

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

А.А. Вазим

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ К ПРАКТИЧЕСКИМ ЗАНЯТИЯМ
И САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ

Рекомендовано в качестве учебно-методического пособия

Издательство
Томского государственного университета
систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)
2017

УДК339.5

ББК65.5

В27

А.А. Вазим

В27 Организация внешнеэкономической деятельности предприятия (методические указания к практическим занятиям самостоятельной работе): учебно-методическое пособие / А.А. Вазим; Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). – Томск: Изд-во Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР), 2017. – 47 с.

В учебном пособии систематически излагается курс «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия», изучаемый студентами-экономистами. Изучаются научно-теоретические и методологические основы форм и методов организации и регулирования внешнеэкономической деятельности и применения студентами полученных знаний для решения задач в области ВЭД. Включены контрольные вопросы для оценки знаний и самоконтроля. Изложение теоретических проблем сопровождается анализом их состояния в современной России. Учебное пособие предназначено для студентов, магистрантов и аспирантов.

**УДК 339.5(076.5)
ББК У9(2)40я73**

Рецензенты:

Кандидат экономических наук, доцент
Национального исследовательского
Томского политехнического университета
Чигоряев К.Н.

© ГОУ ВО ТУСУР, 2017

©Вазим А.А., 2017

Оглавление

	С.	
Введение.....	5	
Глава 1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ		6
Вопросы для обсуждения	6	
Темы рефератов.....	6	
Текущие тесты.....	6	
Глава 2. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ		8
Вопросы для обсуждения	8	
Темы рефератов.....	9	
Текущие тесты.....	9	
Деловая игра «Международный пушной аукцион»	12	
Глава 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ: СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ.....		15
Вопросы для обсуждения.....	15	
Темы рефератов.....	15	
Текущие тесты.....	16	
Деловая игра «Заключение международного контракта купли-продажи товара».....	17	
Глава 4 ПРОЦЕДУРЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК		18
Вопросы для обсуждения.....	18	
Темы рефератов.....	19	
Текущие тесты.....	19	
Глава 5 ЛОГИСТИКА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ		21
Вопросы для обсуждения.....	21	
Темы рефератов.....	21	
Текущие тесты.....	22	

Глава 6 ИНСТИТУТЫ СОДЕЙСТВИЯ ВЭД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	25
Вопросы для обсуждения	25
Темы рефератов	26
Текущие тесты	26
Глава 7. СИСТЕМА МЕР ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	28
Вопросы для обсуждения	28
Темы рефератов	28
Текущие тесты	29
Глава 8. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ МАРКЕТИНГ КАК МЕХАНИЗМ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТУ	31
Вопросы для обсуждения	31
Темы рефератов	31
Текущие тесты	32
КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА	34
Общие методические указания по выполнению контрольной работы студентами-заочниками	34
Вопросы контрольной работы	35
СТРУКТУРА РЕФЕРАТА	37
Основные требования к оформлению работы	38
Оформление таблиц	39
Оформление рисунков	41
ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ	43
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	45

Введение

Задача практикума «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия» – выработать у студентов умение анализировать закономерности и тенденции развития международной торговли в условиях глобализации, транснационализации и регионализации, механизмы функционирования международных экономических организаций.

Структура каждой главы включает методические указания по изучению темы, глоссарий, вопросы для обсуждения и контроля знаний, задачи и проблемные ситуации, тесты. Методические указания и глоссарий позволяют усилить целевую активизацию учебной деятельности обучающихся, ориентировать их на повторение теоретического материала и на получение конечного результата. Выполнение тестов помогает студентам самостоятельно выяснить, насколько глубоко они освоили предмет, овладели основными понятиями, а преподавателям – объективно оценить их знания. Проработка вопросов, задач и проблемных ситуаций поможет слушателям применять полученные теоретические знания на практике для разрешения конкретных экономических проблем, анализа и обобщения экономических фактов и взаимосвязей, принятия оптимальных управленческих решений.

Представленные в пособии контрольные вопросы и задания требуют не только использования вычислительных приемов, но и последовательного логического анализа складывающихся ситуаций, что прививает студентам навыки экономического мышления.

Глава 1.ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ

Основные понятия: определение внешнеэкономической деятельности ВЭД и внешнеэкономических связей (ВЭС); основные виды и элементы ВЭД; внешнеэкономические функции предприятий-экспортеров и их организационно-правовые формы; сущность технологического процесса выхода на внешний рынок участников ВЭД.

Вопросы для обсуждения

1. Какие факторы способствовали появлению понятия внешнеэкономическая деятельность?
2. В чем состоит отличие понятий внешнеэкономическая деятельность и внешнеэкономические связи?
3. Какие виды организационно правовых форм субъектов ВЭД вы знаете?
4. Перечислите участников внешнеэкономической деятельности согласно классификации по профилю деятельности.
5. Содержание внешнеэкономических функций участников ВЭД.
6. В чем состоят «плюсы» и «минусы» процессов интернационализации и глобализации?
7. Охарактеризуйте этапы реформирования внешнеэкономической деятельности в России.

Темы рефератов

1. Предпосылки становления ВЭД.
2. Понятие и отличие ВЭД от внешнеэкономических связей.
3. Содержание видов ВЭД.
4. Содержание основных видов ВЭД
5. Как осуществляется технологический процесс выхода на внешний рынок участников ВЭД?
6. В какой форме осуществляется ВЭД в российской практике?
7. В чем состоит привлекательность государственного заказа для производителей экспортной продукции?
8. Виды организационно-правовых форм субъектов ВЭД.

Текущие тесты

1. Какие факторы влияют на развитие внешнеэкономической деятельности:

- а) политические взаимоотношения;
- б) экономические факторы;
- в) ресурсные факторы;
- г) научно-техническое развитие;
- д) особенности географического положения;

2. Внешнеэкономические отношения охватывают деятельность:

- а) торговую;
- б) производственную;
- в) корпоративную;
- г) финансовую;
- д) инвестиционную

3. Что из перечисленного относится к основным видам внешнеэкономической деятельности:

- а) внешнеторговую деятельность;
- б) сотрудничество в области культуры;
- в) совместное предпринимательство;
- г) сотрудничество в области спорта;
- д) инвестиционное сотрудничество;

4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия – это сфера:

- а) экспорта товаров и услуг;
- б) импорта товаров и услуг;
- в) производственной кооперации с иностранным партнером;
- г) научно-технической кооперации с зарубежными организациями;
- д) все перечисленные позиции.

Глава 2. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ. БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

Внешнеторговая деятельность. Внешнеторговая сделка. Сделки купли-продажи товаров. Сделки купли-продажи услуг. Сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности. Экспортные операции. Импортные операции. Реэкспорт. Реимпорт. Договор купли-продажи. Контракт. Патент.

Виды цен. Индексы цен. Анализ цен.

Валютные условия внешнеторгового контракта. Методы платежей и расчетов во внешнеторговой практике.

Вопросы для обсуждения

1. Что входит в понятие «международная торговая сделка»?
2. Какие виды товарообменных сделок встречаются в международной торговле?
3. В чем основная специфика реэкспортных и реимпортных сделок?
4. Что такое конкурентный лист?
5. С каких счетов юридические лица нерезиденты могут совершать валютные операции?
6. Что в себя включает ценовой анализ при подготовке сделки?
7. Какие виды цен на товары и услуги могут использоваться при подготовке внешнеторговой сделки?
8. В каких случаях пользуются сравнительными, а в каких – расчетными методами анализа цен?
9. По каким параметрам производится приведение цен при осуществлении расчетов экспортных и импортных цен?
10. Какие меры воздействия покупателя к продавцу могут применяться при непоставке товара?
11. Охарактеризуйте механизм международного расчета банковскими переводами.
12. Кому из сторон международной сделки выгоден вариант платежа против поставки товара?
13. В чем состоит преимущество варианта расчета с авансовым платежом для продавца?
14. Какова роль инкассирующего банка при инкассовой форме расчетов?
15. Какой вид инкассо применяют во внешнеторговых расчетах?
16. В чем состоит отличие договора комиссии от договора консигнации?

Темы рефератов

1. Расчеты банковскими переводами
2. Сущность варианта платежа против поставки товара
3. Механизм внешнеторговых расчетов при заключении сделки с авансовым платежом.
4. Механизм внешнеторговых расчетов путем инкассо
5. Механизм внешнеторговых расчетов при аккредитивной форме расчетов.
6. Механизм осуществления инкассовой формы расчетов
7. Механизм аккредитивной формы расчетов
8. Этапы подготовки внешнеторговой сделки
9. Способы фиксации цен при заключении внешнеторговых договоров.

Текущие тесты

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:
 - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 - б) совершение платежа в иностранной валюте;
 - в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
 - г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
 - а) устно,
 - б) письменно,
 - в) как письменно, так и устно.
3. Согласно международным нормам письменной формой международной коммерческой сделки считается:
 - а) контракт,
 - б) переписка контрагентов,
 - в) предложение экспортера и ответ покупателя,
 - г) предложение экспортера и акцепт покупателя,
 - д) запрос покупателя и оферта продавца.
4. Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:
 - а) экспорт,
 - б) импорт,
 - в) реэкспорт,
 - г) реимпорт.
5. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и

содержащее срок для ответа, называется:

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

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

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

7. Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:

- а) на следующий день после заключения контракта,
- б) в течение недели,
- в) после извещения покупателя о готовности принять товар,
- г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.

8. Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:

- а) соответствие стандарту;
- б) соответствие описанию;
- в) соответствие образцу;
- г) соответствие мировым стандартам;
- д) высший сорт;
- е) такой, какой есть.

9. Базисные условия поставки в контракте определяют:

- а) порядок перевозки товара,
- б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем,
- в) степень риска сделки,
- г) ответственность сторон за исполнение контракта,
- д) момент перехода риска с продавца на покупателя.

10. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:

- а) твердая цена,
- б) цена с последующей фиксацией,
- в) переменная цена,
- г) подвижная цена,
- д) скользящая цена,
- е) кумулятивная цена.

11. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика;
- б) в специализированном арбитраже;
- в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
- г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

12. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:

- а) любые стихийные бедствия;
- б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;
- в) обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть;
- г) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта.

13. Понятие "договорная территория" в посредническом соглашении представляет собой:

- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
- б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
- в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

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

- а) экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
- б) посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
- в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.

15. По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю — находятся:

- а) на складе экспортера в стране экспорта;
- б) на складе посредника в стране импорта;
- в) на складе экспортера в стране импорта;
- г) на складе посредника в третьей стране.

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

- а) возвращаются экспортеру;
- б) покупаются консигнатором;
- в) списываются и уничтожаются;
- г) могут быть использованы по любому другому назначению;
- д) либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником.

17. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о

предоставлении

права на продажу, продает товары экспортера:

- а) от имени экспортера и за свой счет;
- б) от своего имени и за свой счет;
- в) от своего имени и за счет экспортера;
- г) от имени экспортера и за счет экспортера,

18. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:

- а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;
- б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;
- в) платеж осуществляется до поставки товара;
- г) между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени;
- д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

19. В сделке финансируемого лизинга участвуют:

- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
- г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

20. На международных товарных биржах заключаются сделки:

- а) на стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию;
- б) промышленное оборудование;
- в) сырьевые товары с индивидуальными свойствами.

21. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

Деловая игра «Международный пушной аукцион».

Четыре стадии проведения аукционов: подготовка, осмотр товаров, аукционный торг, оформление и исполнение аукционной сделки. Торг

проводит аукционист совместно с ассистентами. В процессе торгов должны быть опробованы оба способа повышения цены - *гласный* и *негласный*. Оформление аукционной сделки осуществляется сразу после окончания аукциона. Покупатель подписывает типовой контракт, на основании которого выписывается счет, оплачиваемый покупателем. В случае неуплаты за товар в установленный срок организаторы аукциона считают сделку нарушенной и могут распорядиться товаром по своему усмотрению, а покупатель обязан возместить убытки.

При **гласном способе** аукционист объявляет номер лота, выставляемого на продажу, называет начальную цену и, при *прямом (английском)*, спрашивает: «Кто больше?» Покупатель, желающий приобрести лот по более высокой цене, называет новую цену, которая выше предыдущей на величину не ниже \$1000 (шаг аукциона). Аукционист называет номер покупателя, новую цену лота и снова задает вопрос: «Кто больше?» Если после троекратного повторения вопроса не следует нового предложения, подтверждается продажа лота покупателю с наивысшей ценой.

Способ *понижения цены* - «голландский аукцион». При этом способе аукционист вначале назначает максимальную цену, которая загорается на циферблате, установленном в аукционном помещении. Если никто из покупателей не выражает желания приобрести лот по этой цене, то аукционист начинает снижать цену. Покупателем товара становится тот, кто первым нажмет находящуюся перед ним кнопку, которая останавливает изменение цены на циферблате. После этого на циферблате загорается номер, под которым данный покупатель зарегистрирован у организаторов аукциона. Он и считается покупателем данного товара.

При **негласном способе** покупатели подают аукционисту условный знак о согласии поднять цену. Надбавка к цене стандартная (в нашем случае – 20 000 руб.). Аукционист каждый раз объявляет новую цену, не называя покупателя.

Администрация аукциона вправе снять лот с аукциона, пока он не продан, без объяснения причин. Она также вправе снизить исходную цену, если никто из покупателей не пожелает поднять стартовую цену. После продажи всех лотов нераспроданные лоты могут быть снова выставлены для продажи.

Таблица 1. Каталог пушного аукциона

№№ п/п	№ стринга или лота	Характеристика стринга (лота)	Условия аукционной продажи
	Стринг № 1	Шкурки белчицы	В стринге 5 лотов
	Лот № 1	Лот белки	В лоте 3 тыс. шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 2	Лот белки	В лоте 3 тыс. шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 3	Лот белки	В лоте 3 тыс. шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 4	Лот белки	В лоте 3 тыс. шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 5	Лот белки	В лоте 3 тыс. шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Стринг № 2	Шкурки норки	В стринге 4 лота
	Лот № 6	Лот норки	В лоте 200 шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 7	Лот норки	В лоте 200 шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 8	Лот норки	В лоте 200 шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Лот № 9	Лот норки	В лоте 200 шкурок, начальная цена - \$10 тыс.
	Стринг № 3	Шкурки соболя	В стринге 5 лотов
	Лот № 10	Лот соболя	В лоте 25 шкурок, начальная цена - \$40 тыс.
	Лот № 11	Лот соболя	В лоте 25 шкурок, начальная цена - \$40 тыс.
	Лот № 12	Лот соболя	В лоте 25 шкурок, начальная цена - \$40 тыс.
	Лот № 13	Лот соболя	В лоте 25 шкурок, начальная цена - \$40 тыс.
	Лот № 14	Лот соболя	В лоте 25 шкурок, начальная цена - \$40 тыс.

Аукцион проводится _____ 200_ года.

Место проведения _____

Начало торгов ___ час. ___ мин.

Продолжительность аукциона ___ час.

Сумма задатка - \$10 000

Шаг аукциона - \$2000

Глава 3. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ КОНТРАКТ: СОДЕРЖАНИЕ И ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ

Нормативная база международных контрактов. Способы оформления международных контрактов. Структура и содержание договора международной купли-продажи.

Механизм установления делового контакта с иностранным партнером. Понятие и сущность оферты. «Форма» и «порядок» совершения сделки. Продавец. Покупатель. Обязательные условия контрактов. Дополнительные условия контрактов. Базисные условия поставки (ФОБ, СИФ, ДАФ и др.). ИНКОТЕРМС-2000. Условия платежа. Форс-мажор. Арбитраж. Типовой контракт.

Вопросы для обсуждения

1. Какие вопросы не регулируются Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров?
2. Какие виды контрактов купли-продажи существуют в международной практике?
3. При каких условиях ИНКОТЕРМС транспортировка осуществляется только железнодорожным и воздушным видами транспорта?
4. Дайте характеристику запроса, заказа и оферты.
5. Какими нормативными актами пользуются иностранные торговые партнеры в случае противоречий между международным правом и внутренним законодательством?
6. Что такое базисные условия поставки?
7. Назовите обязанности продавца по условию CIF.
8. Охарактеризуйте базисное условие поставки CPT.
9. Какая форма расчетов наиболее выгодна экспортеру? Почему?
10. Что такое обязательные и индивидуальные условия контракта?
11. Какие условия контракта относятся к обязательным?
12. Какие условия из числа обязательных являются самыми важными в контракте?
13. В чем особенность типовых контрактов?
14. На какую сумму отличается цена CIF от цены CIP?
15. Какую сумму может потребовать потерпевшая сторона в случае расторжения договора согласно Венской конвенции?

Темы рефератов

1. Условия ИНКОТЕРМС, обязывающие транспортировку только морским видом транспорта.

2. Преимущества форфейтингового финансирования для экспортера.
3. Обязательства экспортера при подписании паспорта сделки.
4. Переход риска с продавца на покупателя в момент пересечения товара поручней судна в порту погрузки согласно базисным условиям поставки по ИНКОТЕРМС.
5. Правовые средства обеспечивают исполнение обязательств по контракту международной купли-продажи товаров.
6. Методика поиска потенциальных контрагентов импортерами и экспортерами.
7. Обязанности экспортера, являющиеся базисными условиями выполнения импортных формальностей

Текущие тесты

1. Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:
 - а) твердая цена,
 - б) цена с последующей фиксацией,
 - в) переменная цена,
 - г) подвижная цена,
 - д) скользящая цена,
 - е) кумулятивная цена.
2. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:
 - а) внутренние цены производителя;
 - б) биржевые котировки;
 - в) публикации в деловой прессе;
 - г) прейскуранты и ценники;
 - д) цены ведущих мировых экспортеров;
 - е) справочные цены мировых товарных рынков;
 - ж) расчетные цены таможенных органов.
3. Контракт со сроком поставки «немедленно» исполняется:
 - а) на следующий день после заключения контракта,
 - б) после извещения покупателя о готовности принять товар,
 - в) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.
4. Оговорка по качеству, используемая во внешнеторговых контрактах:
 - а) соответствие стандарту;
 - б) соответствие мировым стандартам;
 - в) такой, какой есть.
5. Базисные условия поставки в контракте определяют:

а) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем,

б) степень риска сделки;

в) ответственность сторон за исполнение контракта.

6. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

а) в местном суде ответчика;

б) в любом арбитраже;

в) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

7. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:

а) любые стихийные бедствия;

б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;

в) обстоятельства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть?

Деловая игра «Заключение международного контракта купли-продажи товара»

Цель игры: Сформировать умения и навыки составления и заключения международного контракта купли-продажи товара, ведения переговоров с иностранными контрагентами.

Порядок выполнения задания:

1. Организационный этап:

- создать две команды для подготовки и заключения внешнеторгового контракта (ВТК) – российскую и иностранную;

- выбрать объект ВТК;

- разработать название компании и легенду ее создания и деятельности;

- распределить роли и обязанности внутри каждой команды;

2. Предварительный этап заключения ВТК:

- провести маркетинговое исследование рынка;

- проанализировать потенциальных партнеров по сделке;

- составить оферту или заказ контрагенту;

- провести предварительную оценку условий и общей суммы контракта;

- подготовить документы, необходимые для ведения переговоров и заключения контракта.

3. Заключительный этап:

- проведение переговоров по согласованию условий ВТК.

Глава 4 ПРОЦЕДУРЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

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

Подготовка международной торговой сделки. Разработка контракта на экспорт (импорт).

Оферта. Запрос. Заказ. Телефонные переговоры. Личные встречи. Отличия переговоров от контактов, встреч, бесед. Предметно-содержательные, организационно-процессуальные и морально-психологические аспекты переговоров. Виды и этапы подготовки переговоров. Принципы и общие правила ведения переговоров. «Мягкие», «жесткие», «принципиальные» переговоры.

Вопросы для обсуждения

1. Какими способами можно вести внешнеторговые переговоры?
2. В чем заключаются преимущества и недостатки каждого из способов ведения переговоров?
3. Назовите формы убеждения при переговорах.
4. Объясните, как решаются противоречия при переговорах.
5. В каких случаях целесообразно использовать переговоры по телефону?
6. Какие виды личных переговоров в зависимости от их содержания различают в зарубежной практике?
7. Что понимается под стратегией ведения переговоров?
8. Какие приемы формируют тактику ведения переговоров?
9. В чем особенности подготовки запросов покупателя иностранному партнеру?
10. Каковы общепринятые формы отказа на присылаемую оферту?
11. Какие виды личных переговоров в зависимости от их содержания различают в зарубежной практике?
12. Каким образом осуществляется досрочное расторжение договора поручения?
13. Каковы различия между запросом и заказом, выдаваемых покупателем?
14. В чем различие между твердой и свободной офертами, в каких случаях применяется каждая из них?

Темы рефератов

1. Телефонные переговоры и личные встречи с иностранными партнерами.
2. Обсуждение отдельных вопросов на переговорах.
3. Психологические аспекты ведения деловой беседы.
4. Важность и значимость делового общения.
5. Формы и особенности делового общения.
6. Подготовка переговоров.
7. Этапы и тактические приемы переговоров
8. Оферта в международной торговле.
9. Стратегия ведения переговоров.
10. Приемы формирования тактики ведения переговоров.
11. Ответственность поверенного за неисполнение договора контрагентом, с которым заключена сделка при его посредстве.
12. Соотношение содержания понятий «освобождение от ответственности» и «форс-мажор».

Текущие тесты

1. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:
 - а) акцепт,
 - б) твердая оферта,
 - в) свободная оферта.
2. В случае несогласия покупателя с отдельными условиями оферты, он может прислать встречное предложение, которое называется:
 - а) контрoferта,
 - б) контракт,
 - в) договор.
3. Обращение покупателя к продавцу с просьбой прислать предложение, называется:
 - а) запрос
 - б) заказ
 - в) свободная оферта.
4. Ответом на запрос покупателя является:
 - а) акцепт,
 - б) твердая оферта,
 - в) деловое письмо.
5. Переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок:

- а) в биржевой торговле,
- б) на аукционах,
- в) в обычной торговле.

6. Представительскими называются переговоры:

- а) на которых не ставится цель заключения конкретной сделки,
- б) целью и предметом беседы на которых является обсуждение цены предстоящей сделки,
- в) на которых решаются вопросы об объемах и транспортных условиях поставок товаров.

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

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

8. Целью переговоров по коммерческим вопросам является:

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

9. Специфика торговли сырьевыми товарами заключается в:

- а) широком ассортименте товаров;
- б) больших объемах сделок;
- в) необходимости широкой рекламы.

10. Успеху проведения торговых переговоров с представителями США способствуют:

- а) тщательно подготовленный большой пакет документов,
- б) участие лиц высокого должностного ранга,
- в) богато сервированный стол в помещении для переговоров.

11. Деловые переговоры подразумевают:

- а) взаимное уточнение интересов, точек зрения, концепций, позиций и понятий;
- б) обсуждение, дискуссия, представление аргументов и обоснование своих предложений;
- в) бескомпромиссность в отстаивании своих интересов;
- г) согласование позиций и выработка договоренностей.

Для чего нужны переговоры?

- а) чтобы с помощью взаимного обмена мнениями получить отвечающее интересам обеих сторон соглашение;
- б) чтобы правильно составить бизнес план на год;
- в) достичь результатов, которые бы устроили всех его участников.

Глава 5 ЛОГИСТИКА ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Основные понятия внешнеторговой логистики. Внешнеторговая логистика в условиях глобализации. Современные тенденции и перспективы развития внешнеторговой логистики в Российской Федерации. Необходимость использования транспорта во внешнеэкономической деятельности. Организация международных перевозок основными видами транспорта.

Вопросы для обсуждения

1. Характерные особенности управления цепями поставок во внешнеторговой деятельности.
2. Основные проблемы, возникающие при создании логистической системы в международном масштабе.
3. Вопросы, решаемые при создании международных логистических систем.
4. Расскажите о новых проектах международных транспортных коридоров и их значение в международной торговле.
5. Дайте характеристику региональных грузовых транспортных центров, особенности классификации.
6. Охарактеризуйте показатели, влияющие на эффективность движения материальных потоков во внешнеэкономической деятельности.
7. Какова основная задача логистики на предприятии?
8. Каковы основные составляющие логистических систем?
9. Как определить оптимальный объем уровня логистического сервиса?
10. Как определяют оптимальный график перевозок?
11. Какие критерии используют при выборе перевозчика?
12. Каковы цели и задачи транспортной логистики?
13. Каковы основные виды распределительных систем?
14. Как определяется коэффициент звенности системы распределения?
15. Транспортный фактор во внешнеэкономической деятельности.
16. Роль транспорта в международных экономических отношениях.
17. Критерии выбора транспорта для международных перевозок
18. Организация транспортного обеспечения внешнеторговых сделок
19. Классификация транспортных операций.
20. Основные виды транспортной документации.

Темы рефератов

1. Международные правила перевозки грузов.

2. Экспедирование перевозок грузов в морском сообщении.
3. Международные железнодорожные перевозки.
4. Государственный контроль за движением товаров и финансов во внешнеторговой деятельности.
5. Доставка товаров под таможенным контролем.
6. Управление цепями поставок: понятие. Цель, участники, виды деятельности, обеспечение.
7. Внешнеторговая статистика.
8. Основное содержание процесса доставки товаров.
9. Основное содержание концепции логистики.
10. Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта.
11. Транспортно-экспедиторские операции с грузами.
12. Транспорт и его использование в условиях рынка

Текущие тесты

1. Макрологистическая система - это...
 - а) крупная железнодорожная станция;
 - б) связанные договорами поставщик, покупатель и транспортная организация;
 - в) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение материального потока в пределах металлургического комбината;
 - г) крупный аэропорт.
2. Микрологистическая система - это...
 - а) совокупность станций железной дороги, соединяющей два города.
 - б) связанные договорами поставками, покупатель и транспортная организация.
 - в) взаимосвязанные участники цепи, обеспечивающие продвижение на российский рынок импортного товара.
 - г) крупный морской порт.
3. Наиболее существенной предпосылкой применения логистики в хозяйственной практике является:
 - а) усиление конкуренции на товарном рынке
 - б) совершенствование производства
 - в) совершенствование налоговой системы
 - г) рост численности населения
4. На логистическую систему оказывают влияние следующие факторы:
 - а) научно-технический прогресс;
 - б) структурные изменения в транспорте;
 - в) цены на топливо и другие материальные ресурсы.

5. При разработке логистической модели учитывается...

- а) число и размещение производственных единиц и складов;
- б) транспортные модели;
- в) системы связи.

6. Существующие способы управления логистической системы направлены на ... заказов:

- а) удержание;
- б) вытягивание;
- в) выталкивание;
- г) накопление.

7. Доля логистической составляющей в конечной стоимости товара:

- а) 50%,
- б) 70%,
- в) 95%.

8. Оперативные функции логистики:

- а) управление материалами;
- б) управление запасами в ходе производства;
- в) управление распределением продукции;
- г) оперативное снабжение;
- д) прогнозирование спроса.

9. К логистическим операциям с материальным потоком относится...

- а) складирование,
- б) транспортировка,
- в) закупка,
- г) упаковка.

10. Различают следующие виды материальных потоков:

- а) внешние и внутренние;
- б) входные и выходные;
- в) параллельные;
- г) перпендикулярные.

11. Расположите в правильной последовательности этапы разработки логистической стратегии:

- а) установление приоритетов;
- б) анализ возможностей;
- в) разработка стратегического плана развития логистической системы;
- г) оценка.

12. Расположите виды транспорта в порядке убывания способности доставить груз непосредственно к складу потребителя:

- а) воздушный,
- б) железнодорожный,

- в) водный,
- г) автомобильный.

13. Расположите виды транспорта в порядке убывания надежности соблюдения графика поставок:

- а) водный,
- б) воздушный,
- в) автомобильный,
- г) железнодорожный.

14. Относительно низкая производительность является недостатком транспорта...

- а) железнодорожного,
- б) авиационного,
- в) автомобильного,
- г) трубопроводного,
- д) водного.

15. Сопоставьте цели логистической стратегии и средства их достижения

Цели:

- а) улучшение логистического сервиса
- б) минимизация инвестиций в логистическую систему
- в) уменьшение затрат.

Средства достижения целей:

- г) выбор оптимальных способов транспортировки
- д) увеличение страховых запасов на складах поставщика
- е) использование складов общего пользования.

16. Последовательность этапов выбора перевозчика

- а) оценка суммарного рейтинга;
- б) определение критериев выбора перевозчика;
- в) ранжирование критериев выбора перевозчика;
- г) вычисление рейтинга перевозчика по каждому критерию;
- д) оценка возможных перевозчиков в разрезе намеченных критериев;
- е) принятие решения о выборе перевозчика.

17. В логистическую структуру входят следующие функциональные области:

- а) запасы и транспортировка продукции;
- б) складирование и складская обработка;
- в) информация;
- г) кадры;
- д) обслуживающие производства.

Глава 6 ИНСТИТУТЫ СОДЕЙСТВИЯ ВЭД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Понятие и классификация институтов содействия ВЭД. Органы государственного регулирования и негосударственного ВЭД в России. Торгово-промышленная палата Российской Федерации: цели и содержание деятельности. Роль коммерческих банков в структуре организаций, содействующих участникам ВЭД. Экономическая сущность страхования. Классификация рисков и способы управления ими в системе ВЭД. Транспортное страхование.

Вопросы для обсуждения

1. Назовите основные формы внешнеэкономической деятельности.
2. Назовите административные методы регулирования ВЭД.
3. Перечислите задачи торгово-промышленных палат в сфере внешнеэкономической деятельности.
4. Назовите методы хеджирования рисков в сфере внешнеэкономической деятельности?
5. Назовите основные задачи ассоциаций внешнеэкономического сотрудничества.
6. Объясните, как вы понимаете управление рисками во внешнеэкономической деятельности?
7. Что включает в себя себестоимость товара на внешнем рынке без учета степени риска?
8. При каком базисном условии поставки переход риска с продавца на покупателя происходит после размещения товара вдоль борта судна в порту отгрузки?
9. Как осуществляется страхование внешнеторговых грузов?
10. Охарактеризуйте страхование экспортных кредитов и его роль во внешнеэкономической деятельности.
11. Что такое страхование ответственности и как осуществляется страхование ответственности владельцев транспортных средств (автомобиля, судна, самолета)?
12. Как осуществляется страхование ответственности транспортного перевозчика?
13. Расскажите о перестраховании и его роли во внешнеэкономической деятельности.
14. Что такое перестрахование и какова его роль во внешнеэкономической деятельности?

Темы рефератов

1. Торгово-промышленная палата РФ как основной участник внешнеэкономической деятельности
2. Необходимость страхования во внешнеэкономической деятельности.
3. Транспортное страхование.
4. Основные функции страхования и их взаимосвязь
5. Основные гарантии выполнения страховщиками своих обязательств.
6. Основные принципы реализации внешнеторговой политики государства при разных типах торговой политики
7. Основные недостатки и преимущества политики протекционизма.
8. Общие принципы регулирования внешнеэкономической деятельности.
9. Страхование экспортных кредитов.
10. Страхование строительных рисков.

Текущие тесты

- 1 Обязательство экспортера закупить на определенную сумму товары в стране импортера:
 - а) «продакшэн шеринг»;
 - б) «секонд хенд»;
 - в) «бай-бэк»;
 - г) «ноу-хау».
- 2 Структура управления ВЭД, ориентирующаяся на продажу товаров по группам стран:
 - а) Функциональная;
 - б) Сегментная;
 - в) Предметная;
 - г) Региональная.
3. Страховая компания, проводящая страхования называется
 - а) страхователь
 - б) страховщик
 - в) перестраховщик
4. По международной терминологии страхование грузов называется
 - а) каско
 - б) абандон
 - в) карго
5. Страхование средств транспорта по международной терминологии называется
 - а) каско
 - б) карго

в) адендум

6. В страховой системе «Ллойд» основные виды деятельности

а) морские, не морские, авиационные и автомобильные

б) имущественное страхование, страхование ответственности

в) индивидуальное и личное страхование

7. Риском называется

а) отражение потенциальной угрозы наступления ущерба

б) наступивший страховой случай

в) страховое событие

8. Шансом называется

а) возможность неблагоприятного исхода

б) возможность благоприятного исхода

в) получение выгоды

9. Риск реализуется через какой показатель

а) шанс

б) ущерб

в) убыток

10. Результаты неблагоприятного стечения обстоятельств в денежной форме означают

а) ущерб

б) убыток

в) урон

Глава 7. СИСТЕМА МЕР ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОГО И НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЭД В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Способы и цели государственного регулирования. Понятие и инструменты таможенно-тарифного регулирования ВЭД. Цели таможенного тарифа. Нетарифные методы регулирования. Виды и цели количественных ограничений во ВЭД. Роль и инструменты налогового регулирования и роль ВЭД. Валютное регулирование ВЭД. Функции и роль валютного курса как инструмента валютного регулирования ВЭД. Основные задачи валютного контроля. Виды нетарифных ограничений внешней торговли. Классификация мер нетарифного регулирования ВЭД России.

Вопросы для обсуждения

1. Раскройте механизм государственного регулирования, его сущность и исходные предпосылки?
2. В чем состоит содержание существующих способов государственного регулирования ВЭД?
3. Какие инструменты таможенно-тарифного регулирования вы знаете?
4. Какому методу регулирования относится введение во ВЭД экспортных и импортных квот?
5. Как влияет валютный курс на регулирование ВЭД?
6. Какие основные цели таможенного тарифа?
7. В чем состоит сущность нетарифных методов регулирования ВЭД?
8. Охарактеризуйте механизм налогового регулирования ВЭД?
 1. Что такое таможенная пошлина?
 2. Каковы виды таможенных пошлин и способы их исчисления?
 3. Дайте характеристику таможенному тарифу.
 4. В чем специфика таможенной политики развитых и развивающихся стран?

Темы рефератов

1. Понятие и сущность механизма государственного регулирования
2. Основные цели и способы государственного регулирования
3. Основные инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.
4. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России.
5. Основные цели и функции инструментов таможенно-тарифного регулирования ВЭД
6. Таможенно-тарифное регулирование – как метод экономического

регулирования ВЭД

7. Виды таможенных платежей, их классификация.
8. Нетарифные методы регулирования ВЭД
9. Налоговое и валютное регулирование ВЭД

Текущие тесты

1. Основными аргументы против введения тарифов на импорт:
 - а) повышение общего уровня занятости
 - б) защита молодых отраслей
 - в) снижение налогового бремени на потребителей
 - г) замедление экономического роста
 - д) увеличение налогового бремени на потребителей.
2. Компенсационная пошлина — это:
 - а) пошлина против импорта товаров, при производстве которых использовались субсидии;
 - б) ответная мера на тариф, наложенный торговым партнером;
 - в) ответная мера на демпинг.
 - г) ответная мера против субсидированного экспорта
3. Таможенная пошлина в процентах к стоимости товара:
 - а) адвалорная
 - б) комбинированная
 - в) специфическая
 - г) сезонная
4. К техническим барьерам в регулировании международной торговли не относят:
 - а) лицензирование
 - б) сертификацию товара
 - в) стандарты качества
 - г) требования к упаковке и маркировке.
5. Таможенные пошлины, применяемые в отношении товаров, происходящих из стран, пользующихся в торговле с данной страной режимом наибольшего благоприятствования, являются:
 - а) обычными
 - б) преференциальными
 - в) минимальными
 - г) максимальными.
7. В отличие от квот, тариф может:
 - а) приводить к сокращению экспорта;
 - б) приводить к повышению цен;

- в) приносить доход в бюджет;
- г) приводить к сокращению импорта.

8. Введение квоты на импорт:

- а) увеличивает общее экономическое благосостояние страны-импортера;
- б) не влияет на формирование внутренних цен;
- в) всегда повышает благосостояние потребителей в стране- импортере;
- г) ухудшает общее экономическое благосостояние страны – импортера.

9. Добровольное ограничение экспорта предусматривает:

- а) введение экспортной пошлины экспортером;
- б) квотирование экспорта экспортером;
- в) квотирование импорта экспортером;
- г) квотирование экспорта импортером.

Глава 8. ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ МАРКЕТИНГ КАК МЕХАНИЗМ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТУ

Оценка рыночной и маркетинговой возможностей экспорта. Виды конкуренции и стратегии конкуренции. Жизненный цикл товара. Товарные марки. Разработка товарной стратегии. Характеристики товарного ассортимента. Характеристики каналов сбыта.

Российский механизм поддержки экспорта. Зарубежный опыт государственного содействия внешней торговле. Проблемы и перспективы развития внешне-экономических связей России.

Вопросы для обсуждения

1. Какая информация о рынке может быть использована для совершенствования выпускаемой предприятием продукции, где и как эту информацию можно получить?

2. В каких случаях целесообразно проводить кабинетные или полевые исследования?

3. Какие показатели необходимо учитывать, чтобы оценить конкурентоспособность товара?

4. Чем может быть охарактеризован товарный ассортимент?

5. Из чего может складываться «рыночная новизна» товаров?

6. В чем состоят различия между внутренней, внешней и исследовательской маркетинговой информацией?

7. Какие возникают взаимосвязи при установлении цен на товары в рамках ассортимента?

8. В чем заключается цель и основные задачи политики распределения?

9. Какие функции выполняют каналы распределения в комплексе маркетинга?

10. Что представляет собой Уникальное товарное предложение?

Темы рефератов

1. Сущность внешнеэкономической политики государства.

2. Экономические методы стимулирования экспортного производства.

3. Организация международных производственных и научно-технических связей

4. Проблемы совершенствования структуры товарооборота между странами.

5. География внешнеэкономических связей.

6. Основные направления экономической интеграции в рамках СНГ.

7. Регулирование внешней торговли через международные организации

и соглашения.

Текущие тесты

1. Административные и экономические методы государственного регулирования ВЭД:

- а) международные межправительственные соглашения и договоры;
- б) лицензирование;
- в) прямое финансирование экспортного производства;
- г) косвенное финансирование экспортного производства;
- д) таможенное регулирование;
- е) кредитование экспорта;
- ж) квотирование экспорта и импорта;
- з) антидемпинговые процедуры;
- и) сертификация товаров и услуг.

2. Выделите нетарифные ограничения импорта:

- а) установление национальных технических стандартов;
- б) введение ввозных пошлин;
- в) размещение государственных заказов только на отечественных предприятиях;
- г) введение импортных лицензий;
- д) разработка соглашений о добровольных ограничениях импорта;
- е) введение импортных квот.

3. В России основным методом определения таможенной стоимости импортируемых товаров является:

- а) метод вычитания стоимости;
- б) по цене сделки с однородными товарами;
- в) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- г) метод сложения стоимости;
- д) по цене сделки с идентичными товарами.

4. Меры прямого ограничения экспорта и/или импорта (установление квот, лицензий, эмбарго и др.) называются:

- а) экономическими,
- б) административными,
- в) протекционистскими.

5. Меры воздействия государства на экономические процессы через экономические интересы их участников называются:

- а) экономическими,
- б) административными,
- в) протекционистскими.

6. Официальный документ, разрешающий осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока

- а) лицензия,
- б) квота,
- в) патент.

7. Свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу

- а) таможенный тариф,
- б) таможенный режим,
- в) таможенный Кодекс.

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Общие методические указания по выполнению контрольной работы студентами-заочниками

Объем знаний, необходимый для освоения дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия» студентами-заочниками, определяется программой курса. Основными видами учебной работы являются: лекции, семинарские и практические занятия, аудиторная контрольная работа, собеседование по ней и зачет по всему курсу. Особое внимание студент должен уделить в процессе изучения дисциплины самостоятельной работе с рекомендованной кафедрой литературой.

Данные методические указания предназначены студентам-заочникам, выполняющим контрольную работу, которая позволяет закрепить и подытожить теоретические знания студентов, полученные на лекционных занятиях.

Выполнение контрольной работы предполагает развернутые ответы на каждый вопрос, содержащийся в задании. При этом, студент должен опираться на рекомендуемую и иную литературу, а также использовать фактические и статистические данные, отражающие современное состояние вопроса.

Качественное выполнение контрольной работы является основанием для допуска студента к зачету по дисциплине «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия». Контрольная работа должна отражать не только знание теоретического материала, но и индивидуальность автора. Работа студента оценивается с учетом полноты и аргументированности изложения ответов по теоретическим вопросам. Ответы должны быть изложены четко и лаконично. При этом особо следует обращать внимание на то, чтобы содержание излагаемых ответов соответствовало формулировке предложенных вопросов.

По каждому заданию студент должен излагать ответ так, чтобы было видно, что он понимает суть раскрываемого вопроса. Следует учитывать, что список рекомендуемой литературы носит ориентировочный характер и студент вправе использовать другие литературные источники: имеющиеся и вновь издаваемые учебники, учебные пособия, материалы периодических изданий и т.п.

В контрольной работе необходимо дать краткую характеристику того или иного вопроса (темы, проблемы) по плану: введение, основная часть, заключение.

Работая с литературой, необходимо помнить, что в монографиях, учебниках, учебных пособиях, изданных в текущем году, опубликованы

результаты исследований двух и более лет давности. Самая оперативная информация может быть получена из журналов и газет, информационных материалов, статистических сборников и др.

Приступая к подготовке и написанию аудиторной контрольной работы, студент должен, изучить законы, нормативные и методические материалы по изучаемой дисциплине.

Вариант контрольной работы определяется по двум последним цифрам личного шифра студента.

Контрольная работа - это самостоятельное раскрытие в письменной форме одной из проблем курса «Организация внешнеэкономической деятельности предприятия» на основе сведений, полученных при самостоятельном изучении материалов учебных и справочных изданий, научных статей, брошюр и монографий. Это поможет студенту сформировать необходимый объем знаний и достаточно четкое представление о характере возможного ответа по каждому теоретическому вопросу, примерный перечень которых предлагается студенту далее.

Вопросы контрольной работы

1. Реформа внешнеэкономической деятельности в России.
2. Роль и место России на рынке отдельных товаров.
3. Динамика развития внешней торговли России.
4. Тарифные методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности. Характеристика таможенного тарифа.
5. Таможенная стоимость и методы ее исчисления.
6. Основные формы нетарифных ограничений внешней торговли.
7. Внешнеторговые сделки по купле-продаже товаров.
8. Внешнеторговые сделки по купле-продаже услуг.
9. Внешнеторговые сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности.
10. Правила толкования торговых терминов - ИНКОТЕРМС. Основные обязательства сторон по базису поставки.
11. Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки.
12. Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера.
13. Подготовка и проведение переговоров с иностранными партнерами.
14. Основы делового протокола во внешнеэкономической деятельности. Деловой этикет.
15. Основное содержание и виды внешнеторговых контрактов.
16. Основные условия контрактов. Типовые контракты в международной

торговле.

17. Внешнеторговая документация.
18. Транспортные условия торговых сделок.
19. Торгово-посреднические операции на мировом рынке.
20. Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи.
21. Страхование автогражданской ответственности. Международная система.
22. Страхование ответственности судовладельцев.
23. Страхование ответственности авиаперевозчика.
24. Страхование ответственности строительных рисков.
25. Роль биржи в международной торговле. Основные виды бирж и биржевых сделок.
26. Международные тендеры, их виды. Процедура осуществления тендерных операций.
27. Аукционная торговля в мировой практике. Процедура международного аукциона.
28. Валютно-кредитное регулирование ВЭД.
29. Экономические показатели внешнеэкономической деятельности потребительской кооперации.
30. Процедура заключения внешнеторговых контрактов в системе потребкооперации.

СТРУКТУРА РЕФЕРАТА

Рекомендуется следующая структура реферата:

Введение. Во введении следует:

- охарактеризовать проблему, к которой относится тема, изложить историю изучения вопроса, перечислить основных исследователей.
- сформулировать цель работы, которая, как правило, определяется выявленными проблемами, поставить задачи работы как этапы достижения цели.

Основная часть. Основная часть состоит из 3-х и более пунктов.

В первом пункте, как правило, описываются особенности времени изучаемой эпохи, анализируются объективность и причины описываемых изменений.

Во втором пункте дается характеристика данного явления (изменений) в практике изучаемых стран.

В третьем пункте работы излагаются последствия и дается оценка произошедших изменений.

Заключение. Заключение должно содержать краткие выводы по результатам исследования, основные рекомендации и предложения.

Список использованных источников. В список использованных источников включают все источники, на которые имеются ссылки в тексте реферата. Источники в списке располагают и нумеруют в порядке их упоминания в тексте арабскими цифрами без точки.

Различают две схемы оформления сведений об источнике в зависимости от характера ссылки на него в тексте КР: библиографическое описание издания (источника) в целом и библиографическое описание части документа (источника), например, статьи из журнала или доклада из сборника конференции.

Примеры библиографических описаний основных видов источников приведены в приложении.

Работа с литературой. Список литературы подбирается студентами самостоятельно в объеме более 5 источников. Основой для написания реферата должны служить учебники и учебные пособия, научные работы и монографии, статьи в периодической печати, словари и справочники, статистические материалы.

Объем и содержание реферата. Объем печатной работы – 10 страниц (± 2).

Реферат представляет собой изложение и систематизацию материала, имеющегося по заданной проблеме в отечественной и зарубежной печати. Помимо этого необходимы самостоятельные выводы. Не допускается дословное переписывание материала из литературных источников. Если в

работе приведен цифровой и фактический материал, цитаты из работ отдельных авторов, необходима ссылка на источник (сноска).

Основные требования к оформлению работы

Оформление реферата производится в соответствии со Стандартом ТПУ.

Реферат выполняется на нелинованных листах (формат А4). Работа должна быть сброшюрована, иметь титульный лист, оформленный по форме (см. приложение А). Текст пишется на одной стороне листа.

Форматирование текста: шрифт цвет авто (черный) Times New Roman-14, межстрочный интервал – 1, отступ первой строки – 1,5 см, основной текст и заголовки – выравнивание по ширине, размеры полей: левое – 30 мм, правое – 10 мм, верхнее и нижнее – 20 мм. Расстояние между заголовком и текстом должно быть равно удвоенному межстрочному расстоянию; между заголовком раздела и подраздела – одному межстрочному расстоянию.

Нумерация страниц. Все скрепленные листы реферата должны иметь сквозную нумерацию страниц. Первой страницей считается титульный лист, на котором номер не ставится. Страницы работы нумеруются арабскими цифрами правом нижнем углу.

Список литературы. В списке литературы использованные источники располагаются в порядке упоминания в тексте. Список литературы оформляется в соответствии с общими правилами.

Заголовки. Пункты должны иметь заголовки. Заголовки должны четко и кратко отражать содержание пунктов работы.

Заголовки следует печатать с абзацного отступа **с прописной буквы без точки в конце, не подчеркивая**, допускается выделение жирным шрифтом.

В начале заголовка помещают номер соответствующего пункта. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой. Переносы слов в заголовках не допускаются.

Расстояние между заголовком и текстом должно быть равно удвоенному межстрочному расстоянию; между заголовком раздела и подраздела – одному межстрочному расстоянию.

Оформление ссылок. В тексте реферата можно ссылаться на:

1) части реферата (разделы, подразделы, пункты, подпункты), Например, «...в соответствии с разделом 5», «...согласно 3.1», «...в соответствии с рисунком 9», «...в соответствии с 4.1.1...».

2) формулы в реферате. Например, «...по формуле (3.3)...».

3) таблицы в реферате. Например, «... в соответствии с таблицей 5.3».

4) рисунки. Например, «... в соответствии с рисунком 1.2».

5) перечисления в реферате. Например, «... в соответствии с перечислением б) 4.2.2...».

б) на использованные источники. Цифровые данные, выводы, мысли других авторов в пересказе и цитаты в обязательном порядке должны сопровождаться ссылками на использованные источники. Заимствование без использования ссылок на источники данных является нарушением Федерального закона РФ «Об авторском праве и смежных правах» и расценивается как плагиат.

В соответствии со Стандартом ТПУ [1] в тексте реферата используются только сокращенные внутритекстовые ссылки. Ссылка ставится в квадратные скобки, состоит из номера в списке использованных источников, номера тома (для многотомных изданий) и страницы (если ссылка производится на точное высказывание). Например, «... как указано в монографии [103]», «... в работах [11, 12, 15–17]», «В своей книге Ю.А. Барсов [20. С. 29] писал...», «...[18. Т. 1. С. 75]...». Если в тексте КР приводится точное высказывание автора использованного источника, оно заключается в кавычки, после которого размещается сноска с точным указанием страниц. Студент несет ответственность за точность приведенных данных, а также за объективность изложения мыслей других авторов.

Оформление таблиц

Важную роль при изложении вопросов анализа играют помещенные в тексте аналитические таблицы. Студент может составлять таблицы самостоятельно либо заимствовать их из литературных источников с обязательной ссылкой на первоисточник.

Таблица состоит из следующих элементов:

Заголовок таблицы, который состоит из слова «Таблица», номера таблицы и ее названия. Заголовок таблицы помещают над таблицей без отступа первой строки.

Таблицы должны иметь сквозную нумерацию арабскими цифрами по всему тексту работы.

Название таблицы должно отражать ее содержание, быть точным и кратким. Точку после наименования таблицы не ставят.

Таблица. Заголовки колонок и строк таблицы должны начинаться с прописных букв. Подзаголовки – со строчных букв, если они составляют одно предложение с заголовком, и с прописных, если они самостоятельные.

В конце заголовков и подзаголовков граф и строк точки не ставят. Заголовки и подзаголовки граф указывают в единственном числе. Заголовки граф, как правило, записывают параллельно строкам таблицы. При необходимости допускается располагать заголовки граф перпендикулярно строкам таблицы.

Горизонтальные линии, разграничивающие строки таблицы, допускается не проводить, если их отсутствие не затрудняет пользование таблицей.

Допускается применять в таблицах размер шрифта меньший, чем в тексте, при этом высота строк в таблице должна быть не менее 8 мм.

Делить ячейку первой строки и первой графы по диагонали не допускается. Графу «Номер по порядку» («№ п.п.») в таблицу включать не допускается. При необходимости нумерации показателей, включенных в таблицу, порядковые номера указывают в первой графе таблицы, непосредственно перед их наименованием, как на образце в табл. 1.

Таблица 1 – Прогноз среднегодовых темпов прироста макроэкономических показателей РФ за период в процентах к предыдущему году

Показатель	2000–2005 гг.	2005–2010 гг.	2010–2015 гг.	2015–2020 гг.
ВВП	5,4	3,7	4,3	3,4
Потребление домашних хозяйств	3,4	1,3	1,1	0,6
Государственное потребление	4,6	4,9	6,1	4,8
Примечание: Источник данных таблицы [6. С. 70].				

Цифры в графах располагают так, чтобы классы чисел во всей графе были точно один под другим и имели одинаковое количество десятичных знаков. Исключение составляют числа с интервалами величин.

В каждой таблице следует указать единицы измерения и период времени, к которому относятся данные. Если цифровые данные в пределах графы таблицы выражены в одних единицах измерения, то они указываются в заголовке каждой графы. Если цифровые данные в пределах строки таблицы выражены в одних единицах измерения, то они указываются в названии соответствующей строки (например, «Объем отгруженных товаров собственного производства, в млн. руб. в ценах соответствующих лет»). Включать в таблицу отдельную графу «Единицы измерений» не допускается. Если все показатели, приведенные в графах таблицы, выражены в одной и той же единице величины, то данную единицу (начиная с предлога в) приводят над таблицей справа, как в таблице 1.

Если данные в графе отсутствуют, вместо них ставят тире или отмечают «нет». Если повторяющийся текст состоит из двух и более слов, при первом повторении его заменяют словами «То же», а далее кавычками. Не допускается заменять кавычками повторяющиеся в таблице цифры,

математические знаки, знаки процента и номера, обозначения марок материалов и типоразмеров продукции, обозначения ссылочных стандартов.

Примечание. В примечание помещают комментарии к данным таблицы, либо библиографическую ссылку на источник, из которого заимствована таблица. Если таблица составлена студентом самостоятельно, то в примечании должны быть отражены источники данных (например, «Источник данных таблицы – Баланс ООО «Росинка» за 2007 год). Примечания к таблицам помещают в конце таблицы над линией, обозначающей окончание таблицы. Слово «Примечание» необходимо печатать с абзаца и с первой прописной буквы и не подчеркивать.

Содержание таблицы должно согласовываться с логикой изложения в тексте реферата: не следует приводить данных, не имеющих прямого отношения к излагаемому вопросу.

Таблицы должны занимать не более одной страницы. Большие таблицы, цифровой материал объемом от одной страницы и более, громоздкие рисунки и прочие иллюстративные материалы должны быть вынесены в приложения.

Таблицу необходимо располагать в работе непосредственно после текста, в котором она упоминается впервые или на следующей странице. Таблица отделяется от текста одной строкой до и одной строкой после. Если таблица не помещается на одной странице, то ее часть размещают на следующем листе и пишут: «Продолжение таблицы 5» или «Окончание таблицы 5». При этом на следующий лист необходимо переносить заголовок таблицы. Не рекомендуется разрывать заголовок с таблицей, помещая их на разных страницах.

Таблица должна быть размещена в тексте таким образом, чтобы её можно было читать без поворота работы или с поворотом по часовой стрелке. Страница с таблицей входит в общую нумерацию страниц работы.

Оформление рисунков

Желательно приводить в реферате рисунки: они способствуют повышению наглядности и убедительности материала, позволяют в лаконичной форме отразить полноту изучения студентом исследуемых вопросов. Количество рисунков, помещаемых в текст, должно быть достаточным для того, чтобы придать излагаемому тексту ясность и конкретность.

Все иллюстрации (чертежи, рисунки, карты, схемы, графики, фотографии, диаграммы и т.д.) именуется в тексте рисунками. Они нумеруются сквозной нумерацией арабскими цифрами по всему тексту. Если в работе один рисунок, то его не нумеруют, а просто обозначают словом «Рисунок».

Рисунки могут быть выполнены как в черно-белом, так и в цветном исполнении с использованием компьютера.

Рисунок располагается по тексту документа сразу после первой ссылки. Если размер рисунка больше А4, ее следует помещать в приложение. В тексте реферата обязательны прямые ссылки на рисунок (например, «.....показан на рисунке 3»).

Рисунки следует размещать так, чтобы их можно было рассматривать без поворота документа или с поворотом по часовой стрелке.

Название рисунка помещают под рисунком и всегда начинают с прописной буквы. В конце подписи точку не ставят.

На рисунки, построенные по данным или заимствованные из работ других авторов, дается библиографическая ссылка в примечании к рисунку. Примечание может содержать также пояснения студента по содержанию рисунка.

Пример показан на рисунке 1.

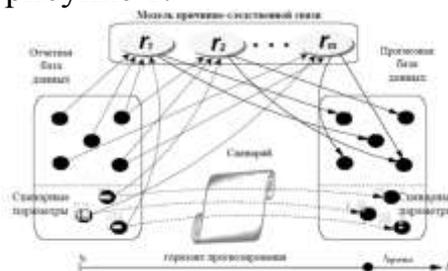


Рисунок 1. Схема прогнозирования в «АИС-Регион»

Примечание: Источник данных [7. С. 66].

Рисунок и название выравниваются по центру страницы, примечание – по ширине с отступом первой строки в 1,5 см.

Для графиков, схем, диаграмм обязательно подписывать оси координат, обозначения и единицы измерения элементов диаграмм. Графики, по которым можно установить количественную связь между независимой и зависимыми переменными, должны снабжаться координатной сеткой равномерной или логарифмической. Буквенные обозначения изменяющихся переменных проставляются вверху слева от левой границы координатного поля и справа под нижней границей поля. Единицы измерения проставляются в одной строке с буквенными обозначениями переменных и отделяются от них запятой.

ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ

1. Основные виды и формы ВЭД.
2. Полномочия государственных органов по осуществлению контроля и регулирования в области ВЭД.
3. Общая характеристика участников ВЭД, непосредственно осуществляющих внешнеторговые операции.
4. Внешнеэкономический комплекс страны, его состав и отличия от других хозяйственных комплексов
5. Организация негосударственного регулирования ВЭД
6. Тарифные методы регулирования ВЭД
7. Нетарифные методы регулирования ВЭД
8. Понятие таможенного регулирования и таможенного дела
9. Содержание основных и обеспечивающих внешнеторговых операций.
10. Особенности внешнеторговых сделок, их классификация.
11. Операции, совершаемые на международных товарных биржах.
12. Особенности проведения операций на международных аукционах.
13. Размещение заказов через международные торги.
14. Основные элементы работы по подготовке внешнеторговых сделок.
15. Методы анализа и расчета внешнеторговых цен.
16. Способы заключения внешнеторговых сделок.
17. Подготовка коммерческих переговоров с иностранными партнерами и оформление их результатов.
18. Рекомендации по содержанию и форме внешнеторговых контрактов.
19. Определение предмета контракта и количества товара при заключении экспортных и импортных сделок.
20. Базисные условия поставки во внешнеторговых контрактах.
21. Условие «качество товара» в контрактах на экспорт и импорт, представление документов о качестве.
22. Способы установления цены во внешнеторговых контрактах.
23. Международный рынок транспортных услуг
24. Сущность и особенности международных расчетов
25. Формы международных расчетов
26. Использование кредитных денег в международных расчетах
27. Основные возможности участника ВЭД, предоставляемые глобальной сетью Интернет.
28. Международная логистическая операция.
29. Определение и классификация логистических функций.
30. Логистические системы и их классификация.
31. Логистический подход к управлению запасами.
32. Основные задачи логистики складирования.

33. Складская сеть и складское хозяйство.
34. Классификация складов в международной логистике.
35. Логистические издержки, связанные с функционированием складских систем, и методы по их минимизации.
36. Логистический процесс на складе и его информационное обслуживание.
37. Роль транспортировки в международной логистике.
38. Задачи транспортной логистики.
39. Достоинства и недостатки различных видов транспорта
40. Смешанные перевозки и их разновидности.
41. Роль экспедиторов и других международных логистических посредников
42. Процедура разработки рациональной транспортно-технологической схемы доставки груза.
43. Перечислите основные задачи логистики заказов.
44. Основные логистические методы, применяемые при управлении заказами
45. Особенности логистики во внешней торговле.
46. Задачи таможенной логистики.
47. Международный транспортный коридор.
48. Обеспечение информационного обслуживания международной логистики.
49. Сущность и содержание внешнеэкономической деятельности.
50. Связь внешнеторговой деятельности с транспортными операциями.
51. Правовая основа внешнеторговых перевозок.
52. Транспортные условия контракта и планирование перевозок.
53. Базисные условия поставки (INCOTERMES – 2010) и возможные варианты.
54. Требования к оферте. Виды оферты. Порядок отзыва оферты.
55. Общие рекомендации по ведению переговоров.
56. Структура, содержание и условия контракта международного купли-продажи.
57. Основные формы расчетов во внешнеэкономической деятельности: банковский перевод, инкассовая форма расчетов, аккредитив, расчеты по открытому счету, покупательский аванс.
58. Транспортное обеспечение внешнеэкономических связей.
59. Транспортные операции во внешнеэкономической деятельности. Экспорт транспортных услуг.
60. Транспортные условия в договорах купли-продажи.
61. Логистический подход к транспортному обеспечению ВЭД.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В. Организация внешнеэкономической деятельности Особенности менеджмента: Учебное пособие. — Серия «Учебники для вузов. Специальная литература». — СПб.: Издательство «Лань» 2000. — 448 с.

2. Бердина М.Ю., Даюб А.В., Кузьмова Ю.С. Регулирование внешнеэкономической деятельности – СПб: ГОУ ВПО «СПбГУ ИТМО», 2011. – 101 с.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для вузов / под ред. Л. Е. Стровского 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юнити, 2013 - 503 с.: ил.

4. Дегтярева О. И. Внешнеэкономическая деятельность : [учебное пособие] / О. И. Дегтярева Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. - [7-е издание]. - Москва : Дело, 2008.

5. Деятельность институтов развития. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/instdev/institute/>

6. Ермушко Ж.А. Основы внешнеэкономической деятельности: Учебное пособие / С.Л. Еремина – Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2009. – 168 с.

7. Мировая экономика и международный бизнес : учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. — 5-е изд., стер. — М. : КНОРУС, 2008. — 688 с.

8. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник для бакалавров / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под ред. Е. Ф. Прокушева. — 8-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2013. — 527 с.

9. Сводный реестр институтов и инструментов поддержки и развития ВЭД. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/svodniy_reestr_institutov_i_instrumentov_podd_erzhk/

Дополнительная литература:

10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) 26.01.1996 № 14-ФЗ ред. от 09.04.2009

11. Таможенный кодекс Российской Федерации от 28.05.2003 № 61 ФЗ ред. от 30.12.2008

12. Налоговый кодекс РФ. Гражданский кодекс РФ Часть II. — 2-е изд. — М: «Ось 89», 1997.—288 с.

13. Закон Российской Федерации "О валютном регулировании и валютном контроле" от 27 февраля 2003 года № 28-ФЗ

14. Федеральный закон Российской Федерации " Об основах

государственного регулирования внешнеторговой деятельности" от 8 декабря 2003 года № 164-ФЗ.

15. Белов, В. А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. — М. : Издательство Юрайт, 2016. – 502 с.

16. Маховетова Г.А. Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие/Г.А. Маховетова, Е.Е. Павлова. – М.: Эсмо, 2009. – 320 с.

17. Международная торговая политика : учебник для бакалавриата и магистратуры / Р. И. Хасбулатов [и др.] ; под ред. Р. И. Хасбулатова. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 452 с.

18. Порошин Ю. Б. и др. Таможенное дело. Организация и технология внешнеторговых сделок. Теоретическая часть: Учеб. пособие / Порошин Ю. Б., Карташов Б. А., Баянова Ю. А. / ВолгГТУ – Волгоград, 2006. – 121 с.

19. Толкушкин А.В. Таможенное дело: учебник. – М.: Высшее образование, 2009. – 453 с.

20. Трошкина Т.Н. Таможенные платежи : учеб.-практ. пособие. - М. : Городец, 2007.- 127 с.

21. Шимко, П. Д. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / П. Д. Шимко ; под ред. И. А. Максимцева. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 392 с.

Учебное издание

Вазим Андрей Александрович

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Учебно-методическое пособие

Подписано к печати 00.00.2016. Формат 60x84/16. Бумага «Снегурочка».

Печать XEROX. Усл.печ.л. 9,01. Уч.-изд.л. 8,16.

Заказ 000-13. Тираж 100 экз.



Томский государственный университет систем управления и

радиоэлектроники (ТУСУР)

Система менеджмента качества



Издательства Томского государственного университета систем управления и

радиоэлектроники (ТУСУР) сертифицирована

NATIONAL QUALITY ASSURANCE по стандарту BS EN ISO 9001:2008

. 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30

Тел./факс: 8(3822)