# ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ

ОПЕРАЦИЙ

Методические указания к выполнению контрольной работы для студентов всех форм обучения специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии»

Тамбов 2009-

# ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ

ОПЕРАЦИЙ

Методические указания./Сост. В.М. Безуглая. Тамбов. Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. 2009г.

Даны методические указания по выполнению контрольной работы для студентов заочного отделения специальности 080502.

Общие методические указания к контрольной работе

Основной целью изучения дисциплины является овладения методическими и организационными вопросами регулирования и управления внешнеторговыми операциями. Знание теоретических основ, законодательной базы, техники исполнения внешнеторговых договорных отношений является обязательным составным разделом современного менеджмента.

Контрольная работа состоит из двух частей: ответов на теоретические вопросы и решение задач. При освещении теоретических вопросов необходимо использовать рекомендуемую литературу и лекции по дисциплине «Организация и техника внешнеэкономических операций».

В завершении контрольной работы необходимо привести список использованных литературных источников.

Варианты заданий к контрольной работе определяет преподаватель и сообщает студенту. Каждый вариант содержит два теоретических вопроса и одну задачу. Номера вопросов и задач указаны в задании.

При решении задач следует указать формулы расчета искомых показателей, все промежуточные расчеты с соответствующими пояснениями.

Планы занятий

Тема 1.Товарная номенклатура ВЭД

1.Назначение и порядок применения товарной номенклатуры

2.Система классификации товаров

Тема 2.Базисные условия поставки товара

1.Понятие и назначение базисных условий поставки товара

2.Характеристика базисных условий поставки товара

Тема 3.Ценообразование во внешней торговле

1.Характеристика мировых и контрактных цен

2.Организация конъюнктурно-ценовой работы

3.Методические рекомендации по расчетам внешнеторговой цены на машины и оборудование

Тема4.Валютное регулирование и валютный контроль внешнеторговых сделок

1.Основные положения, понятия

2.Валютное регулирование и валютный контроль внешнеторговых операций

3.Валютный контроль за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товаров

4.Валютный контроль при импортных сделках

5Валютный контроль при бартерных сделках

Тема5 Договор международной купли-продажи товаров

1.Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров

2.Содержание основных разделов контракта

Тема6.Транспортные условия внешнеторговых сделок

1.Общие положения транспортных условий контракта

2.Организация доставки товара различными видами транспорта

Тема7.Страхование во внешнеэкономической деятельности

1.Общие вопросы управления рисками

2.Сущность страхования

3.Основные виды страхования

Тема8.Основные этапы подготовки внешнеторговой сделки и ведение переговоров с инофирмами

1.Принципы выбора иностранного партнера

2.Основы делового общения

КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1.Товарная номенклатура ВЭД

2.Методическая основа формирования товарной номенклатуры ВЭД

3.Гармонизированная система описания и кодирования товара

4. «Инкотермс -2000»: понятие, условия применения

5.Базисные условия группы F

6.Базисные условия группы С

7.Основные принципы осуществления валютных операций в РФ

8.Приава и обязанности резидентов и нерезидентов по валютным операциям

9.Валютный контроль при экспортных операциях

10.Валютный контроль при импортных операциях

11.Валютный контроль при бартерных сделках

12.Паспорт сделки - базовый документ валютного контроля

13.Взаимодействие предприятия -банка-таможни при валютном контроле

14.Функции органов и агентов валютного регулирования и контроля

15.Мировые и контрактные цены: основные понятия и характеристики

16.Контрактные цены: виды, расчет

17.Параметрический метод ценообразования продукции

18.Расчет цены по экономическим результатам использования

19.Организация конъюнктурно-ценовой работы

20.Процедуры заключения внешнеторговых сделок

21.Основные разделы контракта

22.Существенные условия контракта

23.Цена и общая сумма контракта

24.Условия платежа - раздел контракта

25Валютно – финансовые условия контракта

26 Пути совершенствования валютно- финансовых отношений во ВЭД

27Качество товара - раздел контракта

28.Штрафные санкции, форс-мажор - разделы контракта

29.Арбитражная оговорка- раздел контракта

30.Страхование- раздел контракта

31.Условия сдачи-приемки товара во внешнеторговом контракте

32.Упоковка и маркировка товара

33Работа предприятия по выходу на внешний рынок

34.Маркетинг во внешнеэкономической деятельности

35.Выбор иностранного партнера

36.Организация международных перевозок основными видами транспорта

37.Управление ВЭД на уровне государства

38.Международный обмен технологиями и информацией в современной системе мирохозяйственных связей

39.Международная торговля научно-техническими достижениями

40.Операции аренды и лизинга во внешней торговле

41.Торгово-посреднические операции

42.Использование товарных бирж во внешнеторговых операциях

43.Товарообменные операции и операции с давальческим сырьем

44Таможенный кодекс РФ: основные положения

45.Термины и понятия, используемые во внешнеторговых отношениях

46.Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности

47.Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговых операций»

48.Правовые аспекты внешнеторгового договора купли-продажи

49.Паблик рилейшнз во внешней торговле

50.Деловое общение, деловые переговоры

ЗАДАЧИ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Задача 1

Автомобилестроительная фирма стоит перед выбором одного из трех предложений субпоставщиков, поставляющих комплектующие изделия-амортизаторы. Для сопоставления конкурирующих моделей амортизаторов выбрано 5 независимых параметров: цена, вес, безопасность, эстетический вид, надежность. Значение параметров для всех трех моделей приведены в табл.1

Таблица 1 Параметры конкурирующих моделей амортизаторов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Цена,долл. | Вес,кг | Безопасность,  ,баллы | Эстетический вид,баллы | Надежность,  баллы |
| Предел значений параметра | 20 | 10 | - | - | 0,75 |
| Коэффициент весомости параметра | 8 | 3 | 9 | 4 | 6 |
| Модель 1 | 17,56 | 9,7 | 8 | 4 | 0,96 |
| Модель 2 | 9,95 | 6,2 | 7 | 9 | 0,81 |
| Модель 3 | 14,47 | 6 | 7 | 7 | 0,9 |
|  |  |  |  |  |  |

Задание. Оценить конкурентоспособность моделей через интегральную оценку качества амортизаторов.

Задача 2

Южнокорейская фирма получила предложение в апреле 2008 г. от американской фирмы на изготовление рефрижератора с учетом оговорки к цене. В мае того же года контракт был подписан. Дата поставки 1.01.2009. Базисная цена рефрижератора составила 60 млн. долл.

Калькуляция цены ,млн. долл.

Материалы 20

Заработная плата 18

Итого прямых затрат 38

Постоянные накладные расходы 12

Полные затраты 50

Прибыль 10

Продажная цена 60

За основу расчета окончательной цены были взяты индексы цен, опубликованные в официальном издании.

Таблица 2-Индексы цен на материалы и ставки заработной платы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Месяц | Индекс цен на материалы | Индекс ставок на зарплату |
| апрель | 101,4 | 101,8 |
| май | 103,5 | 102,6 |
| июнь | 105,8 | 104,9 |
| июль | 106,9 | 105,8 |
| август | 110,4 | 107,5 |
| сентябрь | 112,9 | 109,4 |
| октябрь | 115,8 | 112,4 |
| ноябрь | 117,6 | 114,6 |
| декабрь | 119,7 | 116,7 |

Задание. Рассчитать цену поставки на дату поставки. Сформулировать запись статьи контракта «Цена».

Задача 3

Российская фирма получила заказ (инквайзер) от иностранного партнера на производство 6 тыс. изделий. Отделу маркетинга необходимо рассчитать максимальную цену экспортной продукции с целью увеличения прибыли на42тыс. долл. за единицу при сохранении уровня рентабельности продукции, реализуемой на внутреннем рынке.

Текущий отчет о результатах хозяйственной деятельности фирмы приведен ниже, тыс. долл.

Выручка от реализации продукции (30 тыс. ед. по 20 долл.) 600

Затраты на основные материалы 60

Затраты на заработную плату 150

Переменные накладные расходы 115 Фиксированные накладные расходы 125

Прибыль 150

Если заказ будет принят, то структура затрат будет той же, но со следующими изменениями

-затраты живого труда на производство продукции будут на 10% выше;

-специальные инструменты стоимостью 6 тыс. долл. потребуются для выполнения заказа и не будут использоваться вновь.

Задание. Определить экспортную цену за единицу и сумму контракта, используя метод расчета прибыли.

Задача 4

Внешнеторговая фирма в г.Гамбурге получила от торгового дома импортера, расположенного в Сиднее, заказ на поставку 150 электроприборов. На основе предложения цен на условиях СIF импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12%. Длительность транспортировки предполагается в среднем 18 дней . Внешнеторговая фирма Гамбурга оценила предложения производителей и выбрала в качестве более выгодных следующие условия:

-цена 150 единиц приборов с упаковкой 500 тыс. евро;

-скидка производителя за количество 5% и скидка «сконто» 3% в случае оплаты в течение 10 дней.

Внешнеторговая фирма работает с торговой надбавкой 16%. Стоимость банковских услуг 1,5%.

С транспортировкой товара в Сидней связаны следующие расходы:

-транспортные расходы Дортмунд -Сидней 18660 евро

-погрузочно-разгрузочные расходы 2150 евро

-оформление таможенной документации 870 евро

-величина страховой премии 3100 евро

Рассчитать цену импортера в Сиднее. На какую величину может сократиться цена при осуществлении прямого экспорта. Указать обязательства продавца при базисных условиях СIF и способ транспортировки груза.

Задача5

Предметом внешнеторговой сделки являются электродвигатели мощностью 15 квт. обычного исполнения. Состав конкурентных параметров приведен в табл.3.

Таблица 3 Конкурентные параметры

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Предмет сделки | электродвигатели | | | |
| Фирма-продавец | Howker | Elektric | Schorch | Esmac |
| Страна | Великобритания | США | Германия | Финляндия |
| Источник информации | Каталоги фирм | Каталоги фирм | Каталоги фирм | Каталоги фирм |
| Базисные условия поставки | FОB Лондон | FОB Филадельфия | DАF Германия | ЕХW |
| Валюта цены | Фунт стерлингов | Доллар США | Евро | Евро |
| Цена единицы | 410 | 750 | 630 | 580 |
| Год действия цены | 2004 | 2003 | 2005 | 2006 |
| Предоставленная скидка за объем | 5,0% | 8,0% | 12,0% | 9,0% |

Все двигатели являются полностью технически сопоставимыми. Стоимость фрахта и страхования такого товара как электродвигатели составляет:

-между портами России и портами Западной Европы 3-5%;

-между портами России и портами Америки и Великобритании 6-8%;

-провоз на территории страны 2%.

Для приведения цен по срокам конкурентных параметров и планируемых сделок следует воспользоваться показателями изменения индекса экспортных цен на электродвигатели.

Таблица 4 Индекс цен

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
| Индексы | 1,0 | 1,1 | 1,15 | 1,2 | 1,25 | 1,34 | 1,48 | 2,0 |

Рассчитать экспортную цену, сопоставимую для фирм- продавцов с учетом размера скидок за объем заказа. Использовать текущие валютные курсы..

Задача 6

В марте 2008 г. английская фирма получила заказ и подписала контракт на поставку пяти газовых турбин на условиях скользящих цен. В контракте отмечены следующие условия:

базовая цена турбины, соответствующая стоимости материалов и ставкам заработной платы в машиностроении Великобритании, в январе 2008 г..- 3,75 млн.ф.ст.

дата поставки- июнь 2009 г.

Базисная калькуляция изделия зафиксирована на уровне следующих расходов, тыс. ф. ст.

Основные материалы 687

Вспомогательные материалы 375

Комплектующие изделия 1125

Электроэнергия на технологические цели 313

Затраты на основную заработную плату 500

Затраты на дополнительную заработную плату 250

Накладные расходы 125

Административные и сбытовые расходы 125

Прибыль 250

Итого 3750

Закупка материалов и комплектующих будет произведена с июня 2008 г. по март 2009 г. За основу расчета окончательной цены были взяты индексы цен, опубликованные в официальном издании в период переговоров в феврале 2008 г.

Таблица 5 Индексы цен на материалы и ставок заработной платы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Месяц | Индекс цен на материалы | Индекс ставок по зарплате |
| 2008 | январь | 101,6 | 108,4 |
|  | февраль | 111,6 | 121,3 |
|  | март | 113,9 | 120,5 |
|  | апрель | 115,3 | 125,2 |
|  | май | 117,5 | 126,3 |
|  | июнь | 119,7 | 128,1 |
|  | июль | 120,9 | 130,7 |
|  | август | 122,2 | 131,1 |
|  | сентябрь | 123,1 | 135,0 |
|  | октябрь | 124,1 | 136,7 |
|  | ноябрь | 125,1 | 140,7 |
|  | декабрь | 133,5 | 141,1 |
| 2009 | январь | 135,5 | 145,3 |
|  | февраль | 136,6 | 145,8 |
|  | март | 140,1 | 148,2 |
|  | апрель | 140,9 | 148,9 |
|  | май | 141,5 | 150,3 |

Рассчитать экспортную цену турбины на дату поставки и скорректировать окончательную сумму контракта.

Задача 7

Немецкая фирма экспортирует кухонные микропроцессоры в США на условиях FОB Гамбург. В результате изучения американского товарного рынка были получены следующие данные:

Розничная цена продажи аналогичного товара потребителю на внутреннем рынке США –400 долл., включая налог с продаж, который составил 8,25% от розничной цены

Наценка импортера 40% от объема продаж

Наценка розничного торговца-30% от объема продажи оптовика

Таможенный сбор-9% от FОB

Стоимость получения груза с таможни и складирование по прибытии-3% от FОB

Стоимость фрахта, транзита, страхования-15% от FОВ.

Задание: Рассчитать цену предложения FОB Гамбург. Разработать возможные ценовые варианты предложения для фирмы.

Задача 8

Российское производственное объединение-производитель часов «Чайка» предполагает экспортировать 500 шт. часов на условиях доставки в порт отгрузки и расходов на погрузку на борт судна (порт Санк-Петербург). Оплата предусматривается аккредитивом. Расчет контрактных цен произведен на основе характеристик поставок аналогичной продукции в США поставщиками других стран. В качестве источников информации были использованы:

Контракт на продажу 250 швейцарских часов в США в 2007 г. по цене 54 швейцарских франков за 1 штуку с поставкой на аналогичных условиях и оплатой инкассо; Скидка за количество 6%. Скидка на уторговывание 15%.

Цена предложения немецкой фирмы на 500 штук часов по цене 40 евро за 1 шт. с поставкой в 2008 г. на условиях доставки в порт отгрузки и оплаты расходов по погрузке, фрахту и страховки с платежом по инкассо. Скидка за количество 10%.скидка на уторговывание12%.

Прейскурантная цена японской фирмы на январь 2008 г. на базисных условиях, аналогичных поставке немецкой фирмы и наличных расчетов исходя из стоимости 5 тыс. иен за 1 шт. -

В 2007-2008 г. прирост цен на внутренних рынках составил в Швейцарии 5%, в Германии 3%.,в Японии 4%.

Курс рубля к иностранной валюте, зарегистрированный ЦБ России на дату составления конкурентного листа:

1 швейцарский франк -28,96

1 евро 42,34

100 японских иен 33,76

Расходы на фрахт, транзит, страхование по внешнеторговым сделкам составляют 30% издержек базисных условий поставок FОB.

Задание: 1. Определить сопоставимые базисные условия поставки часов экспортерами Швейцарии, Германии, Японии

2.Рассчитать экспортную цену часов ПО «Чайка»в США(в долл. США)

Задача 9

Фирма получила оферту об экспортной поставке на Кубу 10 дизельных моторов на условиях ЕХW по бартерной сделке. В качестве компенсационного товара предлагается 1 тыс. тонн сахара на условиях FОB Нью-Йорк с поставкой в этом же году.

Задание:1. Выявить, сопоставимо ли данное предложение о бартерной сделке уровню мировых цен, используя расчет экспортных цен по имеющимся конкурентным материалам табл.6

2.Оценить степень рациональности данного предложения для данной фирмы.

Таблица 6 Ценовые составляющие

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Исходные данные | Ед. изм. | Величина |
| Цена сахара на международной товарной бирже | Долл/т. | 500 |
| Морской транспортный тариф на перевозку сахара(Нью-Йорк –Санкт-Петербург) | Долл./т. | 60 |
| Железнодорожный тариф (Санкт-Петербург–Москва) | Р/вагон | 6000 |
| Грузоподъемность вагона | Т. | 50 |
| Валютный курс рубля | Р/долл. | 36,2 |
| Цена сахара на Российской товарно-сырьевой бирже | Р/т. | 20000 |
| Средняя скидка на уторговывание | % | 8 |
|  |  |  |

Таблица 7 Основные конкурентные позиции моторов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Условия | А | В | С |
| Страна продавец | США | Польша | Швейцария |
| Страна покупатель | Замбия | Венгрия | США |
| Источник информации | Контракт | Коммерческое предложение о закупке | Прейскурант |
| Период подготовки документа | 01.03.07 | 02.02.06 | 2006 |
| Год поставки | 2007 | 2008 | 2008 |
| Валюта цены | Долл. | Долл. | Долл. |
| Цена, тыс.долл. за ед. | 47 | 35 | 36 |
| Базисные условия поставки | DDР Лусака | До границы Польши | ЕХW |
| Удельный вес пошлин и транспортных расходов в общей сумме, % | 15 | 5 | 5 |
| Форма расчета и способ платежа  Аванс %  Аккредитив, %  кредит | 10  90 | 100 | 100 |
| Срок кредитования | 3 года |  |  |
| Ставка кредитования, % | 10 |  |  |
| Год погашения платежа | 2100 |  |  |
| Количество, шт. | 100 | 50 | 60 |
| Скидка за количество,% | 8(за партию в 100 штук) | 4 (за партию в 50 штук) | 5 (за партию в60 штук) |
| Мощность, л.с. | 500 | 400 | 300 |
| Индекс цен к сроку поставки | 1.05 | 1.1 | 1.1 |
| Поправка на условия платежа | 0.93 | 1.0 | 1.0 |
| Поправка на мощность ,% | 12.0 | 10.0 | - |

Задача 10

В начале года французская фирма получила предложение на поставку 10 дизельных моторов на условиях использования скользящих цен. В марте того же года был подписан контракт, в котором зафиксированы следующие условия:

базисная цена одной установки, соответствующая стоимости материалов и ставкам заработной платы в машиностроении Франции в начале года –3,0 млн.евро

дата поставки- июнь следующего года

Базисная калькуляция изделия по основным элементам расходов приведена в табл. 8

Таблица 8 Калькуляция изделия, тыс. евро.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма |
| Основные материалы | 413 |
| Вспомогательные материалы | 225 |
| Комплектующие изделия | 675 |
| Электроэнергия на технологические цели | 187 |
| Затраты на основную заработную плату | 600 |
| Затраты на дополнительную заработную плату | 150 |
| Амортизационные отчисления | 450 |
| Накладные расходы | 75 |
| Административные и сбытовые издержки | 75 |
| Прибыль | 150 |
| Итого | 3000 |

Закупка материалов и комплектующих будет произведена в начале производственного цикла .За основу расчета окончательной экспортной цены принят «Статистический сборник», табл.9

Таблица 9 Индексы цен на материалы и ставок заработной платы в машиностроении Франции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Месяц | Индексы цен на материалы | Индексы ставок зарплаты |
| первый | январь | 105,6 | 111,9 |
|  | февраль | 105,8 | 112,0 |
|  | март | 106,1 | 112,4 |
|  | апрель | 106,9 | 113,1 |
|  | май | 107,4 | 114,5 |
|  | июнь | 108,3 | 114,9 |
|  | июль | 109,2 | 115,6 |
|  | август | 109,7 | 116,1 |
|  | сентябрь | 110,4 | 116,9 |
|  | октябрь | 111,3 | 117,3 |
|  | ноябрь | 112,4 | 117,9 |
|  | декабрь | 113,6 | 118,4 |
| второй | январь | 114,8 | 119,2 |
|  | февраль | 115,4 | 120,3 |
|  | март | 116,5 | 121,7 |
|  | апрель | 118,9 | 122,9 |
|  | май | 119,7 | 123,8 |
|  | июнь | 122,5 | 124,8 |

Задание. Рассчитать экспортную цену дизельного мотора на дату поставки и стоимость контракта, учитывая, что скидка за серийность при поставке 10 штук и более составила 8%.

Задача 11

Российское производственное объединение-экспортер производит дорожно-строительные машины. Базовая экспортная цена, рассчитанная по конкурентным материалам, составила 3580 долл/шт. Общие совокупные затраты составляют 9050 тыс.руб. за минимальный размер экспортной партии в 100 шт. После изучения конъюнктуры внешнего рынка данной продукции стало известно, что каждые дополнительные 5 машин могут быть проданы лишь при условии снижения цены на них на 10%.

Задание .Определить оптимальный размер партии машин на экспорт, рассчитать и обосновать цену сделки за единицу и всего объема поставки. Расчеты выполнить по действующему курсу.

Задача 12

Торговая фирма импортирует товар на следующих условиях: фрахт до таможенной границы –60 долл. за единицу товара, таможенная пошлина –10% от облагаемой части стоимости, фрахт от таможенной границы до склада –30 долл. за единицу товара, комиссионные продавцу –5% от продажной цены. Товар должен быть продан по цене 480 долл. за единицу, величина покрытия издержек должна составить 30%.

Задание. Рассчитать по методу обратной калькуляции максимальную цену, которую фирма могла бы заплатить иностранному поставщику за единицу товара.

Задача 13

Стоимость лизинговых основных фондов –2 млн долл. Срок лизинга –10 лет .Процентная ставка ( с учетом комиссионных) 12%. Выплата платежей по лизингу производится равными долями два раза в год.

Задание. Рассчитать сумму платежей по внешнему лизингу оборудования.

Задача 14

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

Себестоимость изготовления, млн.руб. 5,5

Капиталоемкость изготовления, млн.руб. :66

Экспортная цена судна, млн. долл. 4,6

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

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

Примечание: в расчетах использовать текущий валютный курс по продаже и покупке доллара.

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

Задача 15

Предприятие –производитель планирует к поставке на экспорт бинокли по цене 60 долл. за штуку. Себестоимость производства единицы продукции составляет 1800 руб. за штуку. Затраты внешнеторгового посредника составят 6долл. с единицы проданной продукции.

Задание. Определить эффективность экспорта 1 тыс. штук биноклей для предприятия и посредника, если оптовая цена на внутреннем рынке составляет 1930 руб .за штуку.

Задача 16

Немецкая фирма из Гамбурга осуществляет поставку десяти станков на условиях СIF Калькута. Стоимость оборудования 600 тыс. евро. Условия платежа «оплата против документов». Транспортным посредником предложены следующие варианты транспортировки и соответствующие затраты.:

а)морским путем; морской фрахт Гамбург- Калькута, включая страховку и накладные расходы 25710 евро. Продолжительность поставки-20 дней.

в) воздушным путем; авиационный фрахт Гамбург –Калькута, включая страховку и накладные расходы 62111 евро. Продолжительность поставки-2 дня.

с) комбинированный способ; железнодорожный тариф и морской фрахт, включая страховку и накладные расходов 21311 евро. Продолжительность поставки-40 дней.

Задание

1.Определить способ транспортировки груза исходя из транспортных расходов.

2.Выбрать наилучший вариант с учетом влияния ставки кредита в размере 15% годовых.

3.Указать дополнительные факторы, оказывающие влияние на выбор способа транспортировки оборудования.

Задача 17

В начале года английская фирма получила предложение на поставку десяти дизель-электрических установок на условиях использование скользящих цен.

В марте того же года был подписан контракт, в котором зафиксированы следующие условия:

базисная цена установки- 20 тыс. фунтов стерлингов.

себестоимость и цена изделия зафиксирована на следующем уровне в тыс. фунтов стерлингов.( табл.10)

закупка материалов и комплектующих будет произведена ежеквартально равномерными партиями.

Экспортная цена установки корректируется с учетом индекса цен на материальные ресурсы и оплату труда за период с момента подписания контракта и даты исполнения.

Таблица 10 Себестоимость и цена изделия, тыс. фунтов стерлингов

|  |  |
| --- | --- |
| Вид затрат | Сумма |
| 1.Основные и вспомогательные материалы | 4,2 |
| 2.Комплектующие изделия | 4,4 |
| 3.Электроэнергия на технологические цели | 1,2 |
| 4.Заработная плата | 5,0 |
| 5.Амортизационные отчисления | 3,0 |
| 6.Накладные расходы | 0,6 |
| 7.Коммерческие расходы | 0,4 |
| 8.Прибыль | 1,2 |
| 9.Итого | 20,0 |

За основу расчета окончательной экспортной цены следует принять данные «Статистического сборника» содержащего индексы цен материалов и ставок заработной платы в машиностроении Великобритании(табл. 11.)

Таблица 11 Индексы цен на материальные ресурсы и ставок оплаты труда текущего года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Месяц | Индексы цен на материальные ресурсы | Индексы ставок зарплаты |
| январь | 114,5 | 125,8 |
| февраль | 115,6 | 132,8 |
| март | 120,4 | 139,6 |
| апрель | 128,9 | 148,1 |
| май | 131,4 | 153,4 |

Задание. Рассчитать экспортную цену установки и окончательную стоимость контракта учитывая, что средняя скидка за объем поставки при десяти единицах составляет 8,0%.

Задача 18

Торговая фирма импортирует товар на следующих условиях: фрахт до таможенной границы-60 долл. за ет.;таможенная пошлина-10% от облагаемой части стоимости; фрахт от таможенной границы до покупателя-30 долл. за ед. Товар может быть продан по цене 456 долл.за ед.; величина покрытия издержек должна составлять 20%.

Задание. Рассчитать по методу обратной калькуляции максимальную цену, которую импортер может заплатить экспортеру за единицу товара.

Задача 19

Внешнеторговая фирма в г. Гамбурге получила от торгового дома импортера, расположенного в Сиднее, заказ на поставку ста

электроприборов. Базисным условием поставки оговорено СIF (Инкотермс). Импортер рассчитывает на торговую надбавку в 12%.

Внешнеторговая фирма г.Гамбурга выбрала в качестве более выгодных условия производителя электроприборов в г.Лейпциге. Условия продажи.:

-цена 100 единиц приборов со склада в г.Лейпциг с упаковкой 400 тыс. евро;

-скидка за количество8%;

-скидка в случае оплаты в течение 10 дней-4%.

Внешнеторговая фирма в г. Гамбурге работает с торговой надбавкой 17%

С транспортировкой товара в Сиднее связаны следующие расходы:

-транспортные расходы от Лейпцига до Сиднея-19тыс. евро;

-погрузочно-разгрузочные работы-3тыс.евро;

таможенные формальности-1,2тыс.евро;

величина страховой премии-4,3тыс.евро.

Задание .Рассчитать цену импортера в Сиднее. На какую величину может сократиться импортная цена при осуществлении прямого экспорта.

Задача20

Немецкий импортер вина получил через торгового маклера предложение на поставку 25 000 л. марокканского вина, разлитого в бочки, по цене 14 500 долл. Комиссионные маклеру составляют 4%.

Вино подобного качества будет иметь спрос на немецком рынке при условии стоимости одной бутылки вина емкости 0,7 л. не более1,5 евро.

Транспортная компания предложила услуги по поставке вина с плантации до склада в Гамбурге при стоимости 6528 евро.

Страховая компания предлагает договор по страхованию груза с выплатой премии в размере 410 евро.

Совокупные расходы по таможенной очистке в Марокко и германии-1200 евро. Прочие расходы, включая процедуру получения сертификата качества, составляют 400 евро.

На складе в Гамбурге при разливе вина в бутылки по 0,7 л. естественные потери составили 400 л. Затраты на разлив, упаковку, маркировку составят

10 375 евро. Складские расходы импортера-2300 евро. Импортер обосновывает величину покрытия в размере 25% от себестоимости.

Задание.

1.Рассчитать цену бутылки вина 0,7 л. на складе в Гамбурге.

2.Определить предельный размер розничной наценки при которой продукция будет конкурентоспособной на немецком рынке.

Задача 21

Определить предельно допустимую цену покупки ( в долл. США) импортного бульдозера по следующим исходным данным (табл. 12.)

Таблица 12 Основные параметры бульдозеров

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Ед. изм. | Бульдозер отечественный | Бульдозер импортный |
| 1.Мощность двигателя | Л.с. | 300 | 385 |
| 2.Рабочая масса двигателя | Т. | 31,4 | 46,0 |
| 3.Расход дизельного топлива | Кг/час | 26,6 | 49,5 |
| 4.Моторесурс | Тыс.час./год | 4,0 | 4,5 |
| 5.Производительность | м.3/час | 80,0 | 139,0 |
| 6.Цена | Тыс.руб. | 540,0 | Определить |

Примечание. Весомость параметров принять самостоятельно экспертной оценкой. Указанные типы бульдозеров взаимозаменяемы.

Задача 22

На экспортный товар А предусмотрено снижение цены в размере 50 долл. Себестоимость единицы продукции при прежней цене 600 долл. Размер прибыли от продажи единицы товара при такой цене составлял 200 долл. Доля переменных затрат в себестоимости равна 0,8.

Задание.: .Определить пределы увеличения объема производства продукции при условии сохранения величины прибыли на единицу продукции.

Задача 23

Импортер из Гамбурга получает одновременно от двух экспортеров предложения на поставку товаров одинакового качества на различных условиях.

Предложение 1. Условие поставки СIF Гамбург. Условие платежа-100% в момент поставки товара. Предлагаемая цена –500 тыс. евро.

Предложение 2.Условие поставки:: FОB Нью-Йорк. Условие платежа: 100% в момент поставки товара. Предлагаемая цена: 600 тыс. долл.. Продолжительность транспортировки Нью-Йорк-Гамбург-15 дней. Стоимость фрахта и страховки-9 тыс.евро. Погрузочно-разгрузочные работы 2 тыс. евро. Ставка рефинансирования на срок до 90 дней составит 20%.

Задание. Установить, какое из двух предложений является для импортера более выгодным.

Задача 24

На условиях предоставления кредита со стороны экспортера в сумме 300 млн. руб. на 5 лет предполагается поставка оборудования в Россию по одному из вариантов:

Валюта кредита-евро, кредитная ставка 12% годовых;

Валюта кредита- фунт стерлингов, кредитная ставка 8% годовых.

Задание. Назвать наиболее приемлемый вариант поставки.

Задача 25

Российский импортер заключает договор на закупку оборудования стоимостью 350 млн. руб. Перед ним стоит вопрос о выборе условий расчета и способа платежа. Контрагент предлагает условия наличных расчетов, при которых возможно предоставление скидки в размере 10% от стоимости контракта из расчета рыночной ставки кредита 9% годовых и поставки в кредит по ставке 6% годовых на срок до 5 лет.

Задание. Рассчитать какой из вариантов закупки оборудования наиболее выгоден для российского импортера.

Задача 26

По условиям контракта предусматривается поставка на условиях расчета в кредит. Средний срок кредита-5 лет. Кредит предоставляется на 40% стоимости поставки по ставке ЦБ РФ 20% годовых. При исполнении наличных расчетов предоставляется скидка в размере 15%. Сумма сделки предусматривается в размере 800 млн .руб.

Задание. Определить размер снижения цены контракта при переходе на условия наличных расчетов.

Задача 27

Стоимость ввозимого в Россию товара согласно контракту определяется 480 тыс. долл. Расходы на транспортировку железнодорожным транспортом установлены 2 долл. за 1 км. Расстояние до российской границы 1600 км. Ставка ввозной таможенной пошлины 15%, ставка акциза 10%.

Задание. Определить таможенную стоимость ввозимого товара и размер таможенных платежей при различных базисных условиях поставки: ЕХW, DDU Екатеринбург.

Задача 28

Для производства шампанского на территорию России ввезена технологическая линия стоимостью 1200 тыс. долл. Затраты на доставку составят 9 тыс. долл. Затраты на страхование груза-6 тыс.долл. Базисные условия поставки СIF порт Мурманск.-. Стоимость обязательных монтажных работ (обязательство продавца) составляет 20 тыс. долл. Ставка ввозной таможенной пошлины 15% .

Задание. Определить таможенную стоимость и рассчитать сумму таможенных платежей.