 в группе E?

Задача 5.

Исходные данные

1. Продажная цена единицы товара в стране производителя 100 евро.

2. Продажа товара осуществляется по схеме: производитель - оптовая посредническая фирма в стране производителя (экспортера) - оптовая посредническая фирма в стране импортера - посредническая торгово-розничная организация - покупатель.

3. Издержки по продвижению товара (транспортные расходы, реклама и прочие) каждой фирмы увеличиваются на 10% от предыдущей цены.

4. Таможенные платежи и налоги не учитываются.

5. Средняя рентабельность торговых предприятий 10%.

6. Соотношение национальной валюты и евро по официальному курсу принимается на день расчета.

Рассчитать цену единицы продукции (розничная торговля) в национальной валюте.

Список использованных источников

1. Иванов, И.Н., Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. И.Н. Иванова. — М. : ИНФРАМ, 2017. — 297 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=882956>
2. Иванов, М.Ю., Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.Б. Иванова, - 4-е изд. - М.: РИОР, ИНФРА-М, 2016. - 128 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=525402>
3. Стровский, Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия[Электронный ресурс]: учебник / Л.Е. Стровский. - М.: Юнити-Дана, 2015. — 504 с. - Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538&sr=1>
4. Мировая экономика: учебник / М.В. Пашковская, Ю.П. Господарик – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Университет «Синергия», 2017. - 768 с.
5. Поспелов, В.К. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. В.К. Поспелова. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 370 с. — Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=399173>
6. Рыбалкин, В.Е., Международные экономические отношения: уч. для ст. вузов, обуч. по экон. спец. / Под ред. В.Е. Рыбалкина. - 10 изд, перераб. и доп. - М: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 - 704 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=498951>
7. Боброва, В.В. Мировая экономика и международные экономические отношения [Электронный ресурс] : практикум для обучающихся по программам высшего образования специальностей 38.05.01 Экономическая безопасность, 38.05.02 Таможенное дело и направлений подготовки 38.03.01 Экономика, 38.03.02 Менеджмент / В.В. Боброва, Т.Л. Баженова; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. образования

«Оренбург. гос. ун-т». – Электрон. текстовые дан. (1 файл: 0,29 Мб). - Оренбург : ОГУ, 2017. – 126 с.

8. Чичкина, В. Д., Внешнеэкономическая деятельность промышленного предприятия: учебн. пособие / В.Д. Чичкина – Самара: Самар. гос. техн. ун-т, 2012. – 55с.