**ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Дальневосточный государственный технический университет

(ДВПИ имени В.В.Куйбышева)

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Организация внешнеэкономической деятельности**

**060500**

**Бухгалтерский учет, анализ и аудит**

**(заочное обучение)**

Кафедра бухгалтерский учет

Согласовано: Рабочая программа утверждена на

Заведующий выпускающей кафедрой заседании кафедры\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ протокол №\_\_\_\_\_\_\_от «\_\_»\_\_\_\_\_\_\_200\_г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Зав.кафедрой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Программа составлена:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись (ФИО) (дата)

ст.преподаватель Кухтерина Н.А. Должность (ФИО преподавателя)

Владивосток

2008

**Содержание**

1. Введение, цели, задачи дисциплины,требования к уровню освоения содержания дисциплины 3

2.Содержание дисциплины 4

3. Методические указания и рекомендации по изучению дисциплины 5

4. Требования к написанию и оформлению контрольной работы 6

5.Контрольные тесты для определения минимального уровня освоения программы дисциплины 9

6. Темы контрольных работ 10

7.Перечень экзаменационных ( зачетных) вопросов 10

8. Лабораторные и практические занятия 11

9.Список литературы (учебно-методическое обеспечение дисциплины 21

**1.Введение**

Рабочая учебная программа по дисциплине «Организация внешнеэкономической деятельности» предназначена для реализации государственных требований к минимуму содержания и уровню подготовки выпускников по специальности высшего профессионального образования специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Учебная дисциплина «Организация внешнеэкономической деятельности» является специальной дисциплиной, устанавливающей базовые знания, необходимые для получения профессиональных умений и навыков.

Освоение дисциплины предполагает усвоение теоретического материала и практическое осмысление её разделов и тем на практических занятиях, в процессе которых студент должен закрепить и углубить теоретические знания, приобрести необходимые умения и навыки.

По окончании изучения дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности» студенты проходят итоговый контроль в форме экзамена по теоретическим вопросам по изученным темам.

Целью изучения дисциплины «Организация внешнеэкономической деятельности» является раскрытие содержания ключевых понятий и содержания внешнеэкономической деятельности, обучение студентов методам организации ведения ВЭД, рассмотрение процессов внешнеэкономической деятельности с учетом особенностей РФ и требований международной практики, дать слушателю первичные сведения об организации ВЭД на современном этапе развития экономики России.

Учебная программа предусматривает обучение в форме лекций, с помощью самостоятельной работы слушателя с программным материалом, а так же форму контроля в форме написания контрольной работы и зачета.

Самостоятельная работа слушателя представляет собой изучение рекомендуемой научной и специальной литературы, источников юридического характера.

Форма обучения: очная

**Начальные требования к освоению дисциплины**

Знание курсов «Экономика», «экономика предприятия».

**Требования к уровню освоения содержания дисциплины**

В ходе изучения дисциплины студент должен:

Знать: Сущность и формы международных экономических отношений;

Международные экономические отношения России;

Введение в ВЭД;

Субъекты ВЭД, внешнеторговые операции и типы сделок;

Государственное регулирование ВЭД;

Организационная подготовка переговоров с инофирмами.

Уметь: практические навыки самостоятельной работы с научной литературой и источниками юридического характера, правового анализа явлений и событий; овладеть методами анализа, обработки и запоминания учебного материала.

**2. Содержание дисциплины**

**Тема 1. Организация внешнеэкономической деятельности (2 час.)**

1. Сущность, формы и условия развития внешнеэкономической деятельности

2. Факторы, влияющие на развитие внешнеэкономической деятельности

3. Сущность внешнеэкономического комплекса РФ

Т**ема 2.Регулирование и управление внешнеэкономической деятельностью ( 1 час.)**

1. Органы управления регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью в РФ

2. Торгово-промышленная (ТПП ) палата РФ, ее органы

3. Административные и экономические методы регулирования и управления внешнеэкономической деятельностью

**Тема 3.** **Организация таможенного дела в РФ, как основы организации внешнеэкономической деятельности( 2 час.)**

1. Органы руководства таможенным делом РФ

2. Виды таможенных пошлин и тарифов

3. Тарифные льготы

**Тема 4. Базисные условия поставок товаров в современных условиях**

**( 2 час.)**

1. Содержание и классификация базисных условий поставок товаров

2. Содержание и особенности применения базисных условий и терминов Инкотермс 2000

3. Таможенная очистка

**Тема 5. Гармонизированная система описания и кодирования товаров**

**( 2 час.)**

1.Основные понятия и цель создания гармонизированной системы (ГС)описания и кодирования товаров

2. Структура и содержание разделов, групп, позиций и субпозиций ГС

3. Правила декларирования товаров

**Тема 6. Транспортное обеспечение международных перевозок ( 1 час.)**

1. Особенности транспорта , группы и классификация транспортных операций во внешнеэкономической деятельности

2. Основные виды транспорта в международных перевозках

3. Транспортные связи Восток-Запад

4. Транспортное страхование в международных перевозках

**Тема 7. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности ( 2 час.)**

1. Сущность, принципы, методы маркетинга

2. Маркетинговая среда и тины рынков во внешнеэкономической деятельности

3. Информационное обеспечение и прогнозирование внешнеэкономической деятельности

4. Продвижение товаров на внешнем рынке

**Тема 8. Предприятия с иностранными инвестициями ( 2 час.)**

1. Цели и основные этапы реализации различных форм внешнеэкономической деятельности

2. Управление предприятиями с иностранными инвестициями и экономическая эффективность их деятельности

Часть 2 Организация и техника операций во внешнеэкономической деятельности

**Тема 9. Контракт купли-продажи, его структура ( 2 час.)**

1. Сущность, виды и механизм действия внешнеторговых контрактов
2. Контракт купли-продажи, его структура
3. Цена, сумма и условия платежей
4. Качество, упаковка, маркировка товара, штрафные санкции, форс-мажор
5. Арбитраж, страхование, типовые контракты, прочие условия

**Тема 10. Внешнеторговые операции ( 1 час.)**

1. Виды внешнеторговых операций, техника их осуществления.
2. Операции купли-продажи сырья, материалов, продовольственных товаров
3. Торговля сельскохозяйственными товарами
4. Торговля промышленными товарами, машинами, оборудованием, ее особенности

**3.Методические рекомендации по изучению дисциплины**

Дисциплина Организация внешнеэкономической деятельности способствует выработке у студентов комплексного подхода к изучению особенностей организации, внешнеэкономической деятельности участников, умению принятия решений по подготовке и заключению зарубежных контрактов.

В процессе перехода экономики России от сверхцентрализованной административной системы, базирующейся на государственной форме собственности, к новому хозяйственному механизму с более высоким уровнем децентрализации, сочетающим различные формы собственности и типы хозяйствования, существенно изменились структура участников внешнеэкономических связей. Право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций получили все предприятия учреждения и организации. В настоящее время среди участников ВЭС наряду с государственными предприятиями активно действуют акционерные, кооперативные, приватизированные предприятия, отраслевые и региональные внешнеэкономические объединения, ассоциации и торговые дома. Российские предприятия все активнее принимают участие в создании совместных предприятий на территории России и в акционерных обществах за границей, что открывает для них новые возможности в области интеграции своей деятельности с мировым хозяйством, в создании собственной товаропроизводящей сети и более широком использовании каналов сбыта своей продукции. В основе развития внешнеэкономических связей теперь лежат интересы не только государства, но и экономические интересы отдельных товаропроизводителей. Чтобы предприятиям справиться с этими дополнительными задачами, вставшими перед ними при выходе на мировой

рынок, они должны иметь у себя специалистов, знающих тонкости мировой

торговли.

В ходе изучения дисциплины студенты знакомятся с основными особенностями организации и управления внешнеэкономической деятельностью в России, стратегиями проникновения и освоения зарубежных рынков и повышения конкурентной позиции российских фирм и предприятий, а также выявляются возможные опасности, связанные с организацией и осуществлением внешнеэкономической деятельности, и предлагаются меры по их преодолению. Также студенты знакомятся с принципами построения внешнеэкономических служб на фирмах и предприятиях, механизмом планирования внешнеэкономической деятельности, организацией контроля и методологией оценки эффективности экспортных и импортных операций. Дается общая характеристика государственных органов контроля и регулирования внешнеторговых операций, анализ правовой базы, таможенного режима и валютного контроля над экспортом и импортом. Представлены основы сопоставительного анализа условий внешнеэкономической деятельности на зарубежных рынках, включая культурные различия отдельных государств и поведенческие особенности местных потребителей, определяются основные формы и методы осуществления внешнеэкономической деятельности, методика составления договоров международной торговли, различные виды внешнеторговых договоров, платежные и транспортные условия заключения внешнеторговых сделок. Особое место отводится роли посредников в организации внешней торговли и выявлению специфики отдельных их видов. В рассматриваемых темах дисциплины и практических занятиях отражен ряд практических вопросов, возникающих в условиях рыночной экономики при подготовке и заключении контрактов с иностранными партнерами при продаже и покупке и поставке товаров. Практические работы помогут закрепить теоретические знания и приобрести практические навыки в решении конкретных задач по организации внешнеэкономической деятельности предприятий.

С целью организации текущего контроля используются: написание рефератов (контрольной работы)

**4. Требования к написанию и оформлению реферата ( контрольной работы)**

Контрольная работа (реферат) должна быть оформлена по требованиям, закрепленным в Методических указаниях по написанию студенческих работ в ДСЭИ.

Титульный лист является первой страницей работы, но не нумеруется. Содержаниеработы должно отражать структуру работы, т.е. названия разделов и подразделов и всех других ее структурных элементов без точки в конце. Содержание контрольной работы должно размещайся на отдельном листе.

Введение отражает основные исходные для разработки темы, сведения о современном состоянии решаемой научно– технической задачи, уровне разработки, краткую характеристику объекта исследования. Рекомендуемый объем раздела 1-2 листа.

Основная часть - описание методики исследования, обоснование принимаемой теории, оценку результатов исследования, рекомендации по практическому применению. Материалы основной части должны содержать, как правило, авторский текст.

Оценка возможностей использования результатов работы зависит от ее специфики. Если в работе предложены конкретные мероприятия по повышению эффективности производственно-хозяйственной деятельности, совершенствованию отдельных, то в данной части рассчитывается (а в случае невозможности точного расчета – оценивается) экономическая эффективность указанных мероприятий.

В заключении работы дается краткая характеристика степени и качества выполнения поставленной задачи, приводятся выводы и рекомендации, указываются области возможного применения основных решений, представленных в работе, показывается их техническая и социально – экономическая целесообразность.

Текст работы должен быть выполнен с помощью компьютерного набора на одной стороне листа белой бумаги формата А4. Цвет шрифта должен быть черным. Размер шрифта 14 Times New Roman, полуторный межстрочный интервал (29-30 строчек на странице). Вокруг текста оформляются поля: верхнее - 20 лм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 10 мм.

Основную часть текста следует делить на разделы, подразделы и пункты. Пункты, при необходимости, могут делиться на подпункты. При делении текста на пункты и подпункты необходимо, чтобы каждый пункт содержал законченную информацию.

Разделы должны иметь порядковую нумерацию в пределах всего текста, за исключением приложений.

Пример — 1, 2, 3 и т. д.

Номер подраздела или пункта включает номер раздела и порядковый номер подраздела или пункта, разделенные точкой. В конце номера подраздела точка не ставится. После номера раздела, подраздела, пункта и подпункта в тексте точку не ставят. Если документ имеет подразделы, то нумерация пунктов должна быть в пределах подраздела и номер пункта должен состоять из номеров раздела, подраздела и пункта, разделенных точками, например:

Разделы и подразделы должны иметь заголовки. Заголовки следует печатать с абзацного отступа с прописной буквы без точки в конце, не подчеркивая. Переносы слов в конце не допускаются. Если заголовок состоит из двух предложений, их разделяют точкой. Каждый раздел нужно начинать с новой страницы.

Изложение текста должно вестись в безличной форме или от третьего лица. Листы работы нумеруют арабскими цифрами по центру в нижней части страницы без точки. Титульный лист считается первой страницей.

На титульном листе задании, реферате, содержании номера страниц не проставляются. Номера страниц проставляются, начиная с первой страницы введения.

Названием раздела (Главы) оформляется 16 шрифтом (жирным) Times New Roman, заголовок подраздела оформляется 14 шрифтом (жирным).

Расстояние между названиями раздела и подраздела, а также между названиями подраздела и последующим текстом должно быть равно двум межстрочным интервалам (интервал - одинарный).

Расстояние между окончанием текста предыдущего подраздела и заголовком последующего подраздела должно быть равно трем межстрочным интервалам (межстрочный интервал – одинарный).

В контрольной работе заголовки не подчеркивают, в их конце точку не ставят и слова в них не переносят. Объем контрольной работы должен составлять не менее 15 и не более 23 страниц.

После проверки контрольная работа должна быть защищена у проверившего ее преподавателя. Без защиты контрольной работы студенты к зачету (экзамену) не допускаются.

При выполнении контрольной работы студентам необходимо:

- тщательно изучить литературу по соответствующей теме – список основных источников приведен в конце данных методических указаний, рекомендуется использовать дополнительные источники;

- ознакомиться с заданием своего варианта – варианты (тема) распределяются в соответствии с последней цифрой в номере зачетной книжки: 1 – 1 вопрос; 2 – 2 вопрос, … 0 – 10 вопрос и т.д.

- раскрыть ответ на теоретические вопросы как можно более полно, с ссылками на используемые источники. При описании методик аудита и анализа следует использовать труды не менее трех авторов;

- все расчеты произвести в письменной форме: следует подробно показать ход решения задач, произвести необходимые пояснения к расчетам, сделать проверку, указать резервы роста (сокращения) результативных показателей;

- при выполнении расчетов необходимо обратить внимание на четкость и аккуратность записей, особенно когда требуется определить влияние нескольких факторов на изменение результативного показателя;

- по результатам аудита следует разработать рекомендации по устранению выявленных нарушений в бухгалтерском учете, налоговой и финансовой отчетности; - на основании проведенного анализа необходимо сделать выводы и предложить мероприятия по дальнейшему улучшению результатов работы организации; - в конце контрольной работы следует привести список использованных нормативных, правовых и литературных источников, материалов периодической печати, оформленных в соответствии с требованиями нормоконтроля – при написании работы должно быть использовано не менее 10 источников; на последней странице работы следует указать дату ее выполнения и поставить подпись.

**5. Контрольные тесты для определения минимального уровня освоения программы дисциплины**

1. Какие стратегии предпочтительнее для фирмы ООО «ТРЕЙД» при ее работе на внешнем рынке (исходя из материала вводного кейса)?

2. Какие принципы построения служб по управлению внешнеэкономической деятельностью на фирме Вы знаете? Начертите организационную схему управления внешнеэкономической деятельностью известной Вам фирмы.

3. Знаете ли вы российскую фирму, преуспевающую в экспортной деятельности? Дайте характеристику ее сильных сторон.

4. Как может повлиять падение курса рубля на деятельность российской фирмы ООО «ТРЕЙД» и на ее поставки нефти (исходя из материала вводного кейса)?

5. Тест

1). Может ли стратегия отступления быть оптимальной для работы на конкретном зарубежном рынке:

а) Да;

б) нет?

2). Что сложнее осуществлять для расширения бизнеса:

а) активизацию работы на внутреннем рынке;

б) активизацию работы на внешнем рынке?

3). В основные функции управления внешнеэкономической деятельностью фирмы входит:

а) планирование;

б) организация;

в) принятие решений;

г) координация;

д) учет и контроль;

е) информационное обеспечение.

4). Какие специфические принципы положены в основу международной сегментации рынков:

а) географические и демографические;

б) экономические и научно-технические;

в) политико-правовые;

г) социальные и культурные;

д) выявление стран со спросом на схожие товары;

е) выявление универсального сегмента рынка;

ж) поиск различных сегментов в каждой стране?

5). Какой метод поиска оптимального рынка за рубежом требует больше времени:

а) метод «муравья»;

б) метод «стрекозы»?

6) Какая стратегия требует большего объема затрат:

а) наступление;

б) оборона;

в) отступление?

7). План работы фирмы и бизнес-план - это одно и то же:

а) да;

б) нет.

8). Матричная структура управления внешнеэкономической деятельностью фирмы в большей степени соответствует построению:

а) центральных служб;

б) оперативных служб

**6.Темы контрольных работ**

Перечень вопросов для контрольных работ

1. Организация внешнеэкономической деятельности в РФ, сущность, специфика.
2. Нормативно-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ.
3. Торгово-промышленная палата РФ, ее роль в государственном регулировании внешнеэкономической деятельности.
4. Внешнеторговые операции и типы сделок.
5. Организационная подготовка переговоров с инофирмами.
6. Субъекты внешнеэкономической деятельности в РФ, понятие, роль.
7. Контракт купли-продажи, форма, содержание, порядок заключения.
8. Транспортировка продукции за рубеж.
9. Базисные условия поставки товаров, содержание, порядок применения.
10. Международная классификация товаров, значение в организации внешнеэкономической деятельности.
11. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности.
12. Операции по страхованию и хранению грузов.
13. Предприятия с иностранными инвестициями.
14. Таможенное дело в РФ.

**7. Перечень зачетных вопросов**

1.Сущность и формы международных экономических отношений. Формы ВЭС. Предмет экспортно-импортных отношений, их характеристики. Тенденции развития международного разделения труда.

2.Государственно-правовые основы регулирование ВЭД. Международные экономические отношения России. Мировое хозяйство. Тенденции развития международного разделения труда.

3. Базисные условия поставки. Организация и техника операций ВЭД.

4.Субъекты ВЭД.

5. Внешнеторговые операции и типы сделок операции купли-продажи товаров; операции купли-продажи услуг; операции купли-продажи научно-технической продукции.

6. Внешнеторговый контракт купли-продажи товаров.

7.Транспортно-экспедиторские операции. Операции по страхованию грузов. Операции по хранению грузов.

8.Маркетинг во внешнеторговой деятельности.

9.Организационная подготовка и проведение переговоров с инофирмами.

**7. Лабораторные и практические занятия**

**Практическое занятие N 1**

**Тема занятия:** ДЕЛОВАЯ ИГРА

Подготовка и подписание контракта купли-продажи товара в международной

торговле

**Цель занятия:** ознакомитьстудентов с порядком заключения контракта купли-продажи с зарубежными партнерами.

**Задачи:** провести деловую игру по заключению контракта..

**1. Организационная часть деловой игры.**

Учебная группа студентов делится на подгруппы по 4-6 человек. Эти подгруппы делятся пополам и представляют: одна – делегацию фирмы, продающую товар, другая – делегацию фирмы, покупающую товар. После подписания контракта они меняются ролями. Каждая делегация, участвующая в переговорах по продаже и покупке товара, избирает руководителя делегации.

Цель деловой игры – подготовить и подписать контракт купли-продажи товара.

При этом каждая сторона должна стремиться получить максимальную прибыль от сделки. Все решения, принимаемые делегациями при переговорах, подписание контракта и получение прибыли обосновывается соответствующими расчетами. Справочный материал для переговоров и расчетов прилагается. Игра заканчивается защитой подписанного контракта перед преподавателем и всей группой студентов.

Оценка результатов деловой игры делается преподавателем.

**2. Примерный план подготовки переговоров и подписания контракта купли-продажи товара.**

Каждая группа перед началом переговоров тщательно изучает справочный материал по своему заданию и составляет конкурентный лист,

чтобы знать свои и партнера сильные и слабые стороны.

Для этого:

2.1. Выписываются из справочного материала все технические и экономические характеристики продаваемого товара и конкурирующего с ним.

2.2. Конкурентоспособность продаваемого товара по каждому техническому

параметру определяется как отношение величины этого параметра к величине того же параметра образца при условии, что при росте величины этого параметра возрастает и конкурентоспособность этого товара:



Ji – коэффициент конкурентоспособности данного товара к образцу по i-тому

техническому параметру

Пi – величина технического параметра продаваемого товара

Побрi – величина технического параметра образца

Если при увеличении технического параметра конкурентоспособность

падает, то коэффициент конкурентоспособности определяется по формуле:



2.3. Подсчитывается средний коэффициент конкурентоспособности по всем

техническим параметрам продаваемого товара по формуле:



2.4. Рассчитывается цена потребления продаваемого товара и аналогичного товара в стране, покупающей этот товар. При этом условно принимается, что

он будет продаваться по той же цене, что и товар-конкурент.



Цпот – цена потребления

Цпрод – цена, по которой продается товар

а – срок службы товара

Зэкс – затраты на эксплуатацию (затраты на бензин, электроэнергию и т.д.). Для расчета можно принять, что телевизор работает 8 часов в сутки, легковые машины пробегают 50 тыс. км. в год.

2.5. Определяется коэффициент конкурентоспособности продаваемого товара

по цене потребления (Jц.п.) по формуле:

где,



2.6. Определяется интегральный показатель конкурентоспособности

продаваемого товара по формуле:



2.7. Покупатель по интегральному показателю конкурентоспособности

предварительно определяет цену, по которой можно продать товар в своей

стране по формуле:



Цmax пр – максимальная цена, по которой можно продать покупаемый товар

Цпр – рыночная цена, по которой продается аналогичный товар в своей стране

К – интегральный показатель конкурентоспособности товара.

**7. Обсуждение и составление разделов контракта.**

7.1 “Преамбула”.

В этом разделе дается полное определение договаривающихся сторон,

т.е. название фирм, являющихся продавцом и покупателем.

7.2 “Предмет договора”.

Дается описание товара.

7.3 “Количество товара”.

Указывается в метрических единицах (штуках, комплектах, тоннах).

Продавец должен учитывать наличие квоты на данный товар и свои

производственные возможности.

7.4 “Сроки поставки”.

Указываются календарные сроки поставок и их длительность.

7.5 “Базисные условия поставок”.

Договаривающиеся стороны согласовывают один из видов условий поставок: EXW, DAF, FOR/FOT, FOB, CIF и т.д. (см. таблицу условий поставок). Определяются разделение обязанностей продавца и покупателя,

связанных с доставкой товара, оплата таможенных пошлин.

7.6 “Страхование”.

Указывается, кто заключает договор на страхование и с кем, риски, от

которых груз должен быть застрахован (“С ответственностью за все риски”, “С

ответственностью за частную аварию”, “Без ответственности за повреждения,

кроме крушения” и т.д.). В зависимости от выбранного риска будет

определяться размер страхового взноса. В этом разделе записываются основные

условия при форс-мажоре, по которым экспортер не несет ответственности за

невыполнение контракта, а также предельные сроки форс-мажора, после чего

контракт расторгается.

7.7 “Выбор валюты”.

Цена товара в контракте может быть указана в валюте продавца,

покупателя или в валюте третей страны.

7.8 “Выбор валюты платежа”.

Стороны договариваются о валюте платежа, которая не зависит от

валюты, записанной в контракте.

7.9 “Условия платежа”.

Это могут быть предоплата и кредит. При предоплате можно

договориться выставлять счета на инкассо или установить аккредитивную

форму расчета.

7.10 “Гарантии продавца”.

Указываются методы приемки товара. Кто проверяет товар: продавец

или покупатель. Ответственность в любом случае несет экспортер.

Оговаривается право импортера предъявлять претензии к качеству товара и

возмещению убытков. Методы возмещения убытков, замена товара, его ремонт,

возврат и т.д.

7.11 “Штрафные санкции”.

Указываются штрафные санкции в виде пени, штрафов за невыполнение отдельных разделов контракта (срыв сроков поставки, качество, нарушение условий платежа). Штрафные санкции должны быть взвешенными, не носить

разорительного характера. Следует оговорить предельные размеры убытков, при которых получатель имеет право расторгнуть контракт.

В международной практике получило распространение прогрессивное

начисление штрафных санкций в следующих размерах: в течение первых 30 дней – по 0,05% за каждый день, в течение следующих 30 дней – по 0,08%, в

дальнейшем – по 0,12% за каждый день просрочки. Предельная величина ограничивается 8%.

7.12 “Арбитражные и судебные разбирательства споров”.

Обычно стороны договариваются решать разногласия мирным путем.

Однако в контракте следует записать, что, если стороны не пришли к согласию путем переговоров, то они обращаются в арбитраж, решение которого является окончательным и обжалованию не подлежит.

**Справочные данные для подписания контракта купли-продажи промышленных товаров**

1. Стоимость перевозки ж/д транспортом за 1 т/км – 2,5 руб.

2. Соотношение стоимости перевозок 1 т/км на различных видах

транспорта:

2.1 Водный – 1

2.2 Железнодорожный – 3

2.3 Автомобильный – 4

2.4 Воздушный – 5

3. Страхование груза в зависимости от рисков

от 0,5 до 4 % от стоимости груза.

4. Экспортная пошлина в России на промышленные товары – 10% от

стоимости товара, указанного в контракте.

5. Импортная пошлина в России на телевизоры, холодильники, легковые машины – 25 % от стоимости товара, указанного в контракте.

6. Импортная пошлина в развитых странах на телевизоры,

холодильники, легковые машины в пределах 2-7 % от стоимости товара, указанного в контракте.

7. Курсы национальных валют ряда стран на 1 января 2004 года.

1 доллар США – 30 руб.

1 евро – 35,7 руб.

1 фунт стерлингов – 53,4 руб.

8. Расстояние между некоторыми городами и портами:

Москва – Брест - 1099 км

Москва – С-Петербург - 651 км

Самара – Москва - 1100 км

Пенза – Москва 710 км

Москва – Берлин - 1895 км

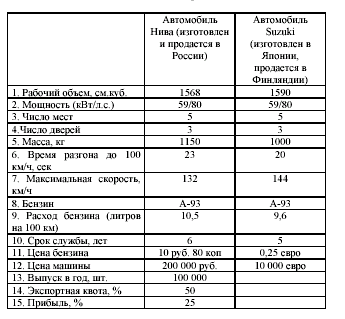
Брест – Милан - 1509 км

С-Петербург – Лондон - 2250 км

С-Петербург (морской порт) – Хельсинки (морской порт) - 320 км

9. Некоторые виды условий поставок.

Таблица 1. Условий поставок



**Практическое занятие N 2**

**Тема: Анализ хозяйственной деятельности предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность**

**Цель:** ознакомить студентов с методикой анализ динамики стоимости экспорта товаров.

**Задачи:** поусловиям задачи провести анализ динамики стоимости экспорта товаров; оценить эффективность сделок по импорту;

Условие задачи 1.

Проанализируйте динамику стоимости экспорта товаров и установите влияние физического объема и цены в абсолютном и относительном выражении.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Товар | Период | | | |
| предыдущий | | отчетный | |
| количество, тыс. шт. | цена, руб. | количество, тыс. шт. | цена, руб. |
| Диван | 20 | 9 340 | 21 | 8 470 |
| Кровать | 10 | 12 400 | 18 | 13 300 |
| Кресло | 53 | 5 320 | 47 | 5 320 |

**Практическое занятие N 3**

**Тема занятия:**  **Этапы осуществления экспортно-импортных операций и**  **технико-экономическое обоснование контракта**

**Цель:** ознакомить студентов с этапамиосуществления экспортно-импортных операцийи технико-экономическим обоснованием контракта

**Задачи:** описать и проанализировать этапы проведения экспортно-импортных операций

Описание этапов осуществления экспортно-импортных операций и технико-экономического обоснования контракта:

проведение экспортно-импортных операций осуществляется в несколько этапов:

1.       Маркетинговые исследования рынка.

2.       Изучение системы государственного регулирования ВЭД.

3.       Технико-экономическое обоснование.

4.       Заключение внешнеторгового контракта.

5.       Исполнение контрактных обязательств.

Маркетинговые исследования рынка. Анализ конъюнктуры рынка представляет собой комплекс мер, направленных на полное исследование процессов и факторов, воздействующих на спрос и предложение, и определяющих экономическое положение между производителем и потребителем продукции. Определяющими факторами являются: цена товара, качество, условия поставки. Этими вопросами занимаются маркетологи, наиболее квалифицированные специалисты фирмы.

Особое внимание уделяется следующим вопросам:

* изучение и возможности рынков сбыта;
* обеспечение рекламы товара;
* прогнозирование конъюнктуры товарных рынков и динамики цен;
* сбор и обработка данных об аналогичной продукции.

По результатам этих работ принимается решение о выборе товара, вида деятельности, характере внешнеторговой операции.

Поиск иностранного партнера для предприятий, не обладающих достаточной информацией о возможных партнерах, может быть осуществлен получением информации в отраслевом министерстве, ведомстве, Торгово-промышленной палате РФ, Союзе предпринимателей, Союзе малых предприятий и др. объединениях. Эффективным средством поиска партнера является реклама в коммерческих изданиях, таких, как: "Эксперсс - контакт", "Экономическая газета", "Цены и товары сегодня", и в других периодических изданиях, газетах, журналах, проспектах, справочниках, каталогах. Среди российских коммерческих изданий можно назвать журналы "Товары и цены", "Товары со склада", "Рынок", "Оптовик".

Поиск партнера может быть осуществлен по коммерческим справочникам: "Международный указатель фирм-импортеров Европы", "Международный указатель фирм-импортеров США и Канады", "Международный указатель фирм-импортеров Восточной Азии" и др. В них указаны адреса, факсы, телефоны иностранных фирм.

**Технико-экономическое обоснование**.Технико-экономическое обоснование включает: расчет цены товара, расчет рентабельности сделки с учетом всех затрат, налогов, пошлин.

Заключение внешнеторгового контракта. Структура и содержание контракта в значительной мере определяются видом внешнеторговых операций (экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт), назначением, видом товара и услуг (торговля промышленными товарами, машинами и оборудованием, торговля лицензиями и ноу-хау, торговля инжиниринговыми услугами, транспортное обслуживание и т.д.), а также характером сделки (бартер, клиринг и т.д.).

Однако, несмотря на различия, общими разделами контракта, как правило, являются: "Юридические лица", "Предмет контракта", "Срок поставки", "Цена и общая сумма контракта", "Количество", "Базисные условия поставок", "Качество товара", "Сдача и приема", "Страхование", "Претензии", "Форс-мажор", "Санкции", "Решение споров", "Другие условия контракта".

В ряде случаев отдельные разделы контракта совмещаются. Это зависит от степени детализации договорных отношений партнеров.

Подписанию внешнеторгового контракта предшествуют проведение переговоров с иностранным партнером.

Этот этап, как правило, осуществляют руководители предприятия, фирмы. Он включает следующее:

* подготовка плана мероприятий по приему иностранных специалистов;
* подготовка протокола;
* подписание контракта.

Исполнение контрактных обязательств**.** Валютное регулирование во внешнеэкономической деятельности предполагает знание нормативных актов по проведению валютных операций: "О совершенствовании денежно-кредитной системы", "О мерах по упорядочению валютного регулирования", "Покупка-продажа СКВ на Межбанковском валютном рынке", "Применение экономических санкций за нарушения" и других нормативных актов, а также информационно-методических материалов по организации международных расчетов - "Унифицированные правила на инкассо", "Унифицированные правила для аккредитивов".

При выполнении таможенных процедур следует принять решение - кто их будет осуществлять - собственными силами или таможенным агентом (декларантом, перевозчиком). Последнее значительно упрощает подготовку документов, хотя необходимо предусмотреть дополнительную плату за таможенные услуги.

Организация таможенной службы включает знание Таможенного кодекса, а также нормативных актов о правилах ввоза-вывоза товаров через границу, порядка перемещения вещей, о транзите товаров, порядка осуществления контроля за доставкой вещей, вывозе валюты, о таможенных режимах, о взимании таможенных пошлин, сборов и т.д.

Необходимо знать правила транспортно-экспедиционной деятельности (Тарифное соглашение по перевозкам, Инструкция заполнения товаротранспортной накладной, Инструкция заполнения товарной накладной, Инструкция о порядке сопровождения грузов).

По завершению внешнеторговой сделки по данным бухгалтерского учета проводится расчет фактического коэффициента рентабельности. При этом учитываются все виды налогов, платежей по внешнеэкономической деятельности: уплата таможенных пошлин, акцизов, НДС, сборов за таможенное оформление товаров, а также все виды затрат, связанные с внешнеторговой сделкой.

**Задание.** На основе вышеприведенного описания сделать обобщения и выводы по этапам осуществления экспортно-импортных операций и технико-экономического обоснования контракта.

**Практическое занятие N 4**

**Тема занятия:** **Классификация международных коммерческих операций**

**Цель:** ознакомить студентов классификацией международных коммерческих операций

**Задачи:** провести классификацию международных коммерческих операций.

Описание классификации международных коммерческих операций

Международные коммерческие операции можно классифицировать на 3 группы:

         I.            операции купли-продажи товаров;

        II.            операции купли-продажи услуг;

      III.            операции купли-продажи научно-технической продукции.

Операции купли-продажи товаров являются традиционными для международной торговли и для практики внешнеторговых организаций в нашей стране.

Сделки по купле-продаже товаров предполагают, что продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.

Основными видами операций купли-продажи являются:

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

2.       Импортные - закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

3.       Реэкспортные - это вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

4.       Реимпортные - это ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке.

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

Операции купли-продажи услуг являются в большинстве случаев самостоятельными, обособленными от купли-продажи товаров.

Выделяются 2 основных группы операций купли-продажи услуг:

* основные;
* обеспечивающие.

К основным операциям купли-продажи услуг относятся:

* инжиниринг;
* аренда;
* международный туризм;
* предоставление информации, консультационные услуги по управлению.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

* транспортные;
* транспортно-экспедиторские;
* хранение грузов;
* страхование грузов;
* проведение международных расчетов;
* таможенное оформление;
* рекламирование;
* другие (исследование рынка, ремонт и техническое обслуживание оборудования, обработка информации, юридические услуги).

Операции купли-продажи научно-технической продукции выделяют в самостоятельную группу в связи с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

В этой группе операций различают:

* операции по купле-продаже патентуемой научно-технической продукции (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов и др.);
* операции по купле-продаже не патентуемой научно-технической продукции ("Ноу-хау");
* обмен результатами научно-исследовательских работ;
* операции по торговле результатами товарной деятельности в сфере духовной жизни.

**Задание** На основе вышеприведенной информации классифицировать международные коммерческие операций.

**Список рекомендуемой литературы**

**Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

**1 Основная литература**

1.Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: Учебник.– 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – 591с.

**2. Дополнительная литература**

2. Кочергина Т.Е. Внешнеэкономическая деятельность.- Ростов н/Д: Феникс, 2006.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов/ под ред. .Е.Стровского.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

**3. Справочная литература**

4 Бочаров В. В.Современный финансовый менеджмент. Издательство: Питер. 2006 г.с. 627.

5. «Международные финансы». Практикум. /Под ред. В.А. Слепова. М.: РИО РЭА, 2003 г.