

ФГБОУ ВО НОВОСИБИРСКИЙ ГАУ
Экономический факультет

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ
Методические указания к практическим занятиям и выполнению
контрольной работы



Новосибирск 2017

УДК 339.9 9(07)

ББК 65.5, я 7

О 753

Кафедра экономики и логистики

Составитель: канд. экон. наук, доц. О.А. Наконечная

Рецензент:

канд. экон. наук, доц. О.В. Ожогова

Основы внешнеэкономических связей: методические указания к практическим занятиям и выполнению контрольной работы / Новосиб. гос. аграр. ун-т. экон. фак; сост. О.А. Наконечная. - Новосибирск, 2017.- 40 с.

Предназначены для студентов экономического факультета всех форм обучения и направлений подготовки

Утверждены и рекомендованы к изданию методической комиссией Экономического факультета (протокол № 6 от 22 июня 2017г.)

© Новосибирский государственный
аграрный университет, 2017

ВВЕДЕНИЕ

На всех исторических этапах развития России внешнеэкономическая деятельность оказывала влияние на решение экономических проблем на различных уровнях: народного хозяйства в целом, отдельных регионов, корпораций и отдельных предприятий. Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) превратилась в действенное средство технико-экономического и общественного прогресса, усиливается ее социальный характер. Вместе с тем ВЭД становится весьма эффективным средством экономической агрессии и глобального подавления конкурентов, получения экономических и политических преимуществ.

Глубокое знание ВЭД как руководителями, так и специалистами является в настоящее время важной и обязательной характеристикой компетентности и уровня деловой культуры любого современного предпринимателя. ВЭД стала важнейшим средством профессионального и личностного роста специалиста, повышения и расширения его коммерческого и управленческого мышления.

Основная задача изучения дисциплины состоит в том, чтобы дать студенту комплекс теоретических знаний и определенные практические навыки, позволяющие ему в дальнейшем принимать экономически грамотные решения на своем рабочем месте.

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ, ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Тема 1. Международные коммерческие операции: сущность, содержание и виды

Ключевые слова: внешнеэкономические связи, внешняя торговля, товарная структура, экспорт, импорт, встречная торговля, географическая структура.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные направления современной международной коммерческой деятельности и в чем заключаются особенности каждого из них?
2. Как можно определить понятие «международная торговая сделка»?
3. Как взаимосвязаны между собой понятия «внешнеторговые сделки» и «внешнеторговые операции»?
4. В чем основная специфика реэкспортных сделок?
5. Какие виды товарообменных сделок встречаются в международной торговле?
6. Какие сделки в области услуг относятся к основным, а какие к обслуживающим?
7. Что входит в понятие «услуги по комплексному инжинирингу»?
8. В чем особенность результатов научно-технических разработок как объекта международной торговли?

Упражнения, задания, тесты

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:
 - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
 - б) совершение платежа в валюте;

- в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
- г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.

2. Экспорт относится к:

- а) основным внешнеторговым операциям;
- б) коммерческому производственному сотрудничеству;
- в) операциям, обеспечивающим международный товарообмен;

3. Легковой автомобиль, произведенный в России, вывезенный в Голландию для продажи, там не купленный, ввезенный обратно в Россию и проданный здесь, является товаром:

- а) экспортным,
- б) импортным;
- в) реэкспортным;
- г) реимпортным;

Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности РФ

Ключевые слова: продовольственная безопасность РФ, протекционизм, экспансия.

Вопросы для обсуждения

1. Какие государственные органы в России занимаются вопросами регулирования внешнеэкономической деятельности?
2. Какие правовые документы в РФ направлены на регулирование внешнеэкономической деятельности?
3. Какие основные меры по регулированию экспортных и импортных операций в РФ вы можете назвать?
4. Как построен таможенный тариф в РФ, какие виды пошлин он предусматривает?

5. Что такое паспорт сделки и какое контролирующее значение он имеет?

6. Что даст агропромышленному комплексу России вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО)? Российским экспортерам? Российским импортерам? Российским производителям?

Упражнения, задания, тесты

1. В табл.1 указаны цели экспорта и импорта отдельной фирмы. Возможны следующие виды внешнеторговой стратегии государства:

- а) изоляция;
- б) протекционизм;
- в) свободная торговля;
- г) наполнение дефицитного рынка.

Таблица 1

Цели экспорта	Цели импорта
Расширение производства, увеличение прибыли за счет захвата новых внешних рынков	Модернизация действующего и покупка нового производственного оборудования
Поднятие или поддержание технико-экономического уровня производства под давлением конкурентов	Достижение экономики на замене отечественного оборудования, сырья, более эффективным импортным оборудованием, сырьем
Достижение экономики на увеличении объема производства	Расширение производства, увеличение прибыли за счет захвата новых внутренних рынков
Увеличение валютных ресурсов фирмы	Расширение ассортимента продукции, услуг, предлагаемых на отечественном рынке

Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства укажите, какие цели экспорта и импорта наиболее легко, а какие наиболее трудно достижимы, выводы обоснуйте.

В табл. 2 указаны основные виды внешнеторговой стратегии государства и методы государственного управления предприятием.

Таблица 2

Методы государственного управления ВЭД предприятия	Виды внешнеэкономической стратегии государства			
	изоляция	протекционизм	свободная торговля	наполнение дефицитного рынка
Административные -международные торговые переговоры -таможенное обложение - лицензирование - антидемпинговые процедуры - ценовые преференции -технические барьеры -правила проведения импортных операций				
Экономические -прямое финансирование экспортного производства -косвенное финансирование экспортного производства -снижение налогов - кредитование экспорта -страхование экспорта				
Итого баллов				

Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства укажите, какие методы государственного управления ВЭД предприятия имеют наибольшее значение (3 балла), наименьшее значение (1 балл), как правило не применяются (0 баллов).

Для каждого вида внешнеэкономической стратегии государства определите суммарную оценку в баллах методов государственного управления ВЭД предприятия.

Какой закон определяет правила оформления внешнеторговых грузов при пересечении ими российской государственной границы:

- а) Закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»;
- б) Закон «О валютном регулировании и контроле»;
- в) Таможенный кодекс Российской Федерации.

4. Государственная монополия на внешнюю торговлю предполагала:

- а) запрещение всем предприятиям осуществлять внешнеторговые операции;
- б) определение государственного органа, ответственного за управление и организацию внешнеторговой деятельности;
- в) планирование внешнеторговой деятельности в рамках государства;
- г) определение предприятий и организаций, которым разрешается осуществлять внешнеторговую деятельность;
- д) квотирование и лицензирование экспорта и импорта.

5. Режим наиболее благоприятствуемой нации —это:

- а) предоставление другому зарубежному государству льгот и преференций, как и всем остальным странам, которым представлен такой режим;
- б) предоставление зарубежному государству более льготных условий, чем всем другим странам.

6. Определите таможенную стоимость при импорте подакцизных товаров. Исходные данные. приведены в табл. 3.

Таблица 3

Код товара по ТН ВЭД	Наименование	Таможенная стоимость товара, руб/ед	Ставка импортной пошлины, %	Ставка акциза, %	Ставка НДС, %
030614	Крабы	18000	30	5	18
220300	Пиво солодовое	300	20	25	18
220410110	Шампанское	620	25	47	18
220890910	Спирт этиловый	800	100	90	18
2402	Сигареты	235	15	50	18
7114	Изделия из золота	51000	50	10	18
8703	Автомобили	320000	25	15	18

Тема 3. Выбор и оценка партнера на мировом рынке

Ключевые слова: организация, источники информации, досье фирмы, деловая репутация, резюме, годовой отчет фирмы, платежеспособность, кредитоспособность, капитал.

Вопросы для обсуждения

1. Какие аспекты международной торговли должны постоянно находиться в сфере внимания коммерсанта?
2. Какие факторы учитываются при выборе зарубежного рынка?
3. Каковы критерии выбора надежного партнера и что они включают?
4. Как в международной практике принято вести работу по изучению партнеров?
5. Какие показатели производственной и финансовой деятельности организации помогают изучению ее положения?
6. Какие источники внутренней и внешней информации о предприятии можно использовать?

Упражнения, задания, тесты

1. Продолжите предложение. Деятельность, направленная на продажу товара иностранному покупателю с вывозом его из страны продавца, называется...
2. Выберите правильные варианты ответа. Видами международных коммерческих операций являются:
 - а) международные сделки по обмену товарами в материально-вещественной форме;
 - б) международные сделки по обмену услугами;
 - в) смешанные сделки;
 - г) простые сделки.
3. Расположите этапы внешнеторговой сделки в правильной последовательности:
 - а) установление делового контакта с партнерами;
 - б) определение условий поставки и расчеты по ее выполнению;
 - в) оформление заказа покупателем;

г) исполнение заказа продавцом.

4. *Исходные данные. Фирма характеризуется признаками:*

а) уставный капитал сформирован из вкладов владельцев;

б) среди владельцев фирмы есть как физические, так и юридические лица;

в) пай не может продаться третьим лицам без согласия других владельцев фирмы;

г) размер пая определяет долю получаемой прибыли, количество голосов при управлении фирмой;

д) не имеет права выпускать облигационные займы и объявлять публичную подписку на паи фирмы;

е) не обязана публиковать данные о своей деятельности.

Ответьте на следующие вопросы:

- к какой организационно-правовой форме предпринимательства относится данная фирма?
- каково название данной организационно-правовой формы предпринимательства в России, других странах мира?
- какие еще характерные для данной организационно-правовой формы предпринимательства признаки вы можете назвать?

6. Составьте краткую справку на фирму - основного партнера Вашей внешнеэкономической деятельности. Используйте для этого компьютерную сеть Интернет.

7. Оцените эффективность изменения объема продаж во втором году по сравнению с первым годом на основе расчета и сравнения показателей общей прибыли и рентабельности (табл.4).

Таблица 4

Показатели	Год	
	первый	второй
Потенциальный сбыт, тыс. шт	100	120
Цена 1 шт.,руб.	100	95
Себестоимость 1 шт., руб.	80	70
Расходы на маркетинг, тыс. руб.	100	150
Фактический сбыт, тыс. шт.	80	95

Тема 4. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью на предприятии

Ключевые слова: правовое положение, управленческая структура, коммерсант, общество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, совместное предприятие, конкурентоспособность, маркетинговое исследование.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое управление внешнеэкономическими связями и выполнение каких видов работ на фирме эта деятельность подразумевает?
2. Каковы критерии классификации фирм?
3. Какие стратегические решения приходится принимать руководству фирмы при выходе на внешние рынки?
4. Где российской фирме легче работать: на отечественном рынке или зарубежном? Объясните свою точку зрения.
5. Как осуществляется фирмой выбор перспективного рынка за рубежом?

Упражнения, задания, тесты

1. Какие принципы построения служб по управлению внешнеэкономической деятельностью вы знаете? Начертите организационную схему управления внешнеэкономической деятельностью.

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

3. Что сложнее осуществлять для расширения бизнеса:

а) активизацию работы на внутреннем рынке;

б) активизацию работы на внешнем рынке

4. В основные функции управления внешнеэкономической деятельностью фирмы входит:

а) планирование

б) организация

в) принятие решений;

г) координация;

д) учет и контроль;

е) информационное обеспечение.

5. В табл.5 приведен перечень управленческих подразделений производственной фирмы и набор целей ВЭД.

Таблица 5

Наименование отделов управления	Цели ВЭД				
	исследование потребительского спроса	оценка и прогнозирование экспортных импортных возможностей	планирование экспорта и импорта	организация экспортно- импортных операций	анализ эффективности экспортно- импортной деятельности
Маркетинга					
Юридический					
Планово- Финансовый					
Технологический					
Производственный					
Транспортный					

Знаком «+» укажите участие отделов в реализации целей ВЭД и обоснуйте ваше решение.

6. Определите экономическую эффективность экспортной операции по вариантам и заполните табл.6.

Таблица 6

Показатели	1-й вариант	2-й вариант	3-й вариант
Объем продаж, единиц	1000	1000	1000
Производственная себестоимость единицы изделия, руб.	4000	3800	4100
Цена единицы изделия			
На внутреннем рынке, руб.	5000	5000	5000
На внешнем рынке, долл.	300	300	300
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внутреннем рынке, руб./ед.	250	250	250
Коммерческие затраты, связанные с реализацией на внешнем рынке, долл./ед.	12	12	12
Курс валюты, руб./долл.			

7. Определите экономическую эффективность импорта для собственного использования импортируемого товара по вариантам и заполните табл. 7:

Таблица 7

Показатели	Импортное оборудование	Отечественное оборудование
Цена оборудования (контрактная цена)	20000 долл.	360 000 руб.
Затраты, связанные с закупкой, доставкой оборудования	8000 долл.	20000 руб.
Срок службы оборудования, лет	8	6
Годовые расходы, связанные с эксплуатацией оборудования, руб.	100000	30000
Курс валюты		

Тема 5. Конкурентоспособность предприятий и продукции

Ключевые слова: научно-технический прогресс, материально-техническое снабжение, эффективность производства, инновации, экономия ресурсов, качество товара.

Вопросы для обсуждения

1. Каковы основные направления рыночных исследований во внешнеэкономической деятельности?
2. В чем состоит позиционирование товара в системе маркетинга?
3. В чем состоит сравнительная оценка товара?

4. Назовите и раскройте содержание основных методов ценообразования на новые продукты? Какая ценовая стратегия предпочтительнее: «стратегия снятия сливок» или «стратегия прорыва»? Объясните свой вывод.

5. К каким видам конкурентных преимуществ должно приводить управление маркетингом?

Упражнения, задания, тесты

1. Какие специфические принципы положены в основу международной сегментации рынка:

- а) географические и демографические;
- б) экономические и научно-технические;
- в) политико-правовые;
- г) социально-культурные;
- д) выявление стран со спросом на схожие товары;
- е) выявление универсального сегмента рынка;
- ж) поиск различных сегментов в каждой стране?

2. Какая стратегия требует большего объема затрат:

- а) наступление;
- б) оборона;
- в) выживание?

3. К факторам привлекательности рынка относятся:

- а) рыночный потенциал;
- б) эластичность спроса;
- в) факторы окружающей среды;
- г) степень конкуренции;
- д) ваш вариант.

4. Составьте алгоритм экспортера по вывозу товара из России.

5. Если предприятие знает, что потенциальная емкость рынка велосипедов 1 млн дол в год, может ли оно оценить свою емкость в 1 млн дол. Обоснуйте ответ.

Тема 6. Психологические и культурные различия иностранных потребителей

Ключевые слова: международная торговая сделка, заказ, деловая переписка, коммерческие переговоры, беседы «с глазу на глаз», деловой этикет, кросскультурный менеджмент.

Вопросы для обсуждения

1. Дайте определение понятия «культура».
2. Что составляет предмет кросскультурного менеджмента?
3. Какие методы используются при проведении кросскультурных исследований и почему?
4. Какие группы кросскультурных параметров Вы знаете?
5. Какие типы корпоративной культуры Вы знаете? Дайте характеристику каждому из них.
6. Какими способами можно вести внешнеторговые переговоры? Их преимущества и недостатки.
7. Что понимается под термином «деловой протокол»?
8. В чем заключаются основные правила делового этикета?

Упражнения, задания, тесты

1. Согласны ли вы со следующими утверждениями:
 - а) существуют действия, знаки и жесты, значение которых одинаково во всем мире;
 - б) если иностранец приехал на переговоры в Россию, пусть подстраивается под наши традиции и обычаи;
 - в) все люди любят комплименты и особенно женщины, надо только знать как их правильно делать.
2. В конце 70-х годов советская делегация, находившаяся в Индии, была приглашена в частный дом на ужин. Войдя в дом, советские гости увидели многочисленные свастики, развешенные хозяином под потолком. Руководитель делегации (ветеран Великой Отечественной войны) немедленно заявил протест в весьма эмоциональной форме. В ответ хозяин

объяснил, что на Востоке, свастика с древних времен считается символом счастья и процветания.

В чем состояли кросскультурные ошибки хозяина гостя? Как бы вы поступили на месте руководителя советской делегации?

3. Приведите примеры из своей практики, когда неосторожные слова и поступки затрудняли процедуру знакомства.

4. Вы едете по городу на машине, которой управляет ваш близкий друг. Он выскакивает на перекресток с превышением скорости (90 км / ч), не успевает затормозить и врезается в «Москвич», пересекающий перекресток с положенной скоростью. В результате столкновения у «Москвича» помяты дверь и крыло. Водитель не пострадал.

Вы единственный свидетель того, что ваш друг нарушил правила и виноват. Прибывший офицер ГАИ обращается к вам за свидетельскими показаниями. На какой ответ имеет моральное право рассчитывать ваш друг:

а) закон обязателен для всех. Мой друг виновник происшествия (культура универсальных истин);

б) Я не следил за спидометром и не готов сказать, кто виноват;

в) Я видел, что мой друг ехал со скоростью менее 60 км/ ч.

5. Изменим ситуацию, описанную в задании 4: по вине вашего друга тяжело ранен ребенок, сидевший в автомобиле «Москвич». Повлияет ли это на вашу позицию? Прокомментируйте, пожалуйста, ваш ответ.

Тема 7. Внешнеторговые договоры: виды, структура и содержание

Ключевые слова: контракт купли-продажи, типовый контракт, преамбула, предмет контракта, опцион, базис поставки, Инкотермс, валюта цены, валюта платежа, гарантии, форс-мажор, источники права.

Вопросы для обсуждения

1. Какие виды контрактов существуют в международной практике?
2. Каковы основные требования к тексту контракта?
3. Какие условия внешнеторговой сделки могут быть зафиксированы в приложениях к контракту?
4. Какие взаимные обязательства сторон содержат базисные условия контрактов?
5. В каких случаях могут быть изменены и односторонне расторгнуты контракты?
6. Какие применяются гарантии выполнения подрядных обязательств?
7. Какие преимущества дает применение лизинга для развития экономики?

Упражнения, задания, тесты

1. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

- а) контракт;
- б) переписка контрагентов;
- в) предложение экспорта и ответ покупателя;
- г) предложение экспорта и акцепт покупателя;
- д) запрос покупателя и оферта продавца.

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

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

3. 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;

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. Имеются следующие определения хозяйственных документов:

1) документ, содержащий предложение товара в его рекламе, каталогах и описаниях товаров, обращенный к неопределенному кругу лиц и

содержащий все существующие условия договора различной купли-продажи;

- 2) документ, по которому одна сторона обязуется товар (вещь) передать другой стороне, которая в свою очередь, обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму;
- 3) документ, по которому одна сторона, осуществляющая предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленные сроки производимые или закупаемые ею товары другой стороне для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным или домашним использованием;
- 4) документ, по которому каждая сторона обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой;
- 5) документ, по которому одна сторона обязуется передать другой стороне вещь в собственность.

Укажите, какое из этих определений относится к договору:

- а) мены;
- б) дарения;
- в) публичной сферы товара;
- г) купли-продажи;
- д) поставки.

9. Смоделируйте операцию купли-продажи известного вам товара и составьте условие договора на основании изученного материала.

10. Произведите расчет лизинговых платежей по договору двустороннего финансового лизинга.

Стоимость имущества, являющегося предметом договора лизинга 100 тыс. руб., срок действия договора 2 года, годовая норма амортизационных отчислений -10%, годовая процентная ставка по кредиту, использованному лизингодателем на приобретение имущества 40%, стоимость использованных кредитных ресурсов 100 тыс. руб., годовой процент

комиссионного вознаграждения лизингодателя 14%, стоимость дополнительных услуг лизингодателя согласно договору лизинга 6 тыс. руб., ставка налога на добавленную стоимость 18%.

П р и м е ч а н и е. Лизинговые взносы осуществляются равными долями ежеквартально, 1-го числа 1-го месяца каждого квартала.

Задание 1. Рассчитайте общую сумму лизинговых платежей по годам.

2. Определите размер ежеквартального лизингового взноса.
3. Определите состав затрат лизингополучателя.

Тема 8. Транспортный менеджмент во внешнеэкономической деятельности и логистика

Ключевые слова: логистические системы, транспортная логистика, товарный поток, информационная логистика, перевозчик, экспедитор, прокьюремент, менеджер-логистик, базисные условия поставки.

Вопросы для обсуждения

1. Что такое логистика и каковы основные принципы ее функционирования? Применяются ли данные принципы в деятельности известных вам предприятий?
2. Какие виды логистики составляют общую цепочку?
3. Каковы задачи транспортной логистики на макро микроуровне?
4. Почему маркетинговая служба является необходимым звеном организации движения товарных потоков?
5. Каково различие терминов «поставка» и «доставка» в контрактах купли- продажи?
6. Что означает понятие «логистическая система»?
7. Как формируются затраты в логистической системе?

Упражнения, задания, тесты

1. Что такое система товародвижения:

- а) совокупность транспортных систем;
- б) комплекс различных мер по обеспечению транспортных, складских и иных операций;
- в) перемещение товарных потоков.

2. В чем выражается логистическая задача управления:

- а) в обеспечении механизма разработки задач и стратегий в области управления материальными и информационными потоками и распределения;
- б) в разработке транспортного обслуживания ВЭД.

3. Что является показателем эффективности деятельности логистической системы:

- а) общие издержки;
- б) издержки в каждом звене;
- в) синергетический эффект.

4. Московская компания получила предложение на регулярную закупку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной фабрике поселка Петелино (40 от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская компания предложила базис поставки КАФ Москва, оставив открытым вопрос страхования товара. Важным условием контракта на поставку яиц бройлеров является их срочная инспекция по качеству.

Голландская компания предложила доставлять яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будет находиться не только партия яиц для данной московской компании, но и груз других получателей. Доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве может осуществляться тем же автотранспортом, но за отдельную плату. Сделка состоялась, и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли

апельсины для другой фирмы. Таможенник отказался вскрывать трейлер, мотивируя тем, что представитель «апельсиновой» компании отсутствует, и никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на «апельсиновую» компанию никакой реакции не вызвали. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал.

Исходя из данной ситуации, требуется определить соответствие базиса поставки Инкотермс, предложив, возможно, другой базис и обосновав его; дать свои предложения по страхованию груза; определить место и порядок приемки товара по качеству; дать предложения по транспортировке груза до пункта назначения.

5. Выполняя данное задание необходимо письменно ответить на вопросы, приведенные в конце изложения ситуации.

Исходная ситуация. Английская компания является регулярным поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, износ которых происходит быстро и требует регулярных поставок из Англии. Общие объемы поставок быстроизнашивающихся деталей примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Санкт-Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове, Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл. Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, поставляются в Россию партиями около 30 т в порт Санкт-Петербурга и далее направляются небольшими партиями по 2-5 тонн в указанные города. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Санкт-Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается в связи с дальностью расстояния поставки каждой отдельной партии и мелкопартионностью

поставок из Санкт-Петербурга в различные города. Как правило, пересылка товара мелкими партиями требует больших транспортных затрат, чем если бы товар перевозился крупными партиями.

На совещании совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества предприятий – партнеров.

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что они вполне взаимозаменяемы, т.е. швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, могут лишь частично использовать иглы английского производства.

В соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения совета директоров английской компании исходя из:

- перспективности российского рынка для компании;
- наличия соответствующей нормативной и законодательной базы;
- благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

В случае принятия положительного решения обсудите вопрос о месторасположении отделения компании исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса;
- наличия квалифицированной рабочей силы;
- наличия развитой инфраструктуры.

Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности; ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному.

Тема 9. Международные посреднические операции

Ключевые слова: торгово-посредническая операция, торгово-посредническая фирма, коммерческий представитель, комиссионер, поверенный, агент, дилер, права посредника, вознаграждение посредника.

Вопросы для обсуждения

1. В чем состоит экономическая целесообразность использования посредников?
2. Какой вид иностранного посредника вы выбрали бы при необходимости закупок за рубежом небольших партий разнообразных товаров?
3. Какие виды услуг оказывают посреднические фирмы в международной торговле?
4. Какие обязательства посредника вы считаете наиболее существенными?
5. Какие виды соглашений регулируют взаимоотношения партнеров при посреднических отношениях?
6. В чем состоит основной принцип вознаграждения посредников?

Упражнения, задания, тесты

1. 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.
2. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:
 - а) возвращаются экспортеру;
 - б) покупаются консигнатором;
 - в) списываются и уничтожаются.
3. Понятие «договорная территория» в соглашении означает:
 - а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
 - б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;

в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.

4. Определите:

- 1) выполнение экспортных обязательств по стоимости;
- 2) выполнение экспортных обязательств по физическому объему в отчетном периоде в сравнении с базисным.

Таблица 8

Показатели	Базовый период	Отчетный период
Количество единиц	500	480
Цена за единицу, руб.	70	80
Стоимость экспортной продукции, тыс. руб.		

5. Определите сравнительную эффективность отдачи средств, вложенных в экспортные операции

Таблица 9

Показатели	Год		Темп роста, %
	предшествующий	анализируемый	
Стоимость реализованных товаров в экспортных ценах, млн руб.	121	144	
Себестоимость реализованных товаров, млн. руб	110	120	
Средние остатки средств по экспорту, млн руб	45	37	
Коэффициент отдачи средств, вложенных в экспортные операции			
Эффективность реализации экспортных товаров			
Число оборотов			
Скорость оборота, дней			

Тема 9. Современные формы международной торговли

Ключевые слова: биржевой оборот, товарная биржа, брокеры, закрытые биржи, фьючерсные сделки, хеджирование, открытые торги, тендерные комитеты, международный аукцион, лот.

Вопросы для обсуждения

1. Назовите основные преимущества и недостатки торговли готовой продукцией для экспортера и импортера.
 2. На какие виды подразделяются международные биржи в зависимости от номенклатуры товаров?
 3. Что представляют собой международные торги? На какие виды их классифицируют?
 4. Что такое международный аукцион? Какие этапы включает в себя процесс проведения аукционов?
 5. Что является предметом лицензионной торговли?
- Расскажите о процессе заключения патентного соглашения.
6. Назовите виды платежей по лицензионным соглашениям. Каким образом их рассчитывают?

Упражнения, задания, тесты

1. Продолжите предложение: специально организованный, периодически действующий рынок, на котором осуществляются сделки купли-продажи путем ценового состязания между покупателями, называется...
2. Установите правильную последовательность этапов проведения международных торгов:
 - а) сравнение поданных предложений;
 - б) определение победителя и подведение итогов;
 - в) подача предложений для участия в торгах
3. Продолжите предложение: лицензия, которая предусматривает монопольное право лицензиата использовать изобретение, технологию и отказ лицензиата от самостоятельного использования запатентованных

изобретений или ноу-хау и их продажи на оговоренной территории, называется.....

4. Лицензиар предлагает лицензиату выкупить исключительную лицензию на производство лосьона. Расчетный объем производства 1 млн флаконов в год. Цена — 3 долл. США за штуку. Срок лицензии — пять лет. Расчетная валовая прибыль — 0,35 долл. на флакон (до выплаты лицензионного вознаграждения). Ставка банковского депозита — 10% годовых.

По предложению лицензиара возможны следующие формы лицензионного вознаграждения:

- а) роялти виде отчислений 10% от суммы ежегодной реализации;
- б) отчисление в пользу лицензиара ежегодно 30% от полученной валовой прибыли;
- в) паушальный платеж в форме наличного перечисления после заключения лицензионного договора и передачи лицензии лицензиату.

Рассчитайте величину роялти, сумму отчислений от полученной прибыли, паушальный платеж.

5. Оцените предложения фирм – участниц тендера

- 1) значимость компонентов тендерных предложений – **N**;
- 2) Оценка предложений компонентов каждой фирмы по каждому компоненту тендерных предложений – **J**.

Задание. По формуле $\sum Z = \sum NJ$ рассчитайте комплексную оценку тендерных предложений каждой фирмы – участницы тендера, определите фирму – победительницу тендера.

Исходные данные приведены в табл.10.

Таблица 10

Компоненты предложений	Избранная значимость N, %	Фирма 1		Фирма 2		Фирма 3		Фирма 4	
		J	Z	J	Z	J	Z	J	Z
Технологическое оборудование	25	60		90		70		75	
Вспомогательное оборудование	5	70		70		75		60	
Право на промышленную собственность	20	90		80		70		80	
Денежные средства:									
в валюте	25	60		90		70		75	
в рублях	10	50		70		60		65	
Услуги инжиниринга	10	70		85		75		80	
Прочие компоненты	5	40		80		60		50	
Итого	100	-		-		-		-	

Тема 10. Валютные курсы и валютные риски во внешнеэкономической деятельности

Ключевые слова: валютные рынки, СПОТ-рынок, СВОП-рынок, форвард, фьючерс, валютные интервенции, валютные риски, протекционистские меры.

Вопросы для обсуждения

1. Поясните содержание понятия «отечественная валюта Российской Федерации».
2. Какие группы валют существуют в мировой практике?
3. Какими факторами определяется курс валют?
4. На какие виды по времени дифференцируются валютные курсы?
5. Перечислите основные составляющие валютных и финансовых условий контракта.
6. Поясните методы нейтрализации валютных рисков.

7. Определите область эффективного использования банковского перевода, документарного аккредитива как формы расчетов.

Упражнения, задания, тесты

1. Американская фирма экспортирует на рынок Германии товар W , продавая его по цене $P = 100$ евро/т, курс доллара по отношению к евро в t -м году $n_t = 2,5$ EUR/USD . Определите в $(t + 3)$ -м году валютную прибыль экспортера за счет снижения курса национальной валюты. Определить для $(t + 3)$ - го года приемлемый для экспортера уровень снижения экспортной цены за товар W в EUR.

2. Кросс-курсы могут отличаться (иногда значительно) от котировки соответствующих валют на различных валютных курсах. Определить кросс-курс EUR по отношению к GBR, если $K_1 = 2,0$ GBR/USD курс английского фунта по отношению к доллару США; $K_2 = 3,2$ EUR /USD – курс евро по отношению к доллару США.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

Каждый обучающийся выполняет контрольную работу в процессе изучения дисциплины «Основы внешнеэкономических связей» в соответствии с учебным планом.

Одним из основных требований, предъявляемых к контрольной работе по дисциплине, является их самостоятельное творческое выполнение. Необходимо, чтобы в контрольной работе была глубокая внутренняя связь рассматриваемых вопросов в строгом соответствии с ее планом.

Контрольная работа должна быть выполнена студентами в срок, установленный учебным планом. Это, в свою очередь, требует от студентов умелой и правильной организации труда.

Подготовку к выполнению контрольной работы начинают с изучения литературных источников по соответствующей теме, не ограничиваясь изучением лишь обязательной литературы. Рекомендуется использовать текущие публикации и приводить при необходимости фактические примеры и данные, применяя в обязательном порядке практические материалы своего или иного предприятия (организации). Используемые в работе цифровые данные, цитаты, конкретные материалы в обязательном порядке сопровождают указанием на источник, из которого они взяты.

Контрольная работа должна быть напечатана на компьютере на стандартных листах формата А4 (210х297 мм).

При оформлении контрольной работы набором на компьютере размер шрифта должен быть 12-14 п., через 1,5 межстрочных интервала. Работу подшивают в папку. Страницы нумеруют арабскими цифрами в правом нижнем углу. Нумерация должна быть сквозной от титульного листа до последней страницы. На титульном листе номер не ставят.

Темы контрольных работ

Тема 1. Понятие, формы и методы осуществления внешнеэкономических связей

1. Внешнеторговые операции. Виды внешнеторговых операций.
2. Торговля готовой продукцией и продукцией в разобранном виде.
3. Международная торговля лицензиями и «ноу-хау».
4. Международное законодательство в сфере регулирования международных экономических отношений.

Тема 2. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ

1. Государственные органы управления внешнеэкономической деятельностью в России и функции, на них возложенные.
2. Система мер государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятий, объединений и иных организаций в РФ.
3. Особенности регулирования внешнеэкономической деятельности в сфере АПК.
4. Состояние и проблемы внешней торговли продукцией АПК России.

Тема 3. Выбор и оценка партнера на мировом рынке

1. Критерии выбора страны и партнера на мировом рынке.
2. Источники информации, основные формы и показатели финансовой отчетности иностранного предприятия.
3. Анализ показателей финансовой отчетности иностранного предприятия.
4. Системы классификации и кодирования товаров, применяемые во внешнеэкономической деятельности.

Тема 4. Подготовка и заключение международных торговых сделок

1. Содержание понятия «международная торговая сделка». Основные задачи и стадии подготовки к заключению международной торговой сделки.
2. Способы и формы заключения международной торговой сделки.
3. Организация и техника деловых контактов с иностранными представителями.
4. Подготовка и проведение коммерческих переговоров.

Тема 5. Психологические и культурные различия иностранных потребителей

1. Понятие «культура» и предмет кросс культурного менеджмента.
2. Воздействие культуры на управление организацией.
3. Четыре параметра культуры Герте Хофстеде.
4. Действие и статус в контексте деловой культуры. Отношение во времени.

Тема 6. Внешнеторговый договор: основные положения, особенности

1. Основные положения международных контрактов. Понятие и содержание типового контракта.
2. Особенности Инкотермс - 2000.
3. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение контракта купли -продажи.
4. Особенности исполнения международных контрактов в сфере АПК.

Тема 7. Транспортный менеджмент во внешнеэкономической деятельности и логистика

1. Логистический подход к транспортному обеспечению внешнеэкономической деятельности, понятие логистики.
2. Виды логистики. Построение транспортного модуля в логистической системе фирмы.
3. Основные задачи менеджера торговой фирмы в области транспортной логистики. Выбор перевозчика, экспедитора или оператора.
4. Транспортная специфика контрактов купли-продажи.

Тема 8. Международные посреднические операции

1. Экономическая целесообразность использования посредников.
2. Структура и содержание посреднических соглашений.
3. Территориальная и товарная номенклатура. Положение посредников на рынке.
4. Особенности использования посредников в сфере АПК.

Тема 9. Современные методы международной торговли

1. Международные встречные операции. Бартерные операции.
2. Франчайзинг товаров и услуг.
3. Виды, значение международной аренды.
4. Правовые основы международного лизинга.

Тема 10. Информационное обеспечение и технические средства внешнеэкономической деятельности

1. Российские источники информации. Нормативные документы, инструктивные материалы, оперативная информация.
2. Системы классификации и кодирования товаров.
3. Российские и зарубежные источники коммерческой и некоммерческой информации в сфере АПК. Проблемы оперативного поиска и оценки достоверности коммерческой информации.
4. Современные технические средства обмена информацией. Интернет - технологии во внешнеэкономической деятельности.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Список основной литературы

1. Логистика: Учебник / Под ред. Б.А. Аникина. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 320 с.

2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник / И.Н. Иванов; Под ред. И.Н. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 297 с.

Основная литература, рекомендованная примерной программой дисциплины, имеется в библиотеке, доступна для студентов.

Дополнительная литература

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ.и науч. ред. проф. В.И. Сершеева. – М.: ИНФРА-М, 2008. - 976 с.

2. Курганов В.М. Логистика. Транспорт и склад в цепи поставок товаров. Учебно–практическое пособие. – 2–е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2009. – 519 с.

3. Малевич Ю.В. Организационно – правовые основы международных перевозок. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011.

Миротин, Л.Б. Логистика, технология, проектирование складов, транспортных узлов и терминалов.: учеб. пособие/ Л.Б. Миротин, А.Б. Миротин, А.Б. Бульба, В.А. Демин.- Ростов н\Д: Феникс, 2009.-408 с.

Нормативные правовые акты

1. Конвенции Совета Европы и Российская Федерация: Сборник документов. - М.: Юридическая литература, 2000. – 399 с.

2. Конвенция Организации Объединенных Наций о международных смешанных перевозках грузов (Женева, 24 мая 1980 г.)

3. Конвенция об ответственности владельцев транспортных терминалов (Вена, 26 ноября 1982 г.)

Периодические издания

1. Журнал «Логистика и управление цепями поставок»;
2. Журнал «Интегрированная логистика»;
3. Журнал «Логистика»;
4. Журнал «Логинфо».

Информационное обеспечение

3. Наиболее актуальную дополнительную информацию по дисциплине можно получить из следующих интернет источников:

4. - www.cia-centre.ru - Коммерческий информационный аналитический центр.
5. - www.cals.ru - НИЦ CALS-технологий «Прикладная логистика».
6. - www.e-xecutive.ru/discussions/forum_10677/ - Форум по вопросам логистики.
7. - www.loginfo.ru - Журнал «Логинфо».
8. - www.logist.ru - Клуб логистов.
9. - www.logist-ics.ru - Информационно-консалтинговая служба «Logist-ICS».
10. - www.logistic.ru - Информационный портал о логистике, транспорту, таможне.
11. - www.logistics.ru - Информационное агентство «Логистика».
12. - www.logolink.ru - Информационный портал по логистике.
13. - www.madi.ru - Координационный совет по логистике.
14. - www.mclog.ru - Международный центр логистики при ВШЭ-ГУ.

ГЛОССАРИЙ

Акцепт — письменное или устное согласие с предложением контрагента произвести конкретное коммерческое действие

Базисные условия поставок — перечень обязанностей сторон при передаче товара от продавца покупателю.

Банковская гарантия — обязательство банка платить указанную в ней сумму указанному в ней лицу при наступлении перечисленных в ней событий.

Банковская гарантия должного исполнения обязательств {Performance bond} — гарантия в размере до 10% общей суммы контракта или заказа.

Банковская гарантия серьезности предложения (Big bond) — гарантия в размере 1—3% общей суммы контракта или заказа.

Безотзывная оферта — твердое коммерческое предложение продавца или покупателя, от условий которого предложившая сторона не может отказаться до конца указанного в нем срока.

Бенефициар — получатель денег при осуществлении банковских операций.

Валютный курс — цена единицы одной валюты, выраженная в количестве единиц другой валюты.

Варрант (warrant) — складское свидетельство, подтверждающее наличие товара на складе.

Всемирная торговая организация (ВТО) — международная организация, образованная в ходе последней сессии участников Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), в котором участвовало 118 государств. Целью служит облегчение условий осуществления торгово-экономических отношений между входящими в нее странами и, прежде всего, снижение пошлин во взаимной торговле.

Дефолт — отказ правительства или компании платить по своим обязательствам.

Дистанция власти — степень восприятия данной культурой различий властных полномочий в организационных структурах, в первую очередь в рамках вертикали «начальник — подчиненный». В культурах с невысокой дистанцией власти различия между властью начальника и подчиненных невелики, стиль управления демократичен, подчиненные широко привлекаются к обсуждению проблем и принятию решений.

Договор на транспортно-экспедиторское обслуживание (Freight Forwarding Contract) — документ, заключаемый экспедиторской компанией

и его клиентом на осуществление операций с грузом, прямо перечисленных в договоре или предусмотренных соответствующим законодательством.

Индекс цен — показатели изменения цен в определенные промежутки времени.

Интермодальная (многомодальная) перевозка (*Intermodal transportation*) — система доставки грузов несколькими видами транспорта по согласованной схеме и, как правило, по единому договору перевозки на весь маршрут следования.

Контрагенты — физические или юридические лица, являющиеся сторонами готовящейся или совершенной коммерческой сделки.

Конвертируемая валюта — валюта, свободно или в ограниченной степени обмениваемая на другие иностранные валюты.

Коносамент (*Bill of Lading*) — документ, выдаваемый морским перевозчиком владельцу отправляемого груза и выполняющий функции:

- доказательства наличия и содержания договора морской перевозки;
- товарораспорядительного документа;
- удостоверения факта принятия груза к перевозке.

Коносамент ФБЛ (*Freight Forwarder Bill of Lading, FBL*) — основной документ для интермодальных перевозок, разработанный ФИАТА (Международная федерация ассоциаций экспедиторов). Является одним из видов сквозного коносамента, по которому экспедитор берет на себя ответственность в качестве оператора, организующего перевозку.

Кросскультурный (сравнительный) менеджмент — управление отношениями, возникающими на стыке национальных культур.

Лизинг (*leasing*) — долгосрочная финансовая аренда на срок более трех лет.

Лицензия (генеральная или разовая) — разрешение, выдаваемое компетентными федеральными органами исполнительной власти, уполномоченными Правительством РФ, на осуществление внешнеэкономической деятельности по специальному списку товаров.

Логистический центр — пункт контроля и управления интермодальными перевозками грузов.

Международная сегментация — деление мирового рынка на сегменты, т.е. географические рыночные территории и группы потребителей с однородным характером требований по отношению к данному товару и однотипной реакцией на маркетинговое воздействие со стороны фирмы (изменение товара, цены, сбытовой сети, рекламы и т.д.)

Моноmodalная перевозка (*Unimodal transportation*) — перевозка грузов с использованием одного вида транспорта.

Мораторий — отсрочка исполнения обязательств, устанавливаемая правительством на определенный срок или до окончания каких-либо чрезвычайных событий.

Национальная культура — устоявшаяся совокупность ценностных ориентиров и поведенческих стереотипов, принятых в данной стране или группе стран и усвоенных личностью.

Национальный режим — режим в области экономических отношений с зарубежным государством, который предоставляет его фирмам такие же права, как и национальным.

Нетарифные барьеры (НТБ) — система санитарных, технических, экологических и других лежащих вне сферы таможенно-тарифной политики мер, защищающих внутренний рынок от иностранной конкуренции.

Неустойка — выплата виновной стороной потерпевшей стороне предусмотренных договором сумм в качестве штрафа за нарушение договора.

Ноу-хау (*Now-How*) — технологические, конструкторские секреты изготовления продукции, знания и опыт производства и эксплуатации, представляющие коммерческую ценность.

Оперативная аренда — неоднократная сдача в аренду одного и того же имущества.

Оператор смешанной перевозки (*Multimodal Transport Operator*) — лицо, которое от своего имени или *через другое действующее от его имени лицо заключает договор перевозки и выступает как сторона этого договора* в качестве грузовладельца или транспортной компании и принимает на себя ответственность за исполнение договора.

Паритет валют — соотношение стоимости определенного набора товаров в валюте одной страны и стоимости аналогичного набора товаров в валюте другой страны.

Паспорт сделки (ПС) — базовый документ для валютного контроля в сфере экспортно-импортных операций, составляется по каждому международному контракту и подписывается уполномоченным банком.

Паушальный платеж — согласованная неизменная сумма платежа, выплачиваемая авансом или против согласованных документов.

Регулирование внешнеэкономической деятельности (*regulation*) — в рыночной экономике предполагает разработку стратегических приоритетов,

содействие, контроль развития внешнеэкономических связей фирм и организаций на уровне государства

Режим наибольшего благоприятствования (наиболее благоприятствуемой нации) — закрепленное в международном договоре или соглашении положение о взаимном автоматическом распространении всех льгот и преимуществ в экономических отношениях, которые предоставлены или могут быть предоставлены в будущем каждой из договаривающихся стран любой третьей стране.

Рейтинг (*renting*) — краткосрочная оперативная аренда продолжительностью до одного года.

Роялти — периодические текущие отчисления, установленные в процентном отношении от ожидаемой прибыли, оборота, цены за единицу продукции.

Сертификат соответствия — документ, получаемый в Госстандарте РФ или его территориальных органах (центрах стандартизации и метрологии) для установленных групп товаров, ввозимых из-за рубежа, с тем чтобы свидетельствовать их соответствие российским стандартам качества и позволить начать таможенную очистку.

Система «стоимость плюс вознаграждение» (*Cost plus fee*) — система исполнения заказа, включающая фактически понесенные исполнителем расходы и согласованную с заказчиком сумму его вознаграждения.

Смешанное сообщение — перевозка грузов различными видами транспорта последовательно, при этом доставка каждым видом транспорта оформляется отдельным договором перевозки.

Счет-фактура (*invoice*) — документ, указывающий стоимость подлежащей оплате партии товара.

Таможенная очистка — процедура уплаты таможенных пошлин и сборов и оформления таможенных документов.

Терминал — комплекс устройств, расположенных в начальном, промежуточном или конечном пункте транспортной сети, транспортного коридора, обеспечивающих взаимодействие различных видов транспорта при перевозке грузов, способных выполнять распределительно-накопительные функции. Характеризуется наличием крупных механизированных или автоматизированных складов.

Товарный знак и знаки обслуживания — условия обозначения и символы, отличающие однородные товары и услуги разных производителей и продавцов.

Толлинг (*tolling*) — переработка предоставленного сырья и поставка готовой продукции с учетом стоимости переработки.

Транспортный коридор — совокупность всех видов транспорта, согласованно функционирующих на приоритетных направлениях перевозок грузов.

Трансфертные цены — цены по внутрифирменным поставкам. На основе этих цен строятся хозяйственные отношения между отдельными подразделениями крупных международных компаний. Данные цены не могут служить основанием для расчета мировой цены, поскольку некорректны и преследуют цель максимизации совокупной прибыли международной компании в целом.

Тратта (оборотный вексель) — приказ продавца (подрядчика) платить указанную в нем сумму в указанный в нем срок, в установленном им месте.

Управление внешнеэкономической деятельностью (*management*) — в рыночной экономике предполагает планирование, организацию, координацию, учет и контроль внешнеэкономической деятельности на уровне фирмы

Финансовая аренда — разновидность аренды со сроком, близким к нормативному сроку амортизации сдаваемого в аренду имущества.

Форс-мажорные обстоятельства — обстоятельства, препятствующие выполнению обязательств по договору, которые нельзя было ни предвидеть, ни предотвратить.

Франчайзинг (*franchising*) — передача прав пользования торговой маркой, ноу-хау, управления бизнесом известной фирмой, обладателем таких прав (франчайзером) пользователю (франчайзи).

Фьючерсные операции — спекулятивные сделки по купле-продаже срочных контрактов с целью получения дохода от разницы между ценой в день заключения контракта и ценой в день его исполнения.

Хайринг (*hiring*) — среднесрочная оперативная аренда сроком до трех лет.

Хеджирование — страхование на бирже сделок с отсрочкой поставки товара от возможного неблагоприятного изменения цен на товар.

Эскалация тарифа — повышение пошлин по мере роста степени обработки продукции.

Incoterms - сборник трактования коммерческих терминов в базисных условиях контрактов. Публикуется Международной торговой палатой.

«Ring» - круг, кольцо, в котором совершаются биржевые сделки.

Составители: Наконечная Ольга Александровна

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ