

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГБОУ ВПО «КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А. А. Скоморощенко

Методические указания для практических занятий по дисциплине
«Организация и техника внешнеторговых операций» по
направлению подготовки
38.04.01 – Экономика (уровень магистратуры), профиль
«Внешнеэкономическая деятельность»

Краснодар

2016

УДК 339.5:658(076)

ББК 65.9(2)29

С44

Рецензент: доцент кафедры управления и маркетинга
Кубанского государственного аграрного университета,
канд. экон. наук, И.Г. Иванова

Скоморощенко А. А.

С44 Метод. указания для практ. занятий по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций» по направлению подготовки 38.04.01 – Экономика, профиль «Внешнеэкон. деятельность» / А. А. Скоморощенко. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – 36 с.

В методических указаниях рассматриваются темы занятий по дисциплине. Определены формы проведения каждого практического занятия. Предлагаются темы для реферативных выступлений по проблемным вопросам организации и техники проведения внешнеторговых операций.

Издание предназначено для студентов экономического факультета по направлению подготовки 38.04.01 – «Экономика» (уровень магистратуры).

УДК 339.5:658(076)

ББК 65.9(2)29

© Скоморощенко А. А., 2016
© ФГБОУ ВПО «Кубанский
государственный аграрный
университет», 2016

Содержание

Введение	4
Тема 1. Виды внешнеторговых операций и участники внешнеторговых сделок. Внешнеторговый контракт купли- продажи товара	7
Тема 2. Международные встречные операции. Организационные формы международной торговли	21
Тема 3. Международная торговля лицензиями. Посреднические операции	23
Тема 4. Условия проведения сделок консигнации. Междуна- родные лизинговые операции	25
Тема 5. Экономическая эффективность экспортных и импортных операций	28
Список рекомендованной литературы	33

Введение

Дисциплина «Организация и техника внешнеторговых операций» входит в число учебных дисциплин вариативной части профессионального цикла, дисциплина по выбору. Курс представляет собой учебную дисциплину по направлению подготовки магистров 38.04.01 – Экономика в области внешнеэкономической деятельности.

Цель дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» - формирование необходимых профессиональных знаний и овладение техникой проведения внешнеторговых операций на международном рынке с различными товарами и услугами.

Задачами дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» являются:

- формирование знаний о внешней торговле и ее роли в системе международных экономических отношений и международного разделения труда, а также факторов, оказывающих влияние на мировую экономическую систему;

- изучение видов и технологий внешнеторговых операций, последовательности их осуществления;

- изучение содержания внешней торговли и ее роли в системе международных экономических отношений и международного разделения труда, а также факторов, оказывающих влияние на мировую экономическую систему;

- формирование представлений о нормативно-правовой базе, регулирующей внешнеторговую деятельность в Российской Федерации;

- освоение методов организации внешнеторговых переговоров и сделок;

- изучение содержания и структуры международного контрактов купли-продажи, порядка их согласования, утверждения и мониторинга их исполнения.

Дисциплина нацелена на формирование **профессиональных компетенций (ПК):**

- способностью самостоятельно осуществлять подготовку заданий и разрабатывать проектные решения с учетом фактора неопределенности, разрабатывать соответствующие методические и нормативные документы, а также предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ (ПК-5);

- способностью оценивать эффективность проектов с учетом

фактора неопределенности (ПК-6);

- способностью разрабатывать стратегии поведения экономических агентов на различных рынках (ПК-7);

- способностью разрабатывать варианты управленческих решений и обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности (ПК-12).

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: лекции в мультимедийной форме, практические занятия, самостоятельная работа магистранта, консультации.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля:

- текущий контроль успеваемости в форме тестов;
- рубежный контроль в форме письменных контрольных работ;
- промежуточный контроль в форме зачета.

Таким образом, в результате изучения дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций», студенты должны:

знать:

– основные понятия, цели, принципы, виды, содержание организации и технологии внешнеторговых операций, последовательность их осуществления;

– формы и методы внешней торговли и механизмы их реализации;

– содержание, способы и этапы заключения международных сделок и международных контрактов;

– принципы, методы и виды осуществления внешнеэкономической деятельности предприятия, определения её эффективности; основные методы и инструменты управления внешнеторговой деятельностью предприятия.

уметь:

– анализировать, обосновывать и выявлять проблемные вопросы внешнеторговой политики Российской Федерации;

– организовывать и определять эффективность внешнеторговых операций, рассчитывать экономические показатели внешнеторговой деятельности, разрабатывать мероприятия по их улучшению;

– применять действующее законодательство Российской Федерации во внешнеэкономической деятельности и нести ответственность за совершаемые внешнеторговые действия, работать с нормативными актами иностранных государств и международных органи-

заций;

- применять методы и принципы международного менеджмента, маркетинга и логистики при организации внешнеторговой деятельности;

- обосновывать свою точку зрения при анализе влияния международных экономических организаций, оказывающих регулирующее воздействие на развитие мировой торговли;

- выбирать иностранных поставщиков и торговых посредников, формировать каналы распределения с возможным их участием;

- организовывать переговорный процесс, в том числе с использованием современных средств коммуникации, заключать международные контракты, учитывая национальные особенности и нормы права участников сделки, контролировать их соблюдение;

- документально и информационно обеспечивать внешнеэкономическую деятельность организации (предприятия, фирмы).

владеть:

- навыками международных деловых коммуникации, умением вести международные переговоры, заключать международные контракты, контролировать их исполнение;

- методами и средствами организации внешнеторговых операций, аналитическими методиками для определения эффективности внешнеторговой деятельности предприятия;

- опытом работы с действующими федеральными законами и другими нормативно-правовыми актами, регулирующими внешнеторговую деятельность России;

- навыками выбора каналов распределения, поставщиков и торговых посредников в различных странах;

- умением применять методы и принципы международного менеджмента, маркетинга и логистики при организации внешнеторговой деятельности;

- методами анализа экономической эффективности внешнеторговых сделок.

Тема 1 Виды внешнеторговых операций и участники внешнеторговых сделок. Внешнеторговый контракт купли-продажи товара.

(форма проведения – практическое занятие)

План занятия:

1. Виды внешнеторговых операций на международном рынке.
2. Понятие и виды международных встречных операций.
3. Посредники в международной торговле и посреднические операции.
4. Понятие и структура внешнеторгового контракта купли-продажи.
5. Применение базисных условий поставки при заключении договора международной купли-продажи товаров.

Цель занятия: изучить понятие и содержание внешнеэкономической деятельности; основные формы внешнеэкономических связей; торгово-экономическое сотрудничество: экспортные операция, импортные операция, реэкспорт, реимпорт, встречная торговля, арендные операции; научно-техническое сотрудничество: лицензионная торговля, инжиниринг, консалтинг, научно-техническая кооперация, выполнение заказных научно-исследовательских работ; промышленное сотрудничество: производственная кооперация, создание производственных мощностей; понятие внешнеэкономической операции и внешнеэкономической (международной) сделки; взаимосвязь и взаимозависимость внешнеторговых операций, роль и особое значение внешнеторговых операций в производственном и научно-техническом сотрудничестве; структуру внешнеторгового контракта; договор купли-продажи во внешнеторговом обороте; содержание базисных условий поставок; структуру ИНКОТЕРМС-2010; порядок сдачи-приемки товаров по качеству и количеству; особенности контрактов на сырьевые и продовольственные товары; сборники толкования международных торговых терминов «Инкотермс»; права и обязанности сторон при различных базисных условиях.

Форма проведения занятия: устный опрос по лекционному материалу, выступление докладчиков, научная дискуссия, эссе, контрольный тест, ситуационные задачи, деловая игра.

Темы докладов и рефератов с оформлением презентации:

1. Понятие внешнеэкономической операции и внешнеэкономической (международной) сделки.
2. Сущность и характер сделок купли-продажи товаров.
3. Подготовка международных торговых сделок.
4. Сущность и характер сделок купли-продажи товаров.
5. Подготовка международных торговых сделок.
6. Проблема определения уровня внешнеторговой цены.
7. Содержание и виды внешнеторговых контрактов.
8. Торговые обычаи в международной практике. Содержание базисных условий поставок.
9. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров.
10. Организация проведения внешнеторговых переговоров.
11. Транспортное обеспечение внешней торговли.
12. Управление внешнеторговыми перевозками грузов.

Темы рефератов и докладов обсуждаются в форме научной дискуссии.

Эссе:

1. Проанализируйте рыночную структуру одного из следующих товаров и аргументируйте свои выводы: зерно, молочная продукция, женские сумки, недвижимость.
2. Проанализируйте виды и структуру цен на любой из известных вам импортных товаров.

Вопросы для самостоятельной работы:

1. На какие виды классифицируют международные коммерческие операции?
2. Назовите и охарактеризуйте операции, относящиеся к международным сделкам по обмену товарами и материально-вещественной форме.
3. Что статистический отдел ООН относит к экспорту?
4. Каковы причины реэкспорта?
5. Что статистический отдел ООН относит к импорту?
6. Какие операции включают в себя международные сделки по обмену услугами? Дайте их характеристику.

7. Что такое международные сделки по обмену научно-технической деятельностью?

8. Какие сделки относятся к внешнеторговым сделкам по объектам авторского права? Назовите виды договоров, используемых при их заключении. Перечислите основные методы осуществления международных коммерческих операций?

9. Какова структура внешнеторгового контракта купли-продажи?

10. Раскройте содержание статей типовой формы внешнеторгового контракта купли-продажи.

11. В чем состоят особенности контрактов на поставку машин по технической продукции?

12. Каковы протокольные аспекты внешнеторговых переговоров?

13. Назовите этапы процесса проведения переговоров, дайте их характеристику.

14. Какие методы относятся к технике ведения переговоров? В чем они заключаются?

15. Какие тактические приемы ведения переговоров узнаете?

16. Расскажите о национальных стилях ведения переговоров.

Ситуационные задачи. Проанализируйте следующие ситуации и ответьте на поставленные вопросы.

1. Предприятие в Рязани закупило партию компьютеров в Корею с базисом поставки CIF Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:

- неадекватности применения базиса;
- излишних затрат на транспортировку;
- дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта.

Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

2. Предприятие (г. Воронеж) продало 42 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 180 км от г. Штутгарт, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения. Укажите ошибку воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара.

Ответьте на вопросы:

– какой, на ваш взгляд, необходимо использовать базис поставки в данном случае?

– какой маршрут транспортировки вы бы выбрали?

– какой вид или виды транспорта использовали?

3. Предприятие в Москве продало небольшую партию велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки «свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево», оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности отечественного предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

4. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях EXW Берлин (Центральный склад масла). Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

5. Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение 3 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский контрагент потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды.

На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

6. Российское предприятие поставляет автомобили «Нива» из

Тольятти в порт Триполи на судах типа ролл-он/ролл-офф на базисном условии поставки FOB Новороссийск.

В чем ошибочность выбора базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

7. При поставке одновременно 70 тыс. т руды из порта Мангалуру (Индия) в порт Нагоя (Япония) используется базисное условие контракта CIF без выгрузки. Каковы особенности транспортных условий контракта в данном случае?

8. Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки «СРТ склад получателя».

Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

9. Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Солоники (Греция). Базисное условие поставки определено как «FOB со штивкой, Новороссийск».

В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем? Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта? Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от п. Новороссийск до п. Солоники. Если да, то по каким пунктам?

Деловая игра

В результате проведения деловой игры «Проведение внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи», студенты должны научиться оформлять три документа:

1. Внешнеторговый контракт купли-продажи товара.

2. Протокол деловой беседы по проведению переговоров между ООО «Компания «Престиж-обувь» (Россия) и ООО «Эдоардо» (Италия) по заключению внешнеторгового контракта купли-продажи итальянской обуви.

3. Анализ и оформление результатов внешнеторговых

переговоров по заключению контракта купли-продажи №17-01-7/5 итальянской обуви между ООО «Компания «Престиж-обувь» (Россия) и ООО «Эдоардо» (Италия).

Договор купли-продажи во внешнеторговом обороте
КОНТРАКТ № _____

Г. _____ « ____ » _____ 20__ г.
(город, страна, место заключения договора) (дата заключения договора)

_____ (наименование организации, предприятия) (город, страна)
именуемое (ая) в дальнейшем Продавец, в лице _____,
_____ (должность, Ф. И. О.)

действующего (ее) на основании _____,
(устава, доверенности и др.)

с одной стороны, и _____

_____ (наименование организации, предприятия) (город, страна)
именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице _____,
_____ (должность, Ф.И.О.)

действующего (ее) на основании _____,
(устава, доверенности)

с другой стороны, заключили настоящий договор, именуемый в дальнейшем Контракт, о нижеследующем:

1. Предмет контракта

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает _____
_____ (наименование товара, количество)

в соответствии со спецификацией, приложенной к настоящему контракту (Приложение № _____) и являющейся неотъемлемой его частью.

2. Цена товара. Сумма контракта

2.1. Цена товара, являющегося предметом купли-продажи, отражена в спецификации и составляет _____
_____ (сумма) (валюта)

2.2. Цена товара определена на условиях _____

_____ (СИФ порт, и др.)

Могут быть определены различные условия на основании действующих ИНКОТЕРМС-2010 и дополнительные к ним.

Покупателю документы; право собственности переходит от Продавца к

естественной убыли, установленной для данного вида товара в стране

(Продавца, Покупателя)

3.2. Качество товара.

3.2.1. Качество товара должно быть не ниже обычного среднего качества, существующего в стране _____

(Продавца, Покупателя)

должно соответствовать показателям, изложенным в спецификации.

3.2.2. Соответствие качества товара условиям Контракта должно подтверждаться _____

(сертификатом качества, актом экспертизы страны и др.)

3.2.3. Метод отбора _____

(проб, образцов и др.)

анализ, проверка качества проводятся в соответствии с правилами страны

(Продавца, Покупателя)

4. Поставка товара

4.1. Срок поставки.

4.1.1. Продавец обязуется поставить проданный по настоящему контракту товар.

4.1.2 Датой поставки товара считается дата накладной _____, подтвержденная _____.

(название накладной)

4.1.3. Продавец _____ право па досрочную поставку.

(имеет, не имеет)

4.2. Тара, упаковка и маркировка товара.

4.2.1. Тара, упаковка и маркировка товара должна соответствовать требованиям

и отвечать условиям Контракта.

4.2.2. Тара и упаковка должны отвечать экспортным требованиям для данного вида товаров в стране Продавца или обычным требованиям внешнеторгового оборота.

4.2.3. В каждое грузовое место необходимо вложение упаковочного листа с указанием _____

(количество, вес, количество единиц и др.)

4.2.4. На каждое грузовое место должна быть прочно нанесена маркировка на _____ языке с указанием _____

(наименование, адреса сторон, № контракта и др.)

4.3. Условия поставки.

4.3.1. Товар поставляется Продавцом _____
(СИФ, ФОР и др. - см. п. 2)

4.3.2. Право собственности на товар переходит от Продавца к Покупателю в

момент _____,
риск гибели, повреждения товара от Продавца к Покупателю переходит в
момент _____.

4.3.3. Покупатель обязан в течение _____ дней
с даты подписания Контракта сообщить Продавцу необходимые инструкции по
отправке товара.

4.3.4. Продавец обязан о сдаче товара перевозчику уведомить Покупателя
по _____
(телеграфу, телефаксу и др.)

с указанием _____

(количество, наименование товара, дата отгрузки, номер накладной, реквизиты перевозчика, др.)

4.3.5. _____ страхует товар
(Продавца, Покупатель)

по Контракту по своему усмотрению за свой счет.

5. Приемка товара

5.1. По количеству.

5.1.1 Покупатель должен принять товар по количеству в течение _____
дней после получения авизо от перевозчика с уведомлением о прибытии
товара _____.

Приемка товара производится в присутствии представителей _____

(Продавца, Покупателя)

В случае установления недостачи и повреждения товара
составляется протокол совместно с представителем _____
_____. Продавец отвечает за недостачу, повреждение до
момента перехода рисков.

5.1.2. Продавец отвечает за _____
(недостачу, повреждения)

товара, возникшие после передачи товара, но причина для которых
существовала до этой передачи, в течение _____ месяцев.

5.1.3. Товар передается при сравнении данных _____
_____ с прибывшим товаром.

(фактур, коносамента и др.)

5.1.4. Продавец обязан в течение _____ дней поставить _____
_____.

(базис поставки)

недоставленный товар и возместить Покупателю дополнительные расходы.

5.2. По качеству.

5.2.1. Покупатель обязан после приемки товара в течение _____ дней
установить его качество. Покупатель вправе отложить приемку до
предоставления необходимых документов со стороны Продавца.

5.2.2. Покупатель при обнаружении несоответствия качеству составляет
рекламацию и извещает Продавца в течение _____.

5.2.3. При обнаружении скрытых недостатков Покупатель вправе предъявить рекламацию в течение шести месяцев.

5.2.4 Если Покупатель не предъявил своевременно рекламацию о недостатках товара, считается, что он принял товар без претензий к качеству.

5.2.5 Покупатель при правильном и своевременном извещении Продавца о недостатках товара вправе требовать _____

(устранения их в течение..., снижения цены, др.)

5.2.6. Покупатель не может отказаться от приемки товара в случае _____

(соответствия обычным отклонениям страны..., др.)

5.2.7. При наличии недостатков в части товара Покупатель может отказаться от приемки остального товара лишь в случае, когда условленные количества составляют целое.

5.2.8. Продавец отвечает за повреждения, недостатки товара, возникшие после передачи, но причина которых существовала до нее в течение _____.

6. Расчеты по договору

В случае аккредитивной формы расчетов.

6.1. Покупная цена, предусмотренная в п. 2 Контракта, будет выплачена Покупателем путем открытия аккредитива в Банке _____.

6.2. Покупатель обязан в течение _____ дней после вступления договора в силу открыть безотзывный, делимый, подтвержденный документарный аккредитив на общую сумму стоимости товара, предусмотренную в п. 2 Контракта, действительный до _____.

6.3. Выплаты по аккредитиву производятся при предоставлении следующих документов _____

(счет-фактура, дубликат коносамента, сертификат о происхождении товара, о контроле качества, др.)

7. Ответственность сторон. Претензии

7.1 В случае нарушения Продавцом сроков поставки, указанных в и. 4.1, он платит штраф в размере _____ % стоимости непоставленного товара за каждые _____ дней просрочки начиная с дня по истечении установленного срока. Общая сумма штрафа не должна превышать _____ % от общей стоимости непоставленного товара.

7.2 При просрочке поставки на _____ дней Покупатель вправе заключить договор с третьим лицом в целях исполнения Контракта, Продавец же обязан возместить разницу в ценах, предусмотренных в Контракте и в договоре с третьим лицом. При несогласии с этим Продавца Покупатель вправе расторгнуть контракт и потребовать возмещения расходов и ущерба в связи с неисполнением контракта в размере не более _____ % стоимости непоставленного товара. Фирма несет ответственность за сохранность и целостность поставленных па консигнацию товаров в размере их полной стоимости с даты поставки до даты продажи, переотправки или возврата.

7.3 В случае несоответствия требованиям товара по количеству Продавец обязан допоставить товар в соответствии с п. 5.1.4 и уплатить _____% от стоимости непоставленного товара.

7.4. Если товар не соответствует качеству, Продавец обязан снизить цену на _____% от стоимости некачественного товара или _____.

7.5. При невыполнении Покупателем п. 6.2 он обязан возместить Продавцу неустойку в размере _____% Контракта.

7.6. При просрочке срока, указанного в п. 6.2, на _____ дней Продавец в праве расторгнуть Контракт и требовать возмещения ущерба на основании применимого материального права.

7.7. Покупатель не имеет права реэкспортировать данный товар. В случае нарушения данного пункта он обязан уплатить Продавцу штраф в размере _____% стоимости товара и возместить убытки от этого.

8. Претензии

8.1. Претензии за просрочку в поставку товара, а также по качеству и количеству должны быть оформлены Покупателем в срок в соответствии с международными правилами (Правила международных перевозок, Правила транспортного страхования грузов и др.).

8.2. Все акты _____
(весовые сертификаты, аварийные экспертизы)

подтверждающие претензию, составляются компетентными нейтральными организациями страны _____

(Покупателя и др.)

9. Освобождение от ответственности

9.1. При наступлении обстоятельств непреодолимой силы для исполнения любой из сторон обязательств по Контракту, а именно _____

(пожары, землетрясения, военные действия)

срок выполнения обязательств отодвигается соизмеримо времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства. Данные обстоятельства должны быть удостоверены Торговой палатой или другими компетентными органами соответствующей страны Продавца, Покупателя или другой нейтральной страны.

9.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Контракту, должна в течение _____ дней известить другую сторону о наступлении и прекращении таких обязательств.

9.3. Если соответствующие обстоятельства будут продолжаться более _____ дней с даты окончания оговоренного и п. 4.1 срока поставки, то каждая сторона может отказаться от выполнения обязательств по Контракту, и тогда одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

10. Разрешение споров. Применимое право

10.1. Споры и разногласия, возникшие по поводу исполнения Контракта, передаются на разрешение _____

(Внешнеторговой арбитражной комиссии при Торговой промышленной палате в Москве)

Решения арбитража будут окончательными и обязательными для обеих сторон.

10.2. Стороны применяют материальное право для урегулирования спора, возникшего по Контракту.

11. Прочие условия

11.1 Контракт вступает в силу с момента подписания его обеими сторонами.

11.2. Контракт может быть расторгнут с согласия обеих сторон либо по инициативе одной из сторон, которая обязана предъявить в письменном виде свои претензии по исполнению обязательств по Контракту. Сторона, получившая претензии, обязана изложить в течение _____ дней со дня их получения свои предложения по урегулированию конфликта. В случае если стороны не приходят к соглашению, Контракт расторгается в течение _____ дней со дня сообщения об этом при условии полного расчета по обязательствам.

11.3. Ни одна из сторон не может передавать свои права и обязанности, вытекающие из Контракта, третьим лицам без письменного согласия другой стороны.

12. Заключительные положения

12.1. После заключения Договора все предшествующие переговоры, переписка по делу теряют юридическую силу.

12.2. Все дополнения и изменения к Контракту действительны, только если совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих договаривающихся сторон.

12.3. Настоящий Контракт составлен в _____ экземплярах на _____ языке, каждой из сторон принадлежит равное количество экземпляров.

12.4. К настоящему Договору прилагаются _____

(спецификация, др.)

которые являются его составной частью.

13. Юридические адреса и подписи сторон

13.1. Покупатель _____

От покупателя _____

Продавец _____
От продавца _____

Контрольный тест

1. Система экономических отношений, возникающих при движении всех видов ресурсов между государствами называется:

- а) внешнеэкономическая деятельность;
- б) внешнеэкономические связи;
- в) внешнеторговая деятельность;
- г) внешнеэкономическая политика.

2. Выберите верное утверждение:

- а) внешнеторговая деятельность является частью внешнеэкономической деятельности;
- б) внешнеэкономическая деятельность является частью внешнеторговой деятельности;
- в) предыдущие утверждения неверны.

3. Основным видом внешнеэкономической деятельности в России является:

- а) производственная кооперация;
- б) валютные и финансово-кредитные операции;
- в) международное инвестиционное сотрудничество;
- г) внешнеторговая деятельность.

4. Признаком международной коммерческой сделки является:

- а) совершение платежа в иностранной валюте;
- б) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах;
- в) стороны сделки имеют разную государственную принадлежность;
- г) нет правильного ответа.

5. К основным сделкам купли-продажи услуг не относятся:

- а) сделки по оказанию инжиниринговых услуг;
- б) арендные сделки;
- в) транспортно-экспедиторские услуги;
- г) сделки по оказанию консультационных услуг;
- д) все перечисленное.

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

- а) оферта;
- б) акцепт;
- в) твердая оферта;
- г) свободная оферта.

7. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт.

8. Назовите ученого экономиста, обосновавшего в 19 веке выгоду международного обмена товарами:

- а) Адам Смит;
- б) Джон Кейнс;
- в) Анри Файоль;
- г) Давид Риккардо.

9. Деятельность, направленная на продажу товара иностранному партнеру (покупателю) с вывозом его из страны продавца называется ...

10. Виды международных коммерческих операций.

- а) международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме;
- б) параллельные сделки;
- в) международные сделки по обмену услугами;
- г) смешанные сделки;
- д) простые сделки.

Тема 2. Международные встречные операции. Организационные формы международной торговли (форма проведения – практическое занятие)

План занятия:

1. Виды международных встречных сделок.
2. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе.
3. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
4. Компенсационные сделки на основе оглашений о производственном сотрудничестве.
5. Организация и техника операций на международных товарных биржах.
6. Организация и техника проведения международных товарных аукционов.
7. Организация и техника проведения международных торгов.
8. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.

Цель занятия: рассмотреть виды международных встречных сделок; товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе; соглашение с единовременной поставкой; соглашения с длительными сроками исполнения; компенсационные сделки на коммерческой основе; компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве; крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров; сделки «о разделе продукции»; сделки развития; организацию и технику операций на международных товарных биржах; организацию и технику проведения международных товарных аукционов; организацию и технику проведения международных торгов; технические аспекты международной выставочно-ярмарочной деятельности; виды современных международных выставок и ярмарок; выставки и их организацию в практике международной деятельности; требования к продуктивности персонала; практические аспекты международной выставочно-ярмарочной деятельности.

Форма проведения занятия: устный опрос по лекционному материалу, доклады, эссе.

Темы докладов и рефератов с оформлением презентации

1. Понятие франчайзинга. Условия договора франчайзинга.
2. Организация и техника операций на международных товарных биржах.
3. Организация проведения международных товарных аукционов.
4. Организация и техника проведения международных торгов.
5. Торговля сырьевой продукцией на международном рынке.
6. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.

Эссе:

1. Охарактеризуйте особенности ценообразования на следующие виды товаров и аргументируйте свои выводы: нефтепродукты; медикаменты; компьютеры и оргтехника.
2. Целесообразность снижения ставки НДС в России.

Вопросы для самостоятельной работы:

1. На какие виды подразделяют международные встречные сделки?
2. Расскажите о товарообменных и компенсационных сделках на безвалютной основе.
3. Что такое глобальные соглашения?
4. Назовите виды компенсационных сделок на коммерческой основе, дайте их характеристику.
5. Как классифицируют компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве?

Темы докладов и рефератов с оформлением презентации:

1. Международные встречные операции. Виды встречной торговли.
2. Понятие и виды международных встречных операций.
3. Что представляет собой товарная биржа?
4. Какие виды биржевых товаров вы знаете?
5. На какие виды подразделяют биржи в зависимости от номенклатуры товаров?
6. Перечислите основные функции международных товарных бирж.
7. Какие возможности имеют биржевые игроки?

8. Каковы виды биржевых сделок?
9. Что такое международный аукцион? Какие товары предлагаются и покупаются на нем?
10. Какие этапы включает в себя процесс проведения аукционов?
11. Что представляют собой международные торги? На какие виды их классифицируют?
12. На какие этапы делится процесс подачи тендерных документов?
13. Расскажите о теоретических аспектах международной выставочно-ярмарочной деятельности.
14. Что такое всемирная (международная) выставка? Какова организация таких выставок в практике международной деятельности?
15. Расскажите о практических аспектах выставочно-ярмарочной деятельности.

Тема 3. Международная торговля лицензиями. Посреднические операции (форма проведения – практическое занятие)

План занятия:

1. Понятие и экономическая сущность лицензионных сделок
2. Платежи по лицензионным договорам
3. Нормативно-правовая база, регулирующая деятельность посредников.
4. Международные посреднические операции.

Цель занятия: изучить предмет лицензионной торговли; международные операции по торговле патентами и лицензиями; процесс заключения патентного соглашения; виды лицензий; платежи по лицензионным договорам; изучить нормативно-правовую базу, регулирующую деятельность посредников; международные торговые операции; виды посреднических операций; виды торгово-посреднических фирм; торгово-экспортные операции; цены и размеры вознаграждения.

Форма проведения занятия: устный опрос по лекционному материалу, выступление докладчиков, научная дискуссия.

Форма проведения занятия: устный опрос по лекционному материалу, доклады, решение задач.

Темы докладов и рефератов с оформлением презентации

1. Международная торговля объектами интеллектуальной собственности.
2. Международные сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.
3. Международные сделки по обмену результатов творческой деятельности.
4. Сделки международной купли-продажи патентов.
5. Посредники во внешней торговле и посреднические операции.
6. Виды вознаграждений за оказание посреднических услуг.

Вопросы для самостоятельной работы:

1. Что является предметом лицензионной торговли?
2. Дайте определение патента на изобретение.
3. Расскажите о процессе заключения патентного соглашения.
4. Какие виды лицензий вы знаете?
5. Назовите виды платежей по лицензионным договорам. Каким образом их рассчитывают?
6. Какие права имеют внешнеторговые посредники? Дайте их характеристику.
7. Перечислите виды посреднических операций.
8. Какие различают виды торгово-посреднических фирм?
9. Дайте определение посреднической фирмы.
10. Перечислите способы вознаграждения за посреднические операции. Каким образом определяют цены и размеры вознаграждения.

Задача 1.

Немецкая машиностроительная фирма из Гамбурга осуществляет поставку 10 станков общей массой 10,8 т и объемом около 25 м³ на условиях CIF в Калькутту. Стоимость поставляемого оборудования 600 тыс. евро. Экспедиторской службой предложены

следующие варианты возможных транспортных расходов:

– морской фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 25719 евро. Продолжительность поставки – 24 дня;

– воздушный фрахт Гамбург – Калькутта, включая страховку и накладные расходы, 62111 евро. Продолжительность 2 дня;

– комбинированная транспортировка железнодорожный – морской транспорт через Брест, включая страховку и накладные расходы, 21311 евро. Продолжительность – 38 дней.

Определить способ транспортировки станков, исходя из транспортных расходов, продумать варианты решения с учетом влияния ставки кредита в размере 12% годовых.

Тема 4. Условия проведения сделок консигнации.

Международные лизинговые операции

(форма проведения – практическое занятие)

План занятия:

1. Договор консигнации как разновидность договора комиссии.
2. Обязанности сторон по договору консигнации.
3. Способы размещения расходов на исполнение консигнационного поручения.

Цель занятия: рассмотреть содержание договора консигнации; виды консигнации; условия работы консигнатора на рынке; обязанности сторон по договору консигнации; способы возмещения расходов на исполнение консигнационного поручения; соглашение об исключительном (монопольном) праве на продажу; преимущественное право на продажу; соглашение о неисключительном праве продажи; особенности мирового развития лизинга; хронологию формирования понятия лизинга в России; правовые вопросы сделки международного лизинга; таможенное регулирование лизинговых операций; налоговое регулирование; основные условия договора международного финансового лизинга; срок действия договора международного финансового лизинга; права и обязанности сторон по международному лизинговому контракту; международная унификация лизинга; расчет лизинговых платежей; страхование лизинговых сделок; основные преимущества международного

лизинга в торговле; развитие международного лизинга в России; заключение и реализация международной лизинговой сделки; договор международного финансового лизинга; создание лизинговых компаний; финансовые методы государственной поддержки лизинга.

Форма проведения занятия: устный опрос по лекционному материалу, выступление докладчиков, решение задач.

Темы докладов и рефератов с оформлением презентации

1. Договор консигнации как разновидность договора комиссии
2. Обязанности сторон по договору консигнации
3. Способы размещения расходов на исполнение консигнационного.
4. Лизинговые операции во внешнеторговой деятельности.
5. Объекты и субъекты лизинга на международном рынке.
6. Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной торговле.
7. Посредники во внешней торговле и посреднические операции.
8. Международные сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией.

Вопросы для самостоятельной работы:

1. Каково содержание договора консигнации?
2. Какие виды консигнации вы знаете? Дайте их характеристику.
3. Расскажите об условиях работы консигнатора на рынке.
4. Каковы обязанности сторон по договору консигнации?
5. Охарактеризуйте способы возмещения расходов на исполнение консигнационного поручения.
6. В чем заключаются особенности мирового развития лизинга?
7. Какова хронология формирования понятия лизинга в России?
8. В чем состоит налоговое регулирование?
9. Перечислите основные условия договора международной финансового лизинга. Дайте их характеристику.
10. Как рассчитываются лизинговые платежи?
11. Расскажите о страховании лизинговых сделок.
12. Каковы основные преимущества международного лизинга в торговле?
13. Как развивается международный лизинг в России?

14. Каковы этапы заключения и реализации международной лизинговой сделки?

15. Раскройте содержание международного финансового лизинга.

16. Расскажите о процессе создания лизинговых компаний.

17. Какие финансовые методы государственной поддержки лизинга вы знаете?

18. Как развивается лизинг в России на современном этапе?

Задача 1.

Определите сумму лизинговых платежей по договору финансового лизинга с уплатой аванса при заключении договора и применении механизма ускоренной амортизации.

Условия договора: стоимость имущества – предмета договора – 160 млн руб.; срок договора – пять лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10% годовых; применяется механизм ускоренной амортизации с коэффициентом 2; лизингодатель получил кредит в сумме 160 млн руб. под 20% годовых; процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 10% годовых; дополнительные услуги лизингодателя, предусмотренные договором лизинга, – 8 млн руб. Лизингополучатель при заключении договора уплачивает лизингодателю аванс в сумме 8 млн руб. ежемесячно 1-го числа каждого месяца.

При расчете вычислите среднегодовую стоимость имущества, общий размер лизингового платежа и составьте график уплаты лизинговых взносов.

Задача 2.

Рассчитайте лизинговые платежи по договору финансового лизинга, предоставляющему лизингополучателю право выкупа имущества- предмета договора по остаточной стоимости по истечении срока договора.

Условия договора: стоимость имущества – предмета договора – 160 млн руб.; срок договора – пять лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10% годовых; процент комиссионного вознаграждения лизингодателю – 12% годовых; дополнительные услуги лизингодателя, – 4,2 млн руб.; ставка НДС-18%.

Лизингополучатель имеет право выкупить имущество по истечении срока договора по остаточной стоимости; лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года.

При расчете определите среднегодовую стоимость и составьте график уплаты лизинговых взносов.

Задача 3.

Стоимость полученного по лизингу оборудования составляет 15 млн долл. при сроке договора пять лет и ставке лизингового процента 9%.

Рассчитать сумму лизинговых платежей.

Задача 4.

Рассчитать лизинговые платежи по договору финансового лизинга с полной амортизацией. Условия договора; стоимость имущества – предмета договора – 160 млн руб.; срок договора – 10 лет; норма амортизационных отчислений на полное восстановление – 10% годовых; процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества, – 40% годовых; величина использованных кредитных ресурсов – 160 млн руб.; процент комиссионного вознаграждения – 10% годовых.

Дополнительные услуги лизингодателя: командировочные расходы – 3,6 млн руб.; консалтинговые услуги – 2 млн руб.; обучение персонала – 4 млн руб.; ставка НДС – 18%.

Лизинговые взносы осуществляются ежегодно равными долями, начиная с первого года.

Тема 5. Экономическая эффективность экспортных и импортных операций

(форма проведения – практическое занятие)

План занятия:

1. Экономическое обоснование принимаемых решений.
2. Показатели экономической эффективности внешнеторговых операций.

Цель занятия: провести экономическое обоснование производства и реализации на внешнем рынке экспортируемой продукции; сравнение вариантов экспорта и продажи продукции на внутреннем рынке; экономическое обоснование импорта продукции.

Изучить критерии, показатели и методы определения эффекта и эффективности ВЭД.

Форма проведения занятия: устный опрос по лекционному материалу, эссе, научная дискуссия, решение задач.

Темы докладов и рефератов с оформлением презентации:

1. Экономическое обоснование производства и реализации на внешнем рынке экспортируемой продукции.
2. Критерии, показатели и методы определения эффекта и эффективности внешнеторговой деятельности.

Эссе:

Проанализируйте основные параметры реализации любого товара или оказания услуги, используя такие показатели, как:

- точка безубыточности;
- минимальная цена;
- критическая цена;
- критическая выручка;
- критическая прибыль.

Дополнительные вопросы по теме:

1. Назовите показатели экономической эффективности импорта.
2. Назовите показатели экономической эффективности экспорта.
3. Экономическая эффективность экспортно-импортных операции.

Задача 1.

Предприятие-производитель планирует к поставке на экспорт бинокли по цене 20 \$ за штуку. Себестоимость производства единицы продукции составляет 500 руб./шт. Затраты внешнеторгового посредника составляют 2 \$ с единицы проданной продукции.

Определить эффективность экспорта 1000 штук биноклей для предприятия и посредника, если оптовая цена на внутреннем рынке составляет 1200 руб./шт.

Задача 2.

Российская судостроительная компания изготовила грузовое судно. После проведения необходимых экономических расчетов она подготовила коммерческое предложение (оферту) по продаже судна исходя из следующих расчетных составляющих:

Себестоимость изготовления, 5,5млн. руб.

Капиталоемкость изготовления, 6,6млн. руб.

Экспортная цена судна, 46млн. долл.

Валютная выручка от использования судна в качестве российского внешнеторгового перевозчика, 1,7млн. долл.

Валютные расходы по эксплуатации судна, 0,6млн. долл.

Примечание. В расчетах использовать текущий валютный курс по продаже и покупке американского доллара.

Задание. Рассмотреть оптимальное решение исходя из возможности продажи судна на внутреннем рынке и зарубежной компании в случае экспорта, подтвердив его необходимыми расчетами.

Рассчитайте эффективность экспорта на основе данных табл. 1.

Таблица 1 – Определение эффективности экспорта

Показатель	1 вариант	2 вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	1000
Цена единицы изделия на внутреннем рынке, руб.	5000	5000
на внешнем рынке, долл.	1000	1000
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, руб./ед.	350	350
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./ед.	200	200
Курс валюты, руб./долл.	28	29
Затраты, тыс. руб. при реализации на внутреннем рынке	4350	4350
при реализации на внешнем рынке	5000	5200
Результат, тыс. руб. при реализации на внутреннем рынке	5000	5000
при реализации на внешнем рынке	5000	6000
Эффект, тыс. руб. при продаже на внутреннем рынке		
при продаже на внешнем рынке		
Эффективность, руб./руб. при продаже на внутреннем рынке		

У предприятия есть возможность реализовать 1000 единиц продукции на внутреннем и внешнем рынках. Необходимо определить, в каком случае выгоднее реализовать продукцию на внутреннем рынке, а в каком — на внешнем. Сделайте выводы относительно влияния курса национальной валюты на эффективность экспортной операции.

Задание 3.

Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. Необходимо рассчитать эффективность путем сравнения показателей приобретения и использования отечественного и импортного оборудования за весь срок службы (табл. 2). При расчете цены потребления эксплуатационные расходы взяты за пять лет, т.е. период работы оборудования приравнен к отечественному. Учет фактора времени при сложении разновременных затрат (эксплуатационных расходов) не производить, так как срок осуществления затрат одинаков.

Таблица 2 – Расчет эффективности импорта для собственного использования импортируемого товара

№ п/п	Показатель	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
1	Цена оборудования (контрактная цена)	20 000\$	560000 руб.
2	Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	10 000\$	10 000 руб.
3	Срок службы оборудования	7 лет	5 лет
4	Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования	100 000 руб.	120 000 руб.
5	Курс валюты	28 руб./\$	
6	Цена приобретения оборудования, руб.		
7	Эксплуатационные расходы за весь срок службы, руб.		
8	Цена потребления, руб.		
9	Эффект от импорта, руб.		
10	Эффективность импорта, руб./руб.		

Сделайте выводы относительно влияния эксплуатационных расходов, контрактных цен оборудования, курса валюты на выбор

варианта закупки.

Задание 4.

Рассчитайте эффективность импорта товаров с целью их перепродажи внутри страны по двум вариантам на основе данных табл. 3. Сделайте вывод относительно влияния курса национальной валюты на эффективность импорта.

Таблица 3 – Расчет эффективности импорта товаров с целью перепродажи

№ п/п	Показатель	1 вариант	2 вариант
1	Количество единиц товара, тыс.шт.	1000	1000
2	Контрактная цена EXW, евро / шт.	0,3	0,3
3	Транспортные расходы, евро / шт.	0,2	0,2
4	Другие расходы, связанные с доставкой и реализацией товара на внутреннем рынке, тыс. руб.	500	500
5	Курс валюты, руб./евро	36	37
6	Цена реализации на внутреннем рынке, руб. / шт.	40	40
7	Затраты, тыс. руб.		
8	Результат, тыс. руб.		
9	Эффект импортной операции, тыс. руб.		
10	Эффективность импортной операции, руб./руб.		

Список рекомендованной литературы

Основная литература:

1. Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ П.А. Баклаков [и др.]. – Электрон. текстовые данные. – СПб.: Интермедия, 2014. – 924 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/28010>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

2. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности в России: практикум : учеб. пособие / Полежарова Л.В., Артемьев А.А. ; под ред. Л.И. Гончаренко. – М.: Магистр : ИНФРА-М, 2014. – 158 с.

3. Матвеева О.П. Организация внешнеторговой деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Матвеева О.П. – Электрон. текстовые данные. – СПб.: Троицкий мост, 2016. – 240 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/40875>. – ЭБС «IPRbooks», по паролю

4. Прокушев Е.Ф., Внешнеэкономическая деятельность [Текст] / Е.Ф. Прокушев, А.А. Костин; под. Ред. Е.Ф. Прокушева. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2012. – 527 с. ISBN 978-5-9916-2026-0

5. Забелин В.Г. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Забелин В.Г., Зарецкая Е.В. – Электрон. текстовые данные. – М.: Московская государственная академия водного транспорта, 2015. – 79 с. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/46433>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

Нормативная литература:

1. Гражданский кодекс (ГК РФ) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ

2. Налоговый кодекс (НК РФ) 1 часть от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ, 2 часть от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ

3. Таможенный кодекс таможенного союза от 6 июля в 2010 года

4. «О защите прав потребителей» № 234-ФЗ с изменениями и дополнениями от 23.11.2009 г. Нормативная литература:

5. «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2011 г.

6. Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения». Вступает в

силу с 1 января 2012 г.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы:

1. teethlewis.blogspot.com/2012/11/blog-post_6462.html – электронный учебник. Организация и техника внешнеторговых операций
2. globbusiness.ru/
3. www.finansy.ru/book/page_vnd_0.html

Учебное издание

Скоморощенко Анна Александровна

Методические указания для практических занятий по дисциплине
«Организация и техника внешнеторговых операций» по направлению
подготовки 38.04.01 – Экономика (уровень магистратуры), профиль
«Внешнеэкономическая деятельность»

В авторской редакции