БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. ИММАНУИЛА КАНТА

Н. Ю. Бородавкина

УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Учебно-методический комплекс

Издательство
Балтийского федерального университета им. Иммануила Канта
2011

УДК (339.5+339.9)(075.8)
ББК 65.298я73
Б833

Рецензент

Н.А. Сберегаев, канд. экон. наук, проф.,
зав. кафедрой управления производством
Калининградского государственного технического университета,
заслуженный работник высшей школы РФ

Бородавкина Н. Ю.
Б833 Управление внешнеэкономической деятельностью: учеб.-метод. комплекс. — Калининград: БФУ им. И. Канта, 2011. — 65 с.

Учебно-методический комплекс подготовлен в соответствии с реализуемой основной образовательной программой по специальности 061100 (080507) «Менеджмент организации» и по направлению 080002 «Менеджмент» (бакалавриат по профилю «Производственный менеджмент») по учебной дисциплине «Управление внешнеэкономической деятельностью». В нем раскрываются основные разделы рабочей учебной программы, методология преподавания дисциплины, процедура проведения практических семинарских занятий, организации самостоятельной работы студентов. Особое внимание уделяется особенностям применения международных коммерческих терминов Инкотермс 2010, подготовке индивидуальной работы по курсу, связанной с разработкой и анализом внешнеторгового контракта.

Предназначен для студентов экономических специальностей всех форм обучения, преподавателей вузов, руководителей предприятий и специалистов в области управления.

УДК (339.5+339.9)(075.8)
ББК 65.298я73

© Бородавкина Н. Ю., 2011
© БФУ им. И. Канта, 2011

ВВЕДЕНИЕ

При подготовке специалистов в области управления внешнеэкономической деятельностью требуется формирование знаний, умений и навыков в отдельных сферах экономического и социального развития общества и организаций, особенно с точки зрения прикладных операций хозяйствующих субъектов.

Настоящее учебно-методическое пособие разработано для создания дополнительных возможностей студентам экономического факультета специальности «Менеджмент организации» и направления «Менеджмент» (бакалавриат по профилю «Производственный менеджмент») всех форм обучения по усвоению дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью».

Региональные особенности развития Калининградской области накладывают отпечаток на структуру основной образовательной программы и становятся аргументом для обязательного включения в региональный блок цикла общепрофессиональных дисциплин раздела, связанного с внешнеэкономическими процессами. Профессиональные способности будущих специалистов-менеджеров не могут считаться достаточными без реализации следующих важных компетенций:

— может решать управленческие задачи, связанные с операциями на мировых рынках в условиях глобализации;

— умеет обосновывать выбор формы реализации внешнеэкономической деятельности в интересах организации;

— способен анализировать преимущества и недостатки для сторон-контрагентов при заключении внешнеторгового контракта;

— знает, как выявлять особенности деятельности разных видов внешнеторговых посредников;

— понимает специфику развития внешнеэкономической деятельности на региональном уровне;

— готов к реализации внешнеэкономических операций в условиях эксклавного региона.

Структура учебно-методического комплекса включает три блока:

1. *Программно-планирующий* — учебная рабочая программа дисциплины, включая пояснительную записку, цели изучения дисциплины, тематический план проведения занятий, детальное содержание дисциплины, тематику семинарских занятий, учебно-методическое обеспечение дисциплины (в частности, тематику контрольных работ, систему контроля качества изучения дисциплины, вопросы к экзамену, особенности самостоятельной работы студентов, список рекомендуемой литературы с указанием мест размещения источников).

2. *Учебно-методический* — свод основных понятий курса с детальной трактовкой в рамках глоссария, который составлен на основе компиляции материалов учебников, учебных пособий и конспекта лекций по курсу. Поскольку глоссарий является словарем узкоспециализированных терминов в определенной отрасли знаний, его основное назначение в рамках данного учебно-методического комплекса состоит в необходимости единообразного толкования студентами всех требуемых терминов по внешнеэкономической тематике.

3. *Ресурсно-сопровождающий* — представлены выдержки из официального перевода Международных правил толкования терминов Инкотермс 2010, принятых Международной торговой палатой, а также пример внешнеторгового контракта на поставку продукции с анализом его преимуществ и кейс с описанием процесса внешнеэкономической деятельности производственного предприятия «Рускайна», которое осуществляет экспортные операции из Калининградской области. Завершается учебно-методический комплекс примерами тестовых заданий по курсу, которые студенты могут использовать для самопроверки усвоения основного материала.

1. ПРОГРАММНО-ПЛАНИРУЮЩИЙ БЛОК (УЧЕБНАЯ РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ)

1.1. Общая характеристика

Статус дисциплины. Рабочая программа по дисциплине «Управление внешнеэкономической деятельностью (далее — ВЭД)» подготовлена в соответствии с учебным планом по специальности 080507.65 «Менеджмент организации» для студентов экономического факультета БФУ им. И. Канта всех форм обучения.

Рабочая программа дисциплины разработана на основе основной образовательной программы по специальности 080507.65 «Менеджмент организации» (составлена на основе ГОС ВПО от 17.03.2000 г. № 234 эк/сп), согласно которой в рамках блока общепрофесиональных дисциплин регионального компонента предусмотрена дисциплина ОПД. Р.02 «Управление ВЭД». Кроме того, данная дисциплина также включена в учебный план подготовки бакалавров по направлению «Менеджмент», профиль «Производственный менеджмент».

Место и роль дисциплины в системе других дисциплин учебного плана при профессиональной подготовке выпускника. Дисциплина «Управление ВЭД» тесно связана с другими дисциплинами учебного плана. В курсах таких основополагающих дисциплин, как «Экономическая теория», «Макроэкономика», «Мировая экономика», студенты изучают базовые понятия, используемые при государственном регулировании внешней торговли и анализе закономерностей международного взаимодействия. Изучение дисциплины «Управление региональной экономикой» позволяет сформировать представление о законах мезоуровня управления в экономике и специфических чертах развития экономики Калининградской области.

Требования к начальной подготовке для успешного изучения дисциплины. Студент должен знать и уметь использовать:

— объективные тенденции экономического развития;

— закономерности функционирования экономических систем;

— взаимодействие экономических процессов и их социальное содержание;

— особенности международного движения товаров, услуг и факторов производства;

— специфику государственной политики в области внешней торговли;

— современные формы международной кооперации.

Перечень профессиональных компетенций. При изучении тем курса «Управление ВЭД» студенты должны освоить категориальный аппарат данной сферы, ознакомиться с методическими подходами к структурированию функциональных обязанностей на разных уровнях управления ВЭД, овладеть навыками формирования и анализа содержания базового инструмента ВЭД — внешнеторгового контракта.

Краткое обоснование структуры учебной дисциплины. Логика последовательности изложения материала дисциплины предполагает сначала закрепление знаний, полученных в рамках других курсов (в частности, дисциплины «Мировая экономика»), и только затем изучение новой сферы инструментария ВЭД — внешнеторгового контракта. Выделяются три уровня управления ВЭД в РФ — государственный (федеральный), региональный (с анализом тенденций развития ВЭД в конкретном регионе — Калининградской области) и уровень предприятия. Структура дидактических единиц дисциплины регионального компонента представлена следующим образом:

- Внешнеэкономические связи государства и внешнеэкономическая деятельность. Реформирование сферы ВЭД. Современное состояние внешнеэкономического сектора в России. Объекты и субъекты ВЭД. Внешнеторговые операции. Классификация и техника организации внешнеторговых операций по направлениям, формам, методам торговли, видам и степени готовности товаров.
- Коммерческий контракт во внешней торговле. Структура и содержание контракта. Виды контрактов. Базисные условия поставок Инкотермс. Посредники в международных экономических операциях. Сделки аренды и подряда во внешнеэкономической деятельности.
- Управление ВЭД на уровне государства. Законодательство, регулирующее ВЭД. Органы управления. Перспективы вступления России во Всемирную торговую организацию.
- Управление ВЭД на уровне региона. Организационные основы управления. Функциональное разделение полномочий между федеральным и региональным уровнями управления. Динамика развития ВЭД в эксклавном регионе. Специфика государственного регулирования ВЭД в Калининградской области.
- Управление ВЭД на уровне предприятия. Формы организации внешнеэкономической службы на предприятии.

1.2. Тематический план

Тема	Форма обучения											
	Очная						Заочная					
	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Индивидуальные занятия	Итого	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа	Индивидуальные занятия	Итого
	Всего	Лекции	Семинары				Всего	Лекции	Семинары			
Основные понятия курса «Управление внешнеэкономической деятельностью»	2	2	—	7	—	9	1	1	—	10	—	11
Виды и формы внешнеэкономической деятельности	8	6	2	5	—	13	2	2	—	10	—	12
Внешнеторговый контракт	8	6	2	5	5	18	4	2	2	10	—	14
Система посредников во внешней торговле	2	2	—	5	—	7	1	1	—	9	—	10
Управление ВЭД на уровне государства	7	4	3	5	—	12	2	2	—	9	—	11
Управление ВЭД на уровне региона	6	4	2	5	—	11	2	2	—	9	2	13
Особенности развития ВЭД в Калининградской области	6	4	2	5	—	11	3	1	2	9	—	12
Управление ВЭД на уровне предприятия	8	4	4	5	—	13	1	1	—	10	—	11
Всего	47	32	15	42	5	94	16	12	4	76	2	94

1.3. Цели изучения дисциплины

1. Цель курса — формирование у будущего специалиста целостного представления о системе и процессах функционирования внешнеэкономической деятельности на макро-, мезо- и микроуровне.

Современная практика подготовки менеджеров обусловливает высокий уровень требований, предъявляемый к квалификации специалистов в области управления. С учетом особенностей геополитического положения и экономического развития Калининградской области вопросы внешнеэкономического взаимодействия становятся ключевыми, что должно находить отражение в структуре подготовки специалистов.

2. Задачи курса. Для достижения целей преподавания дисциплины необходимо решение ряда задач по изучению студентами основных концепций внешнеэкономической деятельности (ВЭД), особенностей управления на государственном, региональном и хозяйственном уровнях с учетом текущего и перспективного развития внешнеэкономических процессов в Калининградской области.

1.4. Содержание дисциплины

Темы и краткое содержание

Тема 1. Основные понятия курса «Управление внешнеэкономической деятельностью». Внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность: основные понятия. Международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, государственный заказ, внешнеэкономическая деятельность (ВЭД). Предпосылки развития внешней торговли. Признаки внешнеэкономической деятельности как сферы экономических отношений. Факторы участия стран во внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая политика: цели и методы. Экономическая безопасность. Показатели ВЭД. Количественные показатели открытости экономики.

Тема 2. Виды и формы внешнеэкономической деятельности. Формы внешнеэкономических связей. Возможности, перспективы и роль ВЭД, значение и соотношение основных форм и направлений.

Формы торгового сотрудничества: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт, приграничная торговля.

Формы производственного сотрудничества: совместное производство на основе специализации, франчайзинг, толлинг (переработка давальческого сырья), подрядное сотрудничество, совместное производство на основе совместного предприятия.

Формы научно-технического сотрудничества: некоммерческий технический обмен, коммерческие формы передачи технологии: по лицензии, совместное исследование.

Формы инвестиционного сотрудничества: кредитное сотрудничество, международный финансовый лизинг, сотрудничество в рамках предприятия с иностранными инвестициями.

Сущность арендных сделок во внешнеэкономической деятельности. Предмет аренды, ее виды. Преимущества арендных отношений. Договор аренды и его содержание. Характерные особенности договора. Технические гарантии. Сравнение операций: лизинг, аренда, кредит покупателю и финансовый кредит.

Подрядные сделки в международной торговле: стороны по договору, особые условия для подрядчика и заказчика, договор инжиниринга, сдача объектов «под ключ».

Тема 3. Внешнеторговый контракт. Понятие международной сделки. Виды и содержание внешнеторгового контракта. Обязательства экспортера по качеству, количеству и цене товара, по условиям поставок, времени и месте поставок товара. Обязательства импортера по условиям принятия товара, платежа.

Основные разделы внешнеторгового контракта. Преамбула. Предмет контракта. Количество товара. Качество товара. Цена товара. Условия платежа и форма расчетов. Сроки поставки товара. Сдача-приемка товара. Упаковка и маркировка. Базисные условия поставки. Гарантии и рекламации. Штрафные санкции. Страхование. Форс-мажор — обстоятельства непреодолимой силы.

Тема 4. Система посредников во внешней торговле. Методы внешней торговли: прямой и косвенный. Общие требования к агенту. Основные виды посредников: простые, поверенные, комиссионеры, консигнаторы, дистрибьюторы. Вознаграждения посредников. Выплата посреднику разницы между ценами, начисление согласованного размера процента от объема проданных товаров, смешанная форма, выплата заранее согласованной суммы, выплата дополнительного поощрительного вознаграждения.

Тема 5. Управление ВЭД на уровне государства. Законодательные акты, регулирующие ВЭД. Цели и принципы государственного регулирования ВЭД. Закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 г. № 164-ФЗ. Основные компетенции РФ и ее субъектов в области внешнеторговой деятельности. Уровни управления внешнеэкономической деятельностью: общегосударственный, функциональный, отраслевой, территориальный и хозяйственный (субъектов внешнеторгового предпринимательства).

Организация управления ВЭД на федеральном уровне. Органы законодательной, исполнительной и судебной власти в РФ, которые оказывают существенное воздействие на внешнеэкономические процессы. Функции ключевого органа федерального уровня управления — Министерства промышленности и торговли. Перспективы вступления России во Всемирную торговую организацию. Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности.

Организации, содействующие развитию ВЭД. Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (взаимодействия) по страновому, отраслевому и региональному признакам, международные и другие содействующие организации. Торгово-промышленная палата РФ (ТПП РФ) и ее внешнеторговые фирмы и объединения.

Тема 6. Управление ВЭД на уровне региона. Функциональное разделение полномочий между федеральным и региональным уровнями управления ВЭД в России. Механизм регулирования международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ.

Организационно-правовые основы управления ВЭД в регионах. Эффективность регионального законодательства во внешнеэкономической сфере. Формы международного экономического сотрудничества в регионах: программы создания и развития экспортоориентированных и импортозамещающих производств, законы об основных направлениях развития экспорта и экспортной базы, создание экономических зон, законы об иностранных инвестициях, кредитные соглашения.

Зарубежный опыт разделения предметов ведения по управлению ВЭД в иностранных федерациях, имеющих наиболее долгий опыт развития на принципах федерализма: США, Канада, Швейцария, Германия.

Тема 7. Особенности развития ВЭД в Калининградской области. Специфика условий осуществления ВЭД в Калининградской области:

позитивные и негативные факторы геополитического и геоэкономического положения региона. Реализация федерального закона № 16-ФЗ от 10.01.2006 г. «Об Особой экономической зоне (ОЭЗ) в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ» в сфере внешнеэкономической деятельности.

Динамика показателей внешнеэкономической деятельности. Структура внешнеторгового баланса: товарная, географическая. Товарно-асинхронная диспропорция внешней торговли эсклавного региона.

Использование иностранного капитала в Калининградской области. Условия инвестиционной привлекательности ОЭЗ, создание совместных предприятий.

Тема 8. Организация ВЭД на уровне предприятия. Классификация субъектов ВЭД: по профилю ВЭД, по характеру внешнеторговых операций, по степени влияния на внешнеторговом рынке, по численности работающих, по организационно-правовым формам, которые определяют порядок их образования, принадлежность капитала и порядок распределения доходов.

Особенности управления ВЭД на предприятии. Видоизменение традиционных функций управления при выходе предприятия на внешний рынок, основные мотивы. Принципы построения внешнеэкономических служб на фирме: по видам (функциям) внешнеэкономической деятельности, по товарно-отраслевому принципу, по географическому принципу, по группам потребителей или рыночным сегментам, матричная структура.

Типология внешнеторговых операций и сделок. По направлениям торговли: основные (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные), вспомогательные (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные: погрузочно-разгрузочные, транзитные, агентирование, фрахтование). По предмету сделки: товары и продукция, результаты интеллектуальной деятельности, сырье, работы и услуги. По степени самостоятельности: прямые (купля-продажа), посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские). Механизм реализации внешнеторговой операции.

Организация внешнеторговой операции. Изучение конъюнктуры внешнего рынка экспортером и импортером по интересующему их виду товара. Выбор форм и методов работы на рынке. Планирование

внешнеторговой операции. Проведение рекламной кампании. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта. Исполнение контрактных обязательств и контроль за исполнением.

Тематика семинарских занятий

Семинар 1. Виды и формы внешнеэкономической деятельности.

Формы внешнеэкономических связей: традиционная внешняя торговля — экспортные, импортные операции; концессия; лизинг; внутренний и внешний толлинг; научно-техническое сотрудничество — инжиниринг, производственное кооперирование; международное разделение труда; сотрудничество на условиях раздела продукции; торговля лицензиями и технологиями; сотрудничество в финансово-кредитной сфере; инвестиционная деятельность; сотрудничество в свободных экономических зонах; торговля услугами (строительными, транспортными и др.); аудит; консалтинг; информационное и программное обеспечение; международный туризм и т. д.

Занятие проводится в форме дискуссии по плюсам и минусам каждой из форм ВЭД для разных партнеров (обоснование мотивов). Примеры из практики российских предприятий.

Семинар 2. Внешнеторговый контракт. Изучение базисных условий поставки, распределения обязанностей поставщика и покупателя при использовании разных международных коммерческих терминов (Инкотермс 2010). Формирование процедуры подготовки и заключения международного контракта.

Представление и обсуждение разработанного индивидуального внешнеторгового контракта купли-продажи. Подготовка к выполнению индивидуального задания по курсу (см. далее п. 3.2).

Семинар 3. Управление ВЭД на уровне государства (1-я часть). Изучение базовых нормативно-правовых актов в сфере ВЭД: «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации». Сравнение функций государственных органов управления, ответственных за внешнеэкономическую деятельность. Занятие проводится в форме «суда»: одна группа представляет интересы «правительства» (аргументы, обосновывающие преимущества российской внешнеэкономической политики), другая — интересы «парламента», традиционно критикующего действующую власть (аргументы против действующей внешнеэкономи-

ческой политики). Анализирует систему аргументов выбранная из группы студентов «коллегия экспертов» по разработанной ими системе критериев.

Семинар 4. Управление ВЭД на уровне государства (2-я часть). Анализ перспектив вступления России в ВТО. Подготовка студентами информации о состоянии процесса присоединения РФ к ВТО на основе данных официального сайта (http://www.wto.ru). Дискуссия о влиянии системы ВТО на российские регионы (в зависимости от структуры экономики), государственные органы управления, российских экспортеров (производственные предприятия), импортеров (торговые компании) и потребителей продукции. Проведение письменной зачетной работы по обсуждаемой проблематике.

Семинар 5. Управление ВЭД на уровне региона. Анализ распределения полномочий между федеральным и региональным уровнями управления. Изучение статей из научных журналов «Российский экономический журнал», «Вопросы экономики», «Общество и экономика», использование метода «мозгового штурма» для работы в группах с целью поиска ответов на ключевые вопросы темы. Подготовка докладов по особенностям распределения ответственности и полномочий между государственным и региональным уровнями управления в ведущих государствах мира.

Семинар 6. Особенности развития ВЭД в Калининградской области. Анализ количественных и качественных показателей внешнеэкономической деятельности хозяйствующих субъектов в регионе. Составление графиков и диаграмм по экспорту и импорту товаров и услуг.

Анализ привлечения иностранного капитала в экономику эксклавного региона, деятельности совместных предприятий.

Обсуждение подготовленных студентами докладов по развитию рынка международных услуг в регионе: банковских, страховых, транспортных, туристических, посреднических, консалтинговых, инжиниринговых, подрядных, управленческих и т. п.

Семинар 7. Организация ВЭД на уровне предприятия (1-я часть). Анализ кейса по международной компании «Икея» (IKEA). Сравнение типов организационных структур предприятий, практикующих внешнеэкономическую деятельность. Формирование детальной схемы распределения функциональных обязанностей в подразделениях внешнеторговых объединений.

Семинар 8. Организация ВЭД на уровне предприятия (2-я часть). Анализ примеров из практики российских предприятий (в том числе и калининградских) по выходу на внешний рынок: этапы, мотивы выхода, препятствия, изменения организационной структуры, формы внешнеэкономического взаимодействия. Разбор кейса по компании «Рускайна» в мини-группах.

1.5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Тематика контрольных работ
(для студентов заочной и очно-заочной форм обучения)

1. Развитие внешнеэкономических связей Калининградской области с одной из стран контрагентов: Литвой, Польшей, Германией и др.
2. Особенности развития внешнеэкономической деятельности региона: состояние, динамика, перспективы.
3. Внешняя торговля промышленной продукцией в регионе: состояние, динамика, перспективы Калининградской области.
4. Импорт продовольственных товаров и его влияние на развитие местного производства.
5. Особенности экспорта продукции эксклавного региона: состояние, динамика, перспективы.
6. Внешняя торговля потребительскими товарами в регионе и ее влияние на развитие местного производства.
7. Развитие рынка международных услуг в регионе (на примере определенного вида услуг) — банковских, страховых, транспортных, туристических, посреднических, консалтинговых, инжиниринговых, подрядных, управленческих и т. п.
8. Проблемы регионального развития в условиях Особой экономической зоны.
9. Особенности экономико-правового регулирования внешнеэкономической деятельности в эксклавном регионе.
10. Структура управления внешнеэкономической деятельностью в Калининградской области.
11. Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия, его особенности, концепции, цели, задачи, методы, содержание.
12. Роль сертификации продукции в развитии внешнеэкономической деятельности предприятия.

13. Формы управления внешнеэкономической деятельностью на предприятии.

14. Разработка программы организации внешнеторговой деятельности предприятия (на примере предприятия).

15. Разработка внешнеторгового контракта на поставку товара (выбор и обоснование базисных условий, контрактных цен, условий платежей, условий страхования, гарантий продавца и ответственности сторон).

16. Разработка внешнеторгового контракта на импорт товара (выбор и обоснование базисных условий, составление конкурентных листов по расчету, контрактной цены, обоснование условий платежей, страхования, гарантий и обязанностей сторон).

17. Разработка внешнеторгового контракта аренды оборудования или транспортных машин.

18. Разработка внешнеторгового контракта по лизинговому соглашению.

19. Организация внешнеторговых операций по купле-продаже товара (на примере предприятия-производителя или торгового посредника).

20. Планирование внешнеэкономической деятельности предприятия (на примере предприятия-производителя или торгового посредника).

21. Организация внешнеэкономической деятельности (на примере одного из видов внешнеэкономических операций).

22. Выбор и обоснование формы платежей во внешнеторговой деятельности (на примере внешнеторговых сделок фирмы).

23. Посредники во внешнеторговой деятельности (на примере региональных каналов продвижения товара).

24. Анализ эффективности внешнеторговых операций (на примере предприятия).

25. Влияние таможенного регулирования на развитие ВЭД в Калининградской области.

26. Особенности развития совместных предприятий в Калининградской области.

27. Привлечение иностранных инвестиций в экономику региона: динамика и перспективы.

28. Использование кредитования во внешнеэкономической деятельности предприятия (на примере).

29. Влияние приграничного сотрудничества на развитие внешнеэкономической деятельности Калининградской области.

30. Взаимодействие федеральных и региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.

Система контроля качества изучения дисциплины

Текущий контроль производится на каждом семинарском занятии в форме устного опроса, самостоятельных работ или выполнения тестовых заданий.

Промежуточный контроль осуществляется в рамках текущей аттестации студентов экономического факультета в середине семестра в виде письменной контрольной работы, в которой необходимо раскрыть теоретические положения одного вопроса и обязательно привести примеры из практики российских или зарубежных предприятий по соответствующему вопросу.

Итоговый контроль проводится на экзамене в форме устного собеседования по двум вопросам экзаменационного билета. Устное собеседование дополняет результаты текущего и промежуточного контроля. Окончательная оценка формируется следующим образом:

• посещение семинарских занятий — 20 % (С);

• наличие положительных результатов текущего контроля — 20 % (ТК);

• наличие положительных результатов промежуточного контроля — 20 % (ПК);

• наличие положительных результатов устного экзамена — 20 % (Э).

Результат расчета округляется в соответствии с общепринятыми правилами.

Расчет итоговой оценки:

Посещение занятий (С) оценивается так: 81—100 % — «5», 61—80 % — «4», 51—60 % — «3», меньше 40 % — «2».

Итоговая оценка = 0,2 · С + 0,2 · ТК + 0,2 · ПК + 0,4 · Э.

Пример расчета итоговой оценки. Допустим, студент И. И. Петров имеет следующие результаты работы в семестре: С = 80 % = «4», ТК = «3», ПК = «4», Э = «4».

Итоговая оценка = 0,2 · 4 + 0,2 · 3 + 0,2 · 4 + 0,4 · 4 = 3,8 = «хорошо».

Критерии выставления оценок за устный экзамен:

— *неудовлетворительно* — ответ неверен или не соответствует содержанию вопроса, не рассмотрены самые существенные аспекты проблемы, изложение не структурировано, зафиксировано отсутствие на большинстве семинарских занятий, неудовлетворительные или близкие к этому ответы в рамках текущего и промежуточного контроля;

— *удовлетворительно* — ответ остаточный, в целом соответствует содержанию вопроса, но количество упомянутых аспектов проблемы ограничено, отсутствуют примеры, наблюдается расплывчатость и неточность формулировок, студент отсутствовал на части семинарских занятий, удовлетворительные результаты в рамках текущего и промежуточного контроля;

— *хорошо* — ответ соответствует содержанию и сути вопроса, рассмотрена большая часть возможных аспектов, при этом требуется уточнение для отдельных разделов, студент присутствовал и участвовал в работе большинства семинарских занятий, хороший уровень результатов в рамках текущего и промежуточного контроля;

— *отлично* — ответ развернутый, полностью соответствует поставленному вопросу, отражает суть понятия, приведены примеры из российской и зарубежной практики. Отмечено присутствие и активное участие в работе большинства семинарских занятий, хороший или отличный уровень результатов в рамках текущего и промежуточного контроля.

Вопросы к экзамену

1. Цели и принципы государственного управления ВЭД.
2. Соотношение понятий: международные экономические отношения, внешнеэкономические связи, внешнеэкономическая политика, внешнеэкономическая деятельность.
3. Основные формы внешнеэкономических связей.
4. Толлинг как форма внешнеэкономических связей.
5. Торговля лицензиями и технологиями как форма внешнеэкономических связей.
6. Система франчайзинга во внешнеэкономической деятельности.
7. Использование аренды во внешнеэкономической деятельности.
8. Особенности лизинга во внешнеэкономической деятельности.

9. Особенности подрядных сделок во внешнеэкономической деятельности.

10. Современное состояние внешнеэкономического сектора РФ.

11. Внешнеэкономическая деятельность как сфера экономических отношений. Основные признаки.

12. Методы внешней торговли, условия их применения.

13. Основные виды посредников во внешней торговле.

14. Условия работы на рынке дистрибьюторов.

15. Агентские соглашения, работа на рынке торговых агентов.

16. Виды и содержание внешнеторгового контракта: основные разделы и принципы их составления.

17. Подготовка и заключение внешнеторгового контракта.

18. Внешнеторговый контракт: определение сторон, предмет договора, количество и качество товара.

19. Условия поставки товаров. Права и обязанности сторон по распределению затрат и рисков. Международные коммерческие термины Инкотермс.

20. Внешнеторговый контракт: определение сроков поставки, требования к упаковке, маркировке товара, гарантии и ответственность сторон.

21. Система ценообразования во внешнеторговых контрактах.

22. Условия платежей по международным сделкам. Виды наличных платежей.

23. Реформирование системы управления ВЭД в Российской Федерации.

24. Характеристика процесса вступления РФ во Всемирную торговую организацию.

25. Структура законодательных актов по внешнеэкономической деятельности в РФ.

26. Организации, содействующие развитию ВЭД.

27. Органы управления ВЭД на федеральном уровне.

28. Информационное обеспечение ВЭД.

29. Разделение полномочий в сфере ВЭД между федеральным и региональным уровнями управления.

30. Организационные формы управления ВЭД в регионах.

31. Зарубежный опыт разделения полномочий в сфере ВЭД.

32. Взаимодействие федеральных и региональных органов управления внешнеэкономической деятельностью.

33. Особенности развития внешнеэкономической деятельности в Калининградской области: состояние, динамика, перспективы.

34. Импорт продовольственных товаров и его влияние на развитие местного производства.

35. Особенности экспорта продукции эксклавного региона.

36. Развитие внешнеэкономических связей Калининградской области со странами-контрагентами.

37. Проблемы регионального развития ВЭД в условиях Особой экономической зоны.

38. Особенности экономико-правового регулирования внешнеэкономической деятельности в эксклавном регионе.

39. Развитие совместных предприятий в Калининградской области.

40. Привлечение иностранных инвестиций в экономику Калининградской области.

41. Влияние приграничного сотрудничества на внешнеэкономическую деятельность в Калининградской области.

42. Развитие рынка международных услуг в регионе.

43. Классификация субъектов ВЭД.

44. Управление ВЭД на предприятии: этапы выхода на внешний рынок.

45. Принципы построения внешнеэкономических служб на предприятии.

46. Разработка программы организации внешнеторговой деятельности предприятия.

47. Опыт российских и зарубежных компаний по выходу на внешний рынок.

48. Принципы классификации и виды внешнеэкономических операции и сделок.

49. Внешняя торговля промышленной продукцией: особенности, формы и методы торговли.

50. Внешняя торговля сырьевыми товарами.

Самостоятельная работа студентов

Самостоятельная работа осуществляется в различных формах.

Работа в подгруппах в течение семинара. Студенты получают задание на подгруппу и должны представить общее согласованное его

решение. Данная работа способствует развитию навыков группового обсуждения и выработки ответов на поставленные вопросы по теме.

Индивидуальные задания для подготовки к семинарским занятиям. В рамках темы 3 нужно разработать индивидуальный внешнеторговый контракт купли-продажи товара, провести анализ каждой статьи с точки зрения выгод (преимуществ) для одной из сторон и представить его в виде индивидуальной работы по курсу (см. п. 3.2, с. 48).

Письменная контрольная работа по дисциплине «Управление внешнеэкономической деятельностью» выполняется студентами заочной и очно-заочной форм обучения в виде реферата. На основе изучения соответствующих источников и с учетом информации обзорных лекций и консультаций преподавателя самостоятельно готовится отчет по конкретной теме. Индивидуальная работа с источниками литературы поможет приобрести определенный навык в обобщении и изложении материала по вопросам управления внешнеэкономической деятельностью.

Этапы выполнения контрольной работы можно представить в такой последовательности: изучение источников, рекомендованных по теме; разработка плана работы, формирование содержания; оформление текста; составление списка использованных источников; представление на кафедру.

Контрольная работа сдается в печатном виде на листах формата А4 в виде реферата. Объем работы — не менее 10—12 страниц. На титульном листе указываются традиционные реквизиты письменной работы: наименование вуза, кафедры, дисциплины; курс, специальность, форма обучения, номер зачетной книжки и Ф. И. О. студента; ученая степень, звание, должность и Ф. И. О. преподавателя, место и год подготовки.

Работа начинается с содержания. Структура работы: введение, основная часть, заключение и список использованных источников. При этом основная часть может состоять из нескольких разделов. При подготовке ответов на вопросы необходимо делать ссылки на источники с указанием номера источника по списку и цитируемой страницы.

Перечень контрольных заданий (см. п. 1.5 рабочей программы дисциплины) выбирается по последней цифре зачетной книжки студента на основе данных нижеследующей таблицы:

Последняя цифра зачетной книжки	Номера контрольных заданий
1	1, 11, 21
2	2, 12, 22
3	3, 13, 23
4	4, 14, 24
5	5, 15, 25
6	6, 16, 26
7	7, 17, 27
8	8, 18, 28
9	9, 19, 29
0	10, 20, 30

При составлении списка использованных источников необходимо указать следующие библиографические сведения: Ф. И. О. автора, наименование работы, место и год издания (для статьи указать, на каких страницах расположена). Студент обязательно должен подписать контрольную работу с указанием даты ее выполнения.

Список рекомендуемой литературы

Основная

1. *Бильчак В. С., Дупленко Н. Г.* Предпринимательство региона / под ред. В. С. Бильчака. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. — 368 с. (ЧЗ* № 5, СБО, НА).

2. *Внешнеэкономическая* деятельность предприятия / под ред. Л. Е. Стровского. — 5-е изд. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. — 799 с. (УА).

3. *Дегтярева О. И., Полянова Т. Н., Саркисов С. В.* Внешнеэкономическая деятельность. — 6-е изд. — М.: Дело, 2002. — 424 с. (НА).

4. *Международные* экономические отношения. Международный бизнес: учеб. для вузов / Приоритетный национальный проект «Образование»; Южный федеральный ун-т; под ред. А. Ю. Архипова, Е. П. Пузаковой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 570 с. (ЧЗ № 5).

5. *Покровская В. В.* Внешнеэкономическая деятельность. — М.: Экономистъ, 2006. — 672 с. (ЧЗ № 5).

6. *Черенков В. И.* Внешнеэкономическая деятельность: основные операции: учеб. пособие. — Ростов н/Д: Феникс, 2007. — 541 с. (ЧЗ № 5).

* Здесь и далее ЧЗ — читальный зал, СБО — справочно-библиографический отдел, НА — научный абонемент, УА — учебный абонемент библиотеки БФУ им. И. Канта.

Дополнительная

7. *Архипов А. Ю., Черковец О. В.* Внешнеэкономическая деятельность российских регионов. — Ростов н/Д: Феникс, 2005. — 192 с. (библиотека преподавателя).

8. *Бильчак В. С.* Приграничная экономика: монография. — Калининград: Изд-во КГУ, 2001. — 372 с. (ЧЗ № 5, НА, СБО, УА, библиотека преподавателя).

9. *Вардомский Л. Б., Скатерщикова Е. Е.* Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учеб. пособие. — М.: КноРус, 2009. — 440 с. (ЧЗ № 5, библиотека преподавателя).

10. *Внешнеэкономическая* деятельность: организация и управление: учеб. пособие для студ., обуч. по спец. 060400 «Финансы и кредит», 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 060600 «Мировая экономика» / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова. — М.: Экономистъ, 2005. — 495 с. (ЧЗ № 5).

11. *Внешнеэкономический* бизнес в России: справочник / под ред. И. П. Фаминского. — М.: Республика, 2000 (ЧЗ № 5).

12. *ВТО*. Угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок. Механизм взаимодействия национальных экономик / под общ. ред. С. Ф. Сутырина. — М.: ЭКСМО, 2008. — 395 с. (ЧЗ № 5).

13. *Горбань С. И.* Интеграция России в мировое хозяйство и ее экономическая безопасность. — М.: ЮНИТИ: Закон и право, 2008. — 350 с. (ЧЗ № 5).

14. *Кретов И. И., Садченко К. В.* Логистика во внешнеторговой деятельности: учеб.-практ. пособие. — М.: Дело и Сервис, 2003. — 192 с. (ЧЗ № 5, библиотека преподавателя).

15. *Кущенко В. В.* Особые режимы внешнеэкономической деятельности: право и практика: приграничная торговля. Свободные экономические зоны. Оффшорные компании: учеб.-практ. пособие / Всерос. гос. налоговая академия; под ред. Н. К. Нарозникова. — М.: Кн. мир, 2004. — 127 с. (НА).

16. *Ливенцев Н. Н., Лисоволик Я. Д.* Актуальные проблемы присоединения России к ВТО. — М.: Экономика, 2002. — 383 с. (ЧЗ № 5, библиотека преподавателя).

17. *Международная* экономическая интеграция: учеб. пособие для студ., обуч. по спец. 060600 «Мировая экономика» / Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) МИД РФ; под ред. Н. Н. Ливенцева. — М.: Экономистъ, 2006. — 370 с. — (ЧЗ № 5, библиотека преподавателя).

18. *Международные* и внешнеэкономические связи субъектов Российской Федерации: учеб. пособие / под ред. академика РАН А. Г. Гранберга. М.: Научная книга, 2001. — 352 с. (библиотека преподавателя).

19. *Международные* экономические отношения: учебник для студ. вузов / под ред. В. Е. Рыбалкина. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. — 519 с. (ЧЗ № 5).

20. *Мировая* экономика: учеб. пособие / под ред. А. С. Булатова. — М.: Юристъ, 2004. — 734 с. (ЧЗ № 5).

21. *Мищенко В. В., Синева Н. П.* Внешнеэкономическая деятельность региона в условиях глобализации экономики: монография. — Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. — 492 с. (библиотека преподавателя).

22. *Новикова О. Е.* Проблемы совершенствования механизма регулирования внешнеэкономической деятельности субъектов Российской Федерации. — М.: Научная книга, 2004. — 128 с. (библиотека преподавателя).

23. *Плотникова О. В.* Международное сотрудничество регионов: концептуальные подходы. — Новосибирск: Изд-во Со РАН, 2005. — 356 с. (библиотека преподавателя).

24. *Прокушев Е.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Дашков и К, 2007. — 451 с. (ЧЗ № 5).

25. *Родыгина Н. Ю.* Организация и техника внешнеторговых операций: учеб. пособие. — М.: Высш. обр., 2008. — 372 с. (библиотека преподавателя).

26. *Ростовский Ю. М., Гречков В. Ю.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник для студ. вузов, обуч. по спец. 060600 «Мировая экономика». — 2-е изд., с изм. — М.: Экономистъ, 2005. — 588 с. (ЧЗ № 5).

27. *Сберегаев Н. А.* Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий: учеб. пособие для вузов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Ростов н/Д: Феникс, 2006. — 301 с. (ЧЗ № 5, библиотека преподавателя).

Периодические и продолжающиеся издания*

28. Мировая экономика и международные отношения.

29. Вопросы экономики.

30. Российский экономический журнал.

31. Экономист.

32. Вестник Балтийского научного центра.

33. Вестник Балтийского федерального (ранее Российского государственного) университета им. Иммануила Канта. Сер. Экономические и юридические науки.

34. Регион сотрудничества.

Справочная

35. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и организаций Калининградской области: стат. сб. / Калининградский областной комитет госстатистики. — Калининград (кафедра менеджмента БФУ им. И. Канта).

---

* Все издания есть в читальном зале № 5 библиотеки БФУ им. И. Канта.

36. Инкотермс 2010: междунар. правила толкования торговых терминов (СПС «КонсультантПлюс»).

37. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 8 декабря 2003 г. (в ред. от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ) (СПС «КонсультантПлюс»).

38. Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» № 13-ФЗ от 22 января 1996 г. (СПС «КонсультантПлюс»).

39. Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений и дополнений с законодательные акты Российской Федерации» № 16-ФЗ от 10 января 2006 г. (СПС «КонсультантПлюс»).

Ссылки в Интернете

40. http://www.ach.gov.ru
41. http://www.akdi.ru
42. http://www.bis.org
43. http://www.businesspravo.ru
44. http://www.customs.ru
45. http://www.economy.gov.ru
46. http://www.ecsocman.edu.ru
47. http://www.e-reports.ru
48. http://www.europa.eu.int
49. http://www.gatt.org
50. http://www.gks.ru
51. http://www.imf.org
52. http://www.menvriz.ru
53. http://www.oecd.org
54. http://www.quickdoc.ru
55. http://www.tamognia.ru
56. http://www.taxved.ru
57. http://www.unido.org
58. http://www.veb.ru
59. http://www.vedco.ru
60. http://www.ved-seminars.ru
61. http://www.vneshmarket.ru
62. http://www.world-bank.org
63. http://www.wto.org

2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ БЛОК

Глоссарий

Административный метод ВЭП — система организационно-правовых и специальных мер по ограничению, запрету и контролю за импортом или экспортом тех или иных товаров. Примеры — количественные ограничения, распределение квот и лицензий, экспортный контроль в отношении определенных видов товаров, установление государственной монополии на экспорт и/или импорт отдельных товаров.

Аккредитив — обязательство банка перевести на счет продавца деньги против предоставления комплекта платежных документов, подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта.

Базисные условия поставки (Инкотермс 2010) — распределение рисков и обязанностей между продавцом и покупателем на основе международных торговых обычаев, устанавливаемых Международной торговой палатой. Базисные условия обозначаются начальными буквами слов, определяющих положение груза по отношению к транспортному средству, далее указывается название пункта поставки — аэродромы, порты, ж.-д. станции, склады, пограничные пункты, заводы-изготовители и потребители продукции, стройплощадки объектов.

Виды посредников — простые посредники (брокеры), поверенные агенты, торговые агенты, комиссионеры, консигнаторы, дистрибьюторы (сбытовые посредники).

Виды сбытовых сетей — собственная сбытовая сеть; независимая сбытовая сеть; смешанная сеть, состоящая из собственных сбытовых отделов и независимых сбытовых фирм.

Внешнеторговая операция (сделка) — комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) видов коммерческой деятельности, т. е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи.

Внешнеэкономическая деятельность (ВЭД) — совокупность производственно-хозяйственных, организационно-экономических и

оперативно-коммерческих функций экспортоориентированных предприятий с учетом избранной стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Внешнеэкономическая политика (ВЭП) — система мероприятий государственной власти, направленных на наиболее благоприятное развитие экономических, научно-технических, производственных и иных связей с зарубежными странами, углубление и расширение участия страны в международном разделении труда с целью решения стратегических задач ее социально-экономического развития.

Внешнеэкономические связи (ВЭС) государства — форма реализации международных экономических отношений в части торгового, производственного и научно-технического сотрудничества.

Вознаграждение посредников — выплата посреднику разницы между ценами, сложившимися на конкретном рынке и ценами экспортера (поставщика); начисление в пользу посредника согласованного размера процента от объема проданных товаров; смешанная форма вознаграждения; выплата заранее согласованной суммы, выплата дополнительного поощрительного вознаграждения.

Гарантии и рекламации (в контрактах на поставку машин и оборудования) — обязательства продавца по гарантии качества и технических характеристик, сроки гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

ГАТТ (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) — многостороннее соглашение, содержащее принципы, правовые нормы, правила ведения и государственного регулирования взаимной торговли стран-участниц.

Государственный заказ — директивный план, включающий контрольные цифры на производство экспортной продукции за счет государственных средств.

Дата поставки во внешнеторговом контракте — дата выдачи транспортного документа о принятии товара к перевозке, дата складского свидетельства, дата подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.

Дистрибьютор (сбытовой посредник) — лицо, заключающее контракт купли-продажи с продавцами и покупателями от своего имени и за свой счет, как обычные торговые фирмы, собственник товара с момента его покупки у продавца (экспортера) заключает договор дистрибьюции.

Договор комиссии — контракт между комиссионером и комитентом с обязательным указанием минимума цены реализации при экспорте и максимума цены при импорте товара, минимального срока поставок партий товара, предельных технических и качественных характеристик товара, взаимной ответственности комитента и комиссионера, размеров и порядка выплаты комиссионных вознаграждений.

Импортная квота — отношение объема импорта к валовому внутреннему продукту (ВВП).

Инжиниринг — в России — совокупность работ прикладного характера, включающих предпроектные технико-экономические исследования и обоснования; во Франции — любые интеллектуальные действия для оптимизации инвестиций — от выбора места до практической реализации проекта и управления; в США — сфера коммерческой инженерно-консультативной деятельности, включающая целевые исследования и сбор технических данных, подготовку отчетов по результатам исследований, разработку планов, проектов, чертежей и спецификаций, подготовку и проведение торгов, инспектирование строительства, испытание и апробирование оборудования для приемки, проведение оценок и другие услуги.

Инкассо — банковская операция, когда в расчетах за экспортированные товары уполномоченный банк принимает от экспортера инкассовое поручение, обязательства провести операцию с предоставленными документами для получения от импортера платежа после подтверждения поставки.

Инкотермс 2010 — международные коммерческие термины, характеризующие распределение обязанностей и рисков продавца и покупателя по международным договорам купли-продажи товаров.

Четыре категории Инкотермс 2010:

• *E — отправление*: EXW (EX Works) — франко-предприятие. Продавец передает покупателю товар непосредственно на своей территории в согласованный срок в месте нахождения продавца (любой вид транспорта), минимум обязанностей для продавца.

• *F — основной фрахт не оплачен*: FCA (Free Carrier) — франко-перевозчик (любой вид транспорта), FAS (Free Alongside Ship) — свободен у борта судна (морской вид транспорта), FOB (Free On Board) — свободен на борту (морской). В обязанности продавца входит доставка товара перевозчику, указанному покупателем, в установленное место и в согласованный срок.

• *C — основной фрахт оплачен*: CFR (Cost & Freight) — стоимость и фрахт (морской); CIF (Cost, Insurance & Freight) — стоимость, страхование и фрахт (морской); CPT (Carriage Paid To…) — фрахт оплачен до...; CIP (Carriage & Insurance Paid To…) — фрахт и страхование оплачено до… (любой вид транспорта). Продавец несет ответственность за перевозку, но не обязан принимать на себя риск случайной гибели товара.

• *D — прибытие*: DAT (Delivered At Terminal) — поставка на терминале; DAP (Delivered At Place) — поставка в месте назначения; DDP (Delivered Duty Paid) — поставка с оплатой пошлин (все — любой вид транспорта). Все расходы и риски, которые могут возникнуть в процессе доставки груза в страну назначения до места его выгрузки и принятия покупателем, возмещаются продавцом.

Инфраструктурные полномочия федеральных органов государственной власти в сфере ВТД — установление показателей статистической отчетности ВТД, предоставление и получение государственных кредитов за рубежом, заключение международных договоров РФ, участие в деятельности международных организаций, создание торговых представительств РФ, информационное обеспечение ВТД в РФ, создание страховых и залоговых фондов.

Исполнение международных контрактных обязательств — контроль за изготовлением экспортных товаров; уведомление импортеров об отгрузке товара, страхование транспортных средств; оформление товаросопроводительных и платежных документов; получение платежей импортеров; рассмотрение и удовлетворение претензий импортеров.

Качество товара во внешнеторговом контракте — «внутренний» стандарт (одной из сторон); документы, подтверждающие качество и безопасность товара в соответствии с требованиями страны-покупателя: сертификат соответствия, сертификат безопасности товара, сертификат качества, гигиенический сертификат.

Количество товара во внешнеторговом контракте — единица измерения, порядок определения, система мер и весов, количество товара, подлежащего поставке, определяющиеся твердо фиксированной цифрой или в установленных пределах, учет нетто-брутто веса.

Комиссионер — посредник, который, с одной стороны, представляет интересы принципала, а с другой — выступает продавцом или покупателем от собственного имени. Операцию осуществляет от своего имени, но за счет комитента.

Коммерческие формы передачи технологии: лицензионные договора; продажа оборудования и материалов (или передача в аренду); оказание услуги типа инжиниринга; соглашения «под ключ» и «под готовую продукцию»; учреждение совместных фирм (предприятий).

Консигнатор — посредник-комиссионер, который имеет консигнационные склады для хранения товара в период реализации партии по внешнеторговому контракту.

Консигнация — форма договора комиссии, по условиям консигнации экспортер (консигнант) поставляет товары на склад посредника (консигнатора) для реализации товара на рынке в течение определенного срока, платежи осуществляются по мере реализации товара.

Координация ВТД субъектов РФ — обязательное для федерального уровня своевременное согласование решений, т. е. исполнительная власть региона в месячный срок после получения проекта на согласование направляет официальное заключение.

Косвенный метод продажи — использование посредников в международной торговле в целях повышения оперативности внешнеторговых операций, ускорения торгового оборота.

Кредитное сотрудничество между предприятиями — форма инвестиционного сотрудничества между предприятиями, входящая в категорию «Прочие инвестиции», т. е. торговые кредиты — это предоставление отсрочек по уплате за поставленную продукцию.

Лизинг — долгосрочная аренда, передача лизингодателем лизингополучателю материальных ценностей во временное пользование с оплатой лизингополучателем потребительной стоимости услуг лизингодателя и «процента дохода».

Лизинговая сделка — вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основе договора лизинга физическим и юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях с правом выкупа.

Лицензионные соглашения — передача прав, возникающих в результате интеллектуальной деятельности в области науки и техники, на определенный срок. *Патентные* — лицензии на использование технических решений, защищенных патентами или другими аналогичными охранными документами; *беспатентные* — лицензии, предметом которых являются разработки (технологии), не имеющие правовой защиты (например, ноу-хау).

Маркировка грузов во внешнеторговом контракте — непременная обязанность продавца — товаросопроводительная информа-

ция (реквизиты импортера, номера контракта, весогабаритные характеристики, номер места и количество мест); указание по правилам обращения с грузом; предупреждение об опасностях. Может наноситься рекламная маркировка.

Международная сделка — договор (соглашение) о поставке товара или оказании услуг между фирмами, компаниями и другими предпринимателями, находящимися в разных государствах.

Международные торги — метод конкурсного отбора подрядчиков, при котором организаторы путем официальных оповещений привлекают к заранее объявленному сроку предложения с целью снижения цены, получения выгодных условий и препятствования коррупции.

Международные экономические отношения (МЭО) — система хозяйственных связей между национальными экономиками отдельных стран и субъектами хозяйствования.

Метод внешнеэкономической политики — совокупность различных мер, приемов и форм государственного воздействия на внешнеторговый оборот страны.

Методы определения качества товара во внешнеторговом контракте — осмотр, отнесение к классам качества, точное описание товара; подтверждение образца; ссылки на промышленные стандарты (ГОСТ и т. п.), технические условия.

Механизм реализации внешнеторговой операции — проведение маркетинговых исследований на мировом товарном рынке, поиск и выбор контрагента, формирование условий контракта, подготовка и заключение контракта, исполнение договорных обязательств и контроль за их исполнением.

Мотивы выхода предприятий на внешние рынки — более высокая доходность в силу снижения спроса на внутреннем рынке, продление жизненного цикла товара, снижение рисков за счет географической диверсификации операций, получение признания и международного престижа фирмы и товаров, требование клиентов, освоение передового опыта ведения международного бизнеса, обучение и повышение компетентности персонала фирмы.

Наличный платеж во внешнеторговом контракте — оплата товара немедленно после передачи их продавцом покупателю или немедленная оплата товаров против предоставления продавцом в банк документов, подтверждающих факт поставки товаров в соответствии с условиями контрактов.

Некоммерческие формы передачи технологии — научно-технические публикации (доклады, конференции, каталоги, выставки); обмен результатами исследований посредством личных контактов и посещений научно-исследовательских учреждений и промышленных предприятий (стажировки, командировки и др.); обмен производственно-техническими достижениями и опытом по долгосрочным программам.

Общие полномочия федеральных органов государственной власти в сфере ВЭД — формирование концепции, стратегии развития ВЭП РФ, обеспечение экономической безопасности субъектов в РФ, государственное регулирование ВЭД, политика в области сертификации продукции.

Обязанности агента — действия в пользу и от имени другого лица (принципала) на основе агентского соглашения, установление делового контакта между принципалом и третьей стороной, предоставление принципалу сведений о финансовом положении потенциального покупателя, обязательство соблюдать агентское соглашение, обязательство возместить ущерб в результате собственных нарушений.

Обязательства импортера во внешнеторговом контракте — условия принятия товара, условия платежа.

Обязательства экспортера во внешнеторговом контракте — согласованные позиции по качеству, количеству и цене товара, условиям поставок, времени и месте поставок товара.

Основные критерии отнесения сделки к категории международной — отношения связаны более чем с одной системой национального права, расположение коммерческих предприятий сторон на территории различных государств, перемещение товара через государственную границу при исполнении договора.

Переводной вексель (тратта) — письменный документ, представляющий безусловный приказ векселедателя (экспортера) плательщику (импортеру) уплатить ему или третьему лицу (чаще всего банку экспортера) указанную в тратте сумму в установленный срок.

Переработка давальческого сырья (толлинг) — операции по переработке предоставляемого инофирмами давальческого сырья, беспошлинно ввозимого для этого на территорию России под таможенным режимом переработки, часть полученной продукции идет фирме в качестве компенсации за переработку, а остальная продукция реализуется на рынке (иногда с последующим выкупом большей части произведенной продукции).

Планирование внешнеторговой импортной операции — рассылка запросов поставщикам, агентам, брокерам, организация международных торгов; разработка технических требований на закупаемые товары; согласование требований и условий закупок товаров с потребителями; проведение переговоров или торгов и заключение контрактов; выполнение контрактных обязательств и контроль за выполнением.

Планирование внешнеторговой экспортной операции — изучение потенциального спроса, проведение переговоров и подписание контрактов, выбор методов распространения товаров, формирование спроса и стимулирование сбыта, организация системы сбыта (сбытовые филиалы и дочерние фирмы, соглашения с посредниками, участие в ярмарках и выставках, использование бирж и аукционов).

Поверенный (торговый) агент — доверитель (продавец или покупатель), который поручает от своего имени и за свой счет совершить сделку, он заключает с поверенным договор поручения, не покупает продукцию у производителей, а продает продукцию в качестве представителя — от имени и за счет принципала. Агентское соглашение должно содержать предельные полномочия.

Подготовка и заключение международного контракта — «твердое» или «инициативное» предложение (оферта), подтверждение принятия предложения, импортер подписывает контракт и направляет его экспортеру, сообщив свои контрусловия; спорные вопросы решаются методом уторговывания на переговорах. Составляется совместный проект контракта, печатают два оригинала и парафируют каждую страницу.

Подряд — документ, в котором дается определение специфических требований к проекту, перечисляются и кратко описываются основные типы поставляемого оборудования и подлежащие выполнению работы, включенные в контракт. Подрядные сделки применяются при торговле продукцией в разобранном виде и сборке в стране импортера, технологиями и ноу-хау, готовой продукцией, требующей сервисного обслуживания, комплектным оборудованием для промышленных объектов, а также при оформлении научно-производственных заказов.

Подрядное сотрудничество — предоставление услуг заказчику подрядчиком на основе договора подряда.

Полномочия субъектов РФ в сфере ВЭД — проведение переговоров и заключение соглашений, открытие представительства в ино-

странных государствах, содержание представителей при торговых представительствах РФ за счет средств своих бюджетов, осуществление региональных программ ВТД, информационное обеспечение ВТД на территории субъекта РФ, создание страховых и залоговых фондов в области ВТД на территории субъекта РФ.

Порядок отгрузки товара — описание отгрузочных инструкций и обязанностей (продавца — уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и дате отгрузки, а покупателя — сообщить отгрузочные реквизиты и транспортные условия).

Преамбула внешнеторгового контракта — вводная часть договора, содержащая номер и наименование контракта, место и дату его заключения, определение и юридическое наименование сторон, совершивших сделку.

Предмет внешнеторгового контакта — вид сделки, базисные условия поставки, наименование товара, количество, полное наименование товара в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Содружества Независимых Государств (ТН ВЭД СНГ), техническая спецификация товара.

Признаки ВЭД как сферы хозяйствования: разделение процессов труда и обмена; участники ВЭД экономически обособлены; ВЭД базируется на законах спроса, предложения и свободного ценообразования; жесткая конкуренция товаров и услуг, продавцов и покупателей; основная форма ВЭД — международная торговля; значительная роль информационного обеспечения; наличие собственных институтов и инфраструктуры; подверженность монополизации; значительный уровень государственного регулирования.

Признаки классификации внешнеторгового предпринимательства: профиль ВЭД, характер внешнеторговых операций, степень влияния на рынке, численность работающих, организационно-правовая форма и т. д.

Принципы ГАТТ/ВТО: взаимное предоставление режима наибольшего благоприятствования в торговле; взаимное предоставление национального режима товарам и услугам иностранного происхождения; регулирование торговли преимущественно тарифными методами; отказ от использования количественных и иных ограничений; транспарентность торговой политики; разрешение торговых споров путем консультаций и переговоров и т. д.

Принципы государственного регулирования внешнеторговой деятельности (ВТД): защита прав и законных интересов участников

ВТД; равенство участников ВТД; гласность в разработке мер государственного регулирования ВТД; обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования ВТД; обеспечение выполнения обязательств РФ; исключение неоправданного вмешательства государства во ВТД; обеспечение безопасности экономики государства; единство таможенной территории РФ, единство системы государственного регулирования ВТД.

Продажа в кредит во внешней торговле — беспроцентная рассрочка платежей — промежуточная форма расчетов между немедленным платежом наличными и продажей товаров в кредит; краткосрочные кредиты с платежами по открытому счету; долгосрочные кредиты на основе вексельной формы платежей (тратты).

Простой посредник (сводник, брокер) — содействует реализации товара и заключает сделки купли-продажи от имени и за счет принципала, подыскивает заинтересованных продавцов и покупателей, сводит их, но сам не участвует в сделках, может получать вознаграждение (в основном от экспортера).

Профиль ВЭД — с учетом функционально-целевой принадлежности выделяют производство экспортной продукции и самостоятельную ее реализацию на внешнем рынке, либо только внешнеторговые операции, либо посреднические услуги (финансово-страховые или транспортные операции).

Профиль содействующих организаций во внешней торговле — оказание услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиске иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы, проведении экспертизы, оформлении финансово-кредитных операций и внешнеторговых транспортных сделок.

Прямой метод продажи — использование «нулевого» канала распределения товара в международной торговле, когда между контрагентами устанавливаются непосредственные связи без посредников, цель — установление жесткого контроля над функцией международного маркетинга и получение высокой прибыли. Применение — торговля промышленными товарами, производственная кооперация, продажа и покупка крупных партий сырья на основе долгосрочных контрактов, через собственную сбытовую сеть.

Прямые переговоры во внешней торговле — применяются в случае осуществления строительства объекта за рубежом и его комп-

лексного обеспечения (финансирования, укомплектования оборудованием) в рамках реализации межправительственных соглашений.

Расчеты банковскими переводами — форма платежа, при которой продавец выписывает и отправляет счет покупателю. Покупатель, получив комплект платежных документов, проверяет их соответствие условиям контракта. Банк покупателя извещает банк продавца о переводе ему денег. Банк продавца извещает своего клиента о зачислении сумм на счет.

Реимпорт — ввоз из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара, например возврат из-за границы товара, ранее поставленного и не реализованного посредниками, от которого отказался покупатель из-за его низкого качества или по иным причинам, не проданного на аукционах или возвращенного с консигнационных складов.

Рентинг — краткосрочная аренда, арендодатель полностью берет на себя техническое обслуживание предмета аренды (автомобиля, самолета, морского судна), а также страхование предмета аренды и его пользователя (чартер) на срок от нескольких дней до нескольких месяцев.

Реэкспорт — вывоз из страны ранее импортированных в нее товаров, чаще всего сырьевых для перепродажи другим странам: каучук, цветные металлы, шерсть, кожа, пищевые продукты. Допускается незначительная обработка, например переупаковка, сортировка, за исключением переработки. *Прямой* реэкспорт — с завозом в страну. *Косвенный* реэкспорт — без завоза в страну, когда закупленные за границей товары отправляются непосредственно в третьи страны.

Скользящие цены во внешнеторговом контракте — применяются при длительных сроках поставки крупного оборудования на условиях подряда, включают *базовую* часть (устанавливается на дату предложения или подписания контракта) и *переменную* (определяется на период изготовления или поставки товара и согласовывается контрагентами).

Совместное производство на основе специализации — форма производственного сотрудничества, при которой осуществляется взаимодействие между предприятиями, находящимися в разных странах и передающими результаты производства по технологической цепочке.

Соглашения «под готовую продукцию» — сложная форма приобретения технологии, при которой покупатель получает предприятие в свое распоряжение только после начала производства продукции.

Соглашения «под ключ» — поручение фирме-исполнителю (подрядчику) научно-технических разработок поставок необходимого оборудования и строительства промышленного или иного объекта от стадии проектирования до поставок и монтажа оборудования.

Создание совместных фирм (предприятий) — вклад одной из сторон в форме передачи научно-технических знаний, а иногда путем предоставления права использовать в совместной деятельности своей репутации и хорошо известное фирменное наименование.

Специфические полномочия федеральных органов государственной власти в сфере ВТД: определение порядка ввоза и вывоза вооружений, военной техники, расщепляющих материалов, отравляющих, взрывчатых веществ, отдельных видов стратегически важных сырьевых товаров, драгоценных металлов, камней, лома и химических соединений; координация международного сотрудничества в области космической деятельности.

Сроки поставки товара во внешнеторговом контракте — согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю в географическом пункте, предусмотренном условиями контракта.

Страхование во внешнеторговом контракте — определение порядка возмещения ущерба от рисков повреждения или утраты при транспортировке. Фиксируется, какой груз подлежит страхованию, от какого риска, какая из сторон осуществляет страхование, в чью пользу производится страхование. Классический объем страхования внешнеторговой сделки — 110 % стоимости товара.

Твердые цены во внешнеторговом контракте — фиксируемая при заключении контракта и не подлежащая изменению стоимость.

Торговые агенты во внешней торговле — лица, выполняющие посреднические функции по заданиям поставщиков или покупателей, способствующие ускорению реализации товаров и находящиеся территориально ближе к зарубежному покупателю.

Транспортные условия во внешнеторговом контракте — указание порта (станции) погрузки-выгрузки товара, пункта перевалки, вида используемого транспорта, транспортного документа.

Требования к упаковке во внешнеторговом контракте: *общие* — обеспечить физическую сохранность грузов при поставке на базисных условиях, *специальные* — выдвигаются импортерами (расфасовка, габариты груза, длительное хранение).

Трудности выхода предприятий на внешние рынки: дополнительные затраты на маркетинговые исследования предпринимательской среды; усложнение процесса управления — требуются узкоспециализированные кадры; модификация и адаптация товаров к требованиям зарубежных рынков; высокие риски ВЭД; сложности поиска зарубежных партнеров; большой набор защитных мер зарубежных государств.

Условия по срокам во внешнеторговом контракте: *«немедленная поставка»* — обязательство поставить товар в любой день в течение не более двух недель; *«как можно быстрее»* — продавец обязан принять все меры к поставке товара в кратчайший срок; *«по мере готовности», «по открытию навигации», «по мере накопления партии не менее... тонн».*

Условия работы дистрибьютора на рынке: *исключительное*, или *монопольное, право* позволяет продавать товар на оговоренной территории в течение оговоренного времени самостоятельно или через других посредников (монополист); *неисключительное право* дает возможность экспортеру продавать аналогичный товар на оговоренной территории в течение оговоренного времени; *преимущественное право продажи, или «право первой руки»*, обязывает экспортера сначала предложить товар посреднику, только после его отказа можно самому продавать товар или передать его другому посреднику на оговоренной территории в течение оговоренного времени.

Условия работы консигнатора на рынке: *полная, безвозвратная консигнация* — обязан выкупить весь непроданный товар у экспортера; *частично возвратная консигнация* — имеет право возвратить экспортеру оговоренную часть непроданного товара; *возвратная консигнация* — имеет право вернуть весь непроданный товар.

Участники лизинга: *лизингодатель* (лизинговый посредник, лизинговая компания) — фирма, специализирующаяся на купле и строительстве движимого и недвижимого имущества производственного характера (предмета аренды) и контролируемая банками, финансирующими его; *лизингополучатель* (пользователь или потребитель) — промышленное и торговое предприятие, берущее в аренду средства производства с целью их использования в производственном процессе или для дальнейшей передачи конечному потребителю (для торгового предприятия); *поставщик* — фирма производственного или торгового профиля по выпуску или поставке оборудования, заявленного лизингополучателем.

Форс-мажор — обстоятельства непреодолимой силы во внешнеторговом контракте — обстоятельства, препятствующие нормальному исполнению контракта, которые невозможно было предусмотреть при его составлении. Одна из сторон должна уведомить другую немедленно, подтвердить факт форс-мажора документом от Торгово-промышленной палаты, что освобождает только от возмещения убытков и уплаты штрафов, но не от исполнения договора.

Франчайзинг (франшиза, коммерческая концессия) — практика передачи фирме-франчайзи права использования созданных фирмой-франчайзером особых приемов и методов ведения бизнеса под товарным знаком франчайзера: методы управления, планирования финансов, особенности производства товаров или услуг, подготовки персонала, приемы рекламирования товаров или услуг и другие элементы деловых отношений.

Хайринг — среднесрочная аренда уникальных видов измерительного и другого оборудования сроком до года.

Цели внешнеэкономической политики: обеспечение страны ресурсами, корректировка объемов экспорта и импорта, изменение товарной структуры внешней торговли, создание условий для доступа российских предприятий на мировые рынки, защита российских производителей от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции, поддержание равновесия платежного баланса России.

Цена товара во внешнеторговом контракте — количество денежных единиц определенной валютной системы, которую должен заплатить покупатель продавцу в той же или другой валюте за весь товар (или единицу товара), доставленный продавцом на базисных условиях в указанный в контракте географический пункт. Если же он не устанавливается, в цену товара включается стоимость упаковки и транспортировки.

Ценовая скидка во внешнеторговом контракте — *уменьшение базисной цены*: скидки с цены за количество (на количество), зависящие от величины и серийности заказа, до 15 %; *скидки специальные* — постоянным покупателям, из-за специфики сделки с покупателем, в виде компенсации за товар с дефектом — 5—8 %; *торговая скидка* предоставляется в размере величины снижения розничной цены, соотносится с объемом продаж.

Цены с последующей фиксацией во внешнеторговом контракте — установление стоимости массовых сырьевых товаров на основе

согласованных источников, например биржевых котировок, общепризнанных конкурентных материалов (каталоги, прейскуранты и т. д.).

Штрафные санкции во внешнеторговом контракте — материальная ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств: продавцом — за нарушение сроков поставки и поставку некачественных товаров, пересортицу, покупателем — за несвоевременную оплату продукции и тары (значительно реже). Взыскание не освобождает от исполнения контракта.

Экономическая безопасность — состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития РФ, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к внешним и внутренним угрозам и воздействиям.

Экономический метод ВЭП — меры, связанные с использованием стоимостных категорий: кредитов, налогов, таможенных пошлин. Например, стимулирование экспорта с применением отмены экспортных пошлин, систем гарантий страхования экспортных кредитов, возврата НДС экспортерам, ввозные пошлины с различным уровнем ставок.

Экспортная квота — отношение объема экспорта к ВВП.

3. РЕСУРСНО-СОПРОВОЖДАЮЩИЙ БЛОК

3.1. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс 2010 года*

Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли в целях сокращения неопределенности в интерпретации таких терминов в различных странах.

Международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 году свод международных правил для точного определения торговых терминов. Эти правила известны как Инкотермс 1936. Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и в 2010 году для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли.

Следует подчеркнуть, что сфера действия Инкотермс ограничена только вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом «товары» здесь подразумеваются «материальные товары», исключая «нематериальные товары», такие, как компьютерное программное обеспечение) и не распространяется на договоры перевозки, страхования и финансирования.

Основной причиной последовательных редакций Инкотермс была необходимость адаптировать их современной коммерческой практике. Правила Инкотермс 2010 учитывают постоянное расширение зон свободной торговли и возрастание электронных коммуникаций в предпринимательских сделках. Правила Инкотермс 2010 модернизировали и консолидировали термины «доставки», снизили общее число терминов с 13 до 11 и предложили более простую и ясную презентацию всех терминов. Инкотермс 2010 — первая редакция правил Инкотермс, в которых ссылки на продавцов и покупателей сделаны нейтрально.

---

* Выдержки из официального перевода: http://www.alta.ru/incoterms/

Инкотермс (Incoterms®) — это сокращенные по первым трем буквам торговые термины, отражающие предпринимательскую практику в договорах международной купли-продажи товаров, они определяют в основном обязанности, стоимость и риски, возникающие при доставке товара от продавцов к покупателям.

При использовании Инкотермс 2010 (Incoterms® 2010) необходимо четко указать на это в договоре следующим образом: «Избранный термин Инкотермс дан в соответствии с Инкотермс 2010 (Incoterms® 2010)».

Избранный термин Инкотермс должен соответствовать товару, способу его транспортировки и отражать степень, до которой стороны намерены внести дополнительные обязательства, например обязательство продавца или покупателя по организации перевозки или страхования. Какой бы термин ни был избран, сторонам следует учитывать, что на толкование их договора могут повлиять обычаи портов или иных пунктов. Хорошим примером уточнения конкретного пункта или порта является следующий: «FCA 38 Cours Albert ler, Paris, France Incoterms® 2010».

Согласно терминам Инкотермс «франко-завод» (EXW), «франко-перевозчик» (FCA), «поставка на терминале» (DAT), «поставка в месте назначения» (DAP), «поставка с оплатой пошлин» (DDP), «свободно вдоль борта судна» (FAS) и «свободно на борту» (FOB) *поименованный пункт — это место, где осуществляются поставка и переход риска на покупателя*.

В соответствии с терминами Инкотермс «перевозка оплачена до…» (CPT), «перевозка и страхование оплачены до…» (CIP), «стоимость и фрахт Cost» (CFR) и «стоимость, страхование и фрахт» (CIF) *поименованный пункт* отличается от места поставки и *означает место назначения, до которого оплачивается перевозка*. Во избежание сомнений или споров пункт или место назначения могут быть далее определены путем указания на точный пункт в этом месте назначения.

Число терминов Инкотермс сокращено с 13 до 11. Это стало возможно путем включения двух новых терминов, которые могут быть использованы вне зависимости от согласованного способа перевозки, — DAT (поставка на терминале) и DAP (поставка в месте назначения) вместо терминов Инкотермс 2000: DAF (поставка на границе), DES (поставка с судна), DEQ (поставка с причала) и DDU (поставка без оплаты пошлин).

По указанным двум новым терминам поставка осуществляется в согласованном месте назначения: по DAT (поставка на терминале) путем предоставления товара в распоряжение покупателя разгруженным с прибывшего транспортного средства (как это было ранее по DEQ (поставка с причала)); по термину DAP (поставка в месте назначения) также путем предоставления товара в распоряжение покупателя готовым для разгрузки (как это было ранее по терминам DAF (поставка на границе), DES (поставка с судна) и DDU (поставка без оплаты пошлин).

Новые правила сделали излишними правила Инкотермс 2000 DES (поставка с судна) и DEQ (поставка с причала). Указание на терминал в термине DAT (поставка на терминале) может относиться и к порту, и поэтому термин DAT может без опаски быть использован в тех случаях, когда применялся термин Инкотермс 2000 DEQ (поставка с причала). Аналогично, прибывшее «транспортное средство» по термину DAP (поставка в месте назначения) может быть судном, а согласованное место назначения — портом назначения: следовательно, DAP (поставка в месте назначения) может без опаски использоваться в тех случаях, когда применялся термин Инкотермс 2000 DES (поставка с судна). Новые правила, как и их предшественники, являются терминами «прибытия (delivered terms)», т. е. продавец несет все расходы (кроме расходов по таможенной очистке для ввоза, если она применима) и риски, связанные с доставкой товара до согласованного места назначения.

Классификация 11 терминов Инкотермс 2010 представлена ниже (табл.).

Классификация условий поставок Инкотермс 2010

Группа	Термин	Наименование
		Любой вид транспортировки
E	EXW	Франко-завод (...название места)
F	FCA	Франко-перевозчик (...название места назначения)
C	CPT	Фрахт/перевозка оплачены до… (...название пункта назначения)
	CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до… (...название пункта назначения)
D	DAT	Поставка на терминале (...название терминала)
	DAP	Поставка в пункте… (...название пункта)
	DDP	Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Окончание табл.

Группа	Термин	Наименование
Только морской и внутренний водный транспорт		
F	FAS	Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)
	FOB	Франко-борт (...название порта отгрузки)
C	CFR	Стоимость и фрахт (...название порта назначения)
	CIF	Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

Первая группа включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой группе относятся термины EXW (франко-завод), FCA (франко-перевозчик), CPT (перевозка оплачена до…), CIP (перевозка и страхование оплачены до…), DAT (поставка на терминале), DAP (поставка в месте назначения) и DDP (поставка с оплатой пошлин). Они могут применяться даже в том случае, если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов Инкотермс 2010 пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, поэтому эти термины именуются «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины FAS (свободно вдоль борта судна), FOB (свободно на борту), CFR (стоимость и фрахт) и CIF (стоимость, страхование и фрахт). В трех последних терминах опущено любое упоминание поручней судна (the ship's rail) как пункта поставки, так как товар считается поставленным тогда, когда он находится на борту судна. Это более точно отражает современную коммерческую реальность.

Несмотря на то что в официальном тексте Инкотермс 2010 отсутствует явно выраженное деление терминов на категории по обязанностям продавца, для наиболее адекватного восприятия разницы между отдельными категориями будем придерживаться изложения в последовательности, заданной Инкотермс 2000.

Все термины сгруппированы по четырем категориям:

• E — термин Ex Works, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца;

• F — термины FCA, FAS и FOB — продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем;

• C — термины CFR, CIF, CPT и CIP — продавец должен заключить контракт на перевозку, не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки;

• D — термины DAT, DAP и DDP — продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения.

Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходит от продавца к покупателю, когда продавец выполнил свои обязательства поставки товара.

Группировка условий поставки Инкотермс 2010 по обязанностям и рискам сторон

Группа/ термин	Наименование
Группа E. Отправление	
EXW	Франко-завод (...название места)
Группа F. Основная перевозка не оплачена	
FCA	Франко-перевозчик (...название места назначения)
FAS	Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)
FOB	Франко-борт (...название порта отгрузки)
Группа C. Основная перевозка оплачена	
CFR	Стоимость и фрахт (...название порта назначения)
CIF	Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)
CPT	Фрахт/перевозка оплачены до… (...название места назначения)
CIP	Фрахт/перевозка и страхование оплачены до… (...название места назначения)
Группа D. Прибытие	
DAT	Поставка на терминале (...название терминала)
DAP	Поставка в пункте (...название пункта)
DDP	Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Термины.

E-термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте — обычно в собственном помещении продавца

(т. е. на предприятии, складе и т. д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство и выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются.

F-термины предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. Инкотермс 2010 учитывают, что в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки по условию FCA, является помещение продавца, поставка будет завершена тогда, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка считается завершенной, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца. При размещении товара в контейнерах типичной для продавца является передача товара перевозчику на терминале, а не путем размещения вдоль борта судна. В таких ситуациях нецелесообразно использование термина FAS, а следует использовать термин FCA. Согласно всем терминам категории F от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются.

С-термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет, поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно должен быть указан после соответствующего С-термина. В соответствии с терминами CIF и CIP продавец должен застраховать товар и нести расходы по страхованию. Следует подчеркнуть, что С-термины имеют ту же природу, что и F-термины, в том отношении, что продавец выполняет договор в стране отгрузки или отправки. Таким образом, договоры купли-продажи в соответствии с С-терминами, подобно договорам по F-терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

При использовании С-терминов продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения. Если продавец по договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, то он не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

В договорах отгрузки заложено, что в то время как обычные транспортные расходы за перевозку товара по обычному маршруту и обычным способом до согласованного места должны оплачиваться продавцом, покупатель несет риски потери или повреждения товара, а также дополнительные расходы, возникающие после того, как товар

был должным образом доставлен для перевозки. Таким образом, С-термины отличаются от всех других терминов тем, что они содержат две «критические» точки. Одна указывает точку, до которой продавец должен организовать транспорт и нести расходы согласно договору перевозки, а другая обозначает границу перехода рисков. Сущностью С-терминов является освобождение продавца от любых дальнейших рисков и расходов после того, как он должным образом выполнил договор купли-продажи, заключив договор перевозки, передав товар перевозчику и обеспечив страхование, как правило, с «минимальным покрытием» в пользу покупателя в соответствии с терминами CIF и CIP.

D-термины по природе отличны от С-терминов, в соответствии с ними продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта и обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места. Таким образом, D-термины касаются договоров прибытия, в то время как С-термины — отгрузки.

Новый термин DAT (Delivered at Terminal — поставка на терминале) означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

«Терминал» подразумевает любое место, закрытое или нет: причал, склад, контейнерный двор, автомобильный, железнодорожный или авиакарготерминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

При намерении сторон возложить на продавца риски и расходы по перевозке и перемещению товара с терминала в иное место целесообразно использовать термины DAP и DDP.

Термин DAP (Delivered at Place — поставка в месте назначения) означает, что продавец осуществил поставку только тогда, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве и готов к разгрузке в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Таможенная очистка.

Термин «таможенная очистка» вызывает разночтения, в связи с чем при каждой ссылке на обязанность продавца или покупателя при-

нимать на себя обязательства, связанные с прохождением товара через таможню страны экспорта или импорта, теперь следует разъяснение, что эта обязанность включает в себя не только оплату пошлины и всех прочих сборов, но также выполнение и оплату всех административных действий, связанных с прохождением товара через таможню и информированием властей в этой связи.

Обычно желательно, чтобы таможенная очистка была организована стороной, постоянно проживающей в стране, в которой должна происходить эта очистка, или, по крайней мере, кем-либо, действующим от имени этой стороны. Таким образом, экспортер обычно проводит таможенную очистку для экспорта, в то время как импортер должен очищать товар для импорта.

3.2. Образец индивидуальной работы по курсу

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
БАЛТИЙСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. ИММАНУИЛА КАНТА

Кафедра менеджмента

**ИНДИВИДУАЛЬНАЯ РАБОТА
НА ТЕМУ «РАЗРАБОТКА И АНАЛИЗ
ВНЕШНЕТОРГОВОГО КОНТРАКТА»
ПО ДИСЦИПЛИНЕ «УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ»**

Студента IV курса
специальности«Менеджмент организации»
Иванова И. И.

Преподаватель — канд. экон. наук, доц.
Бородавкина Н. Ю.

Калининград
2011

1. СОДЕРЖАНИЕ КОНТРАКТА

Контракт № 643/89770032/12 на поставку продукции

г. Калининград 12 февраля 2011 г.

Общество с ограниченной ответственностью «Стройснабжение» (ООО «Стройснабжение», Россия), именуемое в дальнейшем Продавец, в лице генерального директора Петрова Ивана Васильевича, действующего на основе Устава, с одной стороны и Закрытая акционерная компания с ограниченной ответственностью «Жилстрой» («Zhilstroy» UAB», Литва), именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице председателя Янкаускис Ивана, действующего на основе Устава, с другой стороны заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта.

1.1. В соответствии с настоящим контрактом Продавец обязуется поставить Покупателю, а Покупатель принять и оплатить продукцию в ассортименте, объемах и по ценам, указанным в спецификации № 1, которая является неотъемлемой частью настоящего контракта.

1.2. Базис поставки: DAP г. Вильнюс, Республика Литва.

1.3. Базис цены: DAP г. Вильнюс, Республика Литва. Валюта цены: евро.

1.4. Способ фиксации цены: скользящий, т. е. цена может быть изменена в связи с изменением стоимости сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов, по предварительному согласованию сторон, путем составления дополнительного соглашения об изменении цен с возможной корректировкой общей суммы настоящего контракта.

1.5. С момента предъявления счета для выставления аккредитива Покупателем в пользу Продавца цены на продукцию изменению не подлежат.

2. Общая сумма контракта и условия платежа.

2.1. Общая сумма контракта на момент его заключения составляет шестьсот шестьдесят тысяч (660 000) евро при нулевой ставке НДС и изменяется в соответствии с п. 1.3 настоящего контракта.

2.2. Валюта платежа: EUR, код валюты — 978.

2.3. Форма оплаты: 100 % от общей суммы поставляемого товара. Оплачивается путем выставления в пользу Продавца безотзывного, неподтвержденного документарного аккредитива, подчиняющегося Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов в редакции 1993 года (публикация Международной торговой палаты № 500), сроком действия двадцать (20) дней.

2.4. Покупатель выставляет в пользу Продавца аккредитив на основе счета, представляемого Продавцом.

2.5. Аккредитив будет исполняться посредством платежа в банк Продавца против представления документов, указанных в п. 2.7.

2.6. Комплект документов, необходимых для осуществления оплаты по счету с аккредитива, будет направлен продавцом в обслуживающий его банк в течение десяти дней с даты последней отгрузки, но в пределах срока действия аккредитива.

2.7. Аккредитив будет исполнять ОА банк «Снорас» Литовской Республики (г. Вильнюс) против предоставления следующих документов: дубликат ж.-д. накладной; оригинал счета на оплату отгруженной продукции; копия сертификата о происхождении продукции, выданного Торгово-промышленной палатой РФ; факсимильный экземпляр ж.-д. накладной с отметкой таможни страны Покупателя.

2.8. Факсимильный экземпляр накладной с отметкой таможни страны Покупателя предоставляется Покупателем в АКБ «Инвестбанк» (ОАО) Российской Федерации не позднее трех дней от даты отметки таможенной службы.

2.9. Комиссионные расходы банка по исполнению аккредитива оплачиваются на территории Республики Литвы Покупателем, вне территории Республики Литвы — Продавцом. Комиссионные расходы банка по проверке документов и установленным расхождениям против условий аккредитива оплачивает Продавец.

2.10. В случае внесения изменений в выставленный аккредитив, а при необходимости и оформления дополнительного соглашения к контракту о внесении изменений по инициативе Продавца расходы оплачиваются за счет Продавца, путем перечисления меньшей суммы аккредитива, по инициативе Покупателя — за счет Покупателя. Комиссионные расходы на изменение условий выставленного аккредитива и регистрацию дополнительного соглашения в банке Покупателя производится по тарифу банка Покупателя.

2.11. Счет на груз должен поступать одновременно с продукцией от непосредственного Исполнителя настоящего контракта, т. е. Продавца, и должен соответствовать счету, предъявленному для открытия аккредитива. В случае расхождения в общей сумме Продавец уплачивает Покупателю разницу сумм по счетам.

2.12. В случае неиспользования Продавцом аккредитива Продавец возмещает все банковские расходы, связанные с открытием, закрытием аккредитива, в течение десяти календарных дней с момента аннуляции аккредитива путем перечисления денежных средств на расчетный счет Покупателя.

3. Качество, комплектность и гарантии.

3.1. Поставляемая продукция по своему качеству должна соответствовать ТУ 5362-001-84704953-2008.

3.2. Продавец не удостоверяет качество поставляемой продукции сертификатом качества.

3.3. Продавец представляет Покупателю копию сертификата соответствия Госстандарту России, заверенную синей печатью завода изготовителя или органа, выдавшего сертификат.

3.4. Продавец представляет Покупателю оригинал сертификата о происхождении продукции по форме стран СНГ, страна происхождения продукции — Россия.

3.5. Копии сертификатов в одном экземпляре следуют с продукцией, а подлинники — направляются по почте.

3.6. Наличие документов, подтверждающих качество продукции, не освобождает Продавца от ответственности за поставку некачественных товаров.

3.7. Если в течение гарантийного срока продукция окажется дефектной или не будет соответствовать условиям настоящего контракта, Продавец обязан за свой счет заменить дефектную продукцию новой, соответствующего качества и в сроки, согласованные сторонами. Все транспортные расходы, связанные с заменой или исправлением продукции, осуществляются за счет Продавца.

3.8. Гарантийный срок на новую продукцию, поставленную взамен дефектной, начинает течь снова.

3.9. Покупатель производит предотгрузочную инспекцию сам или через уполномоченную им консалтинговую фирму страны импорта.

4. Тара и упаковка.

4.1. Продукция должна упаковываться в заводскую невозвратную тару (картонные коробки, деревянные ящики), отвечающую требованиям ГОСТов, технических условий или других стандартов и обеспечивающую сохранность продукции при перевозке и хранении.

4.2. Стоимость тары, упаковки и маркировки входит в стоимость продукции.

4.3. Тара должна иметь маркировку в соответствии с действующими международными стандартами.

5. Срок и порядок отгрузки продукции.

5.1. Срок отгрузки продукции в адрес Покупателя Продавцом — в течение тридцати (30) дней с момента открытия аккредитива. Грузоотправитель: общество с ограниченной ответственностью «Мангуст».

5.2. Пункт отгрузки продукции: Калининград, код жд 2058000.

5.3. Поставка продукции осуществляется ж.-д. транспортом; минимальная норма отгрузки — ж.-д. контейнер или ж.-д. вагон; ж.-д. накладная оформляется Продавцом до станции Вильнюс, код жд 2400000.

5.4. Грузополучателем по настоящему контракту является покупатель.

5.5. Датой отгрузки товара считается дата на транспортном документе (накладной, квитанции).

5.6. В течение пяти дней после произведенной отгрузки Продавец обязан сообщить Покупателю по телеграфу, телетайпу или факсу дату отгрузки, номер контракта, номер транспортного средства (вагона, контейнера, автомашины и др.), номер накладной, наименование продукции, число мест и вес груза.

6. Порядок сдачи-приемки и рекламации.

6.1. Окончательная приемка продукции по количеству и качеству производится на складе Покупателя.

6.2. Продукция считается сданной Продавцом и принятой Покупателем:

— по количеству, согласно количеству тарных мест и весу, указанному в сопроводительных документах;

— по качеству, согласно качественным и техническим характеристикам, указанным в документах, подтверждающих качество продукции, оговоренных в разделе 3 настоящего контракта.

6.3. Претензии по качеству продукции могут быть заявлены в течение гарантийного периода эксплуатации. Претензии по количеству продукции могут быть заявлены не позднее десяти дней с момента ее получения Покупателем.

6.4. Продавец обязан рассмотреть претензии и дать ответ в пятидневный срок с момента их получения.

6.5. Право собственности на товар переходит от Продавца к Покупателю в день подписания акта приема-передачи товара.

7. Имущественная ответственность.

7.1. В случае просрочки поставки, недопоставки продукции Продавец уплачивает Покупателю пеню в размере 0,2 % неисполненной части обязательства за каждый день просрочки, но не более 15 % стоимости недопоставленной продукции.

7.2. В случае неосвоения выставленного аккредитива в соответствии с п. 2.3 настоящего контракта Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 15 % от суммы неисполненной части аккредитива путем прямого его перевода на счет Покупателя в течение четырнадцати дней с момента аннуляции аккредитива.

7.3. В случае поставки некачественной или дефектной продукции Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 16 % стоимости указанной продукции.

7.4. В случае непредоставления сертификатов согласно п. 3.4, 3.5 Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 10 % от стоимости поставленной без сертификатов продукции.

7.5. За поставку немаркированного либо ненадлежаще маркированного товара, а также товара без тары и упаковки, если это предусмотрено условиями настоящего контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 5 % от стоимости такой продукции.

7.6. Общий размер неустойки по настоящему контракту не может превышать 16 % от общей суммы контракта.

8. Форс-мажор.

8.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему контракту, если оно стало следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения или других стихийных бедствий, войны, решений правительства, если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего контракта.

8.2. О наступлении обстоятельств непреодолимой силы стороны извещают друг друга в течение четырнадцати дней после наступления этих обстоятельств. Достоверность форс-мажорных обстоятельств должна подтверждаться Торгово-промышленной палатой или иной компетентной организацией страны, где они наступили. При этом срок исполнения обязательств по настоящему контракту отодвигается на срок действия обстоятельств непреодолимой силы.

9. Арбитраж и дополнительные условия.

9.1. Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязанности по данному контракту третьей стороне без согласия другой стороны (контрагента) по настоящему контракту.

9.2. Любые изменения или дополнения могут быть внесены в настоящий контракт только с письменного согласия обеих сторон и являются неотъемлемой частью настоящего контракта.

9.3. Продавец и Покупатель обязаны принять все меры к разрешению всех споров и разногласий, которые могут возникнуть из настоящего контракта, договорным путем.

9.4. Претензионный порядок досудебного урегулирования споров, разногласий или требований по настоящему контракту или в связи с ним обязателен для обеих сторон.

9.5. Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат разрешению в арбитражных или хозяйственных судах по месту нахождения ответчика согласно регламенту, установленному для этих судов.

10. Срок действия контракта.

10.1. Настоящий контракт вступает в силу с момента его регистрации в стране Покупателя в соответствии с действующим законодательством Республики Литвы и действует до 31 декабря 2011 г.

10.2. Настоящий контракт по согласованию сторон составлен на русском языке в двух экземплярах, по одному для каждой стороны.

11. Юридические адреса, платежные и отгрузочные реквизиты сторон.

Продавец	Покупатель
ООО «Стройснабжение»	«Zhilstroy» UAB»
Петров И. В._____	Янкаускис И. _____
МП.	МП.

2. АНАЛИЗ КОНТРАКТА

1. Предмет контракта. Вид сделки — купля-продажа. Условия поставки: DAP, г. Вильнюс, Республика Литва. Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара. Согласно условию DAP «Поставка в пункте назначения» означает, что продавец пре-

доставит не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения.

Продавец обязан поставить упакованный и маркированный товар и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки до ж.-д. станции Вильнюс. Данное условие более выгодно покупателю, так как все риски и расходы по доставке несет продавец, покупатель же только оплачивает импортные пошлины.

2. Общая сумма контракта и условия платежа. Согласно контракту Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а Покупатель — за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство.

Ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов должен нести покупатель, как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.

Общая сумма составляет 660 000 евро. Цены могут быть изменены путем составления дополнительного соглашения об изменении цен с возможной корректировкой общей суммы настоящего контракта. Это условие выгодно поставщику, так как при изменении цены сырья его прибыль от продажи готовой продукции не уменьшится.

Оплата товаров в валюте евро — преимущество для покупателя, так как он является юридическим лицом Республики Литвы, которая входит в ЕС, т. е. потери при конвертации для покупателя будут меньше.

3. Качество, комплектность и гарантии. Покупатель получает подлинники сертификатов о происхождении продукции и соответствия Госстандарту, в случае дефектов продавец выполняет условия договора, заменив продукцию и неся все расходы по исправлению. Качество продукции соответствует ТУ 5362-001-84704953-2008.

4. Тара и упаковка. Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара. Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку, необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом. Эти условия более выгодны покупателю.

5. Срок и порядок отгрузки продукции. Поставка продукции осуществляется ж.-д. транспортом в течение тридцати дней с момента аккредитива. Пункт отгрузки — Калининград. Грузоотправитель — ООО «Мангуст». Грузополучатель (покупатель) в течение пяти дней после произведенной отгрузки получает сведения о дате отгрузки, номера контракта, транспортного средства и накладной, информация о наименовании товара, данные о числе мест и весе груза (по телеграфу, телетайпу или факсу).

6. Порядок сдачи-приемки и рекламации. Приемка продукции производится на складе покупателя и считается принятой по количеству и качеству, указанным в документах. Покупатель может заявить о претензиях в течение десяти дней с момента получения продукции, а продавец обязан рассмотреть их в течение пяти дней с момента получения претензий. В день подписания акта приема-передачи право собственности переходит к покупателю.

7. Имущественная ответственность. В случаях просрочки поставки, поставки некачественной продукции, неосвоения выставленного аккредитива, непредоставления сертификатов продавец уплачивает покупателю штрафы, в размерах, указанных в договоре, что дает преимущество покупателю.

8. Форс-мажор. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение контракта, если оно стало причиной обстоятельств непреодолимой силы (стихийных бедствий, войны и решений правительства). О наступлении таких обстоятельств стороны предупреждают друг друга в течение четырнадцати дней. Достоверность обстоятельств должна быть подтверждена. Данные условия равны для обеих сторон контракта.

9. Арбитраж и дополнительные условия. Продавец и покупатель обязаны принять меры к разрешению споров договорным путем, претензионный порядок досудебного регулирования обязателен для обеих сторон, что является равноправным условием.

10. Срок действия контракта. Контракт вступает в силу с момента его регистрации в стране покупателя и действует до 31 декабря 2011 г.

3. ОБЩИЙ ВЫВОД ПО РЕЗУЛЬТАТАМ АНАЛИЗА

Проведя анализ внешнеторгового контракта, сделаем вывод о преимуществах обеих сторон:

Преимущества покупателя:

1. Покупатель несет ответственность только за импортные формальности, а все риски и расходы, которые могут возникнуть в процессе доставки продукции в пункт назначения до места его выгрузки и принятия покупателем возмещаются продавцом.

2. Валюта платежа также более выгодна покупателю.

Преимущества продавца: Продавец не теряет в прибыли при изменении цены на сырье, так как цены, указанные в договоре, скользящие.

Остальные условия контракта равнозначны для обеих сторон.

В итоге очевидно преимущество покупателя в данном договоре купли-продажи, что обосновано базисными условиями DAP Инкотермс 2010.

3.3. Кейс «Осуществление внешнеэкономической деятельности производственным предприятием ООО "Рускайна"*»

ООО «Рускайна» — общество с ограниченной ответственностью, зарегистрированное 20.04.2004 года в г. Черняховске Калининградской области. Учредитель — Гайдуков Олег Владимирович. Офис предприятия находится в г. Нестерове.

Учредитель создавал ООО «Рускайна» для осуществления лесозаготовки, производства деревянных строительных конструкций, столярных изделий и мебели, обработки отходов и лома черных металлов, а также ведения внешнеэкономической деятельности с целью получения прибыли. ООО «Рускайна» создавалось для внедрения новых производственных технологий по деревообработке. Уставной капитал общества равен 10 тыс. руб.

На предприятии для облегчения управленческой работы используются программные продукты «1С Бухгалтерия»; «Налогоплательщик»; «Возмещение НДС (подтверждение экспорта продукции)» и справочно-правовые системы «Гарант»; «КонсультантПлюс»; есть доступ в Интернет, отчетность в налоговую инспекцию сдается в электронном виде.

Основными покупателями (контрагентами) являются предприятия Литвы: ЗАО «Бебрува», ЗАО «Алсанте». На каждый вид древесины заключается отдельный контракт и в Минэкономразвития России по Калининградской области оформляется лицензия на поставку, которые затем регистрируются в Неманской таможне.

Контракты осуществляются на основе Интеркомс 2010, в нем оговариваются все типовые моменты. Условия поставки также осуществляются Инкотермс 2010, а именно:

а) FCA — «франко-перевозчик»;

б) DAP — «поставка в пункте…»;

в) CPT — «перевозка оплачена до…»

Контракт вступает в силу с момента его подписания. На каждый контракт помимо лицензии оформляется паспорт сделки в валютном отделе Банка ОСБ № 7381. Паспорт сделки выдается на срок действия контракта, который в случае необходимости может быть продлен по соглашению сторон.

---

* Название компании изменено, остальная информация соответствует действительности.

Предприятие ООО «Рускайна» закупает делянки в различных лесхозах Калининградской области (Полесский, Калининградский, Краснознаменский и др.). Наиболее ценные делянки выставляются на аукцион, приобрести их можно только там.

Далее предприятие заключает с лесхозом договор на вырубку закупленной делянки, лесхоз выдает предприятию лесорубочный билет, который дает право на пользование данной делянкой, срок вырубки обычно составляет 1—1,5 года. За это время предприятие должно успеть полностью вырубить делянку и вывезти лес.

Бригада заготовителей осуществляет вырубку леса, затем бревна тягачом оттаскивают на территорию, пригодную для погрузки, там с помощью крана и фискара бревна грузят на самосвал и транспортируют для хранения на склад. У предприятия нет собственных транспортных средств, поэтому транспортные услуги предоставляются на договорной основе ООО «Автосфера». Собственного склада для хранения продукции у предприятия также нет. В связи с этим ООО «Рускайна» заключило договор на оказание складских услуг с ООО «Торфо» г. Черняховск. Согласно этому договору ООО «Торфо» оказывает следующие услуги:

— размещение и хранение грузов или транспортных средств в режиме «Зона таможенного контроля»;

— обеспечение погрузочно-разгрузочных работ;

— таможенный учет и контроль за помещаемыми на хранение грузами и транспортными средствами и др.

После доставки на склад древесина осматривается, сортируется, замеряется ее диаметр, объем, кубатура, длина, определяется сорт, каждое бревно нумеруется. Стоимость продукции зависит от вышеуказанных характеристик. Каждый сорт имеет различную цену. Древесина делится на несколько сортов, самый высокий сорт — фанерное сырье, затем первый, второй, третий сорта.

ООО «Рускайна» работает не только с лесхозами, но и закупает готовую древесину у различных поставщиков. Можно отметить некоторую специфику в работе с поставщиками, заключающуюся в том, что последние одновременно выступают в роли конкурентов предприятия, так как они работают как на внешнем, так и на внутреннем рынке, что дает им возможность диктовать свои условия.

На договорной основе ООО «Рускайна» закупает у ООО «Калининградлеспром» (пос. Медведково), ООО «Леспрус» (г. Гвардейск),

ИП Пожидаева А. В. (г. Черняховск) лес (дуб кругляк, дуб пиловочник, ясень), а также необрезную доску.

С каждым поставщиком заключается типовой договор. Особенностью работы с ними является то, что они поставляют продукцию без разбивки по сортам, т. е. в партии может быть как фанерное сырье, так и первый — третий сорта древесины, а вся партия идет по одной цене, независимо от сорта. В то же время за границу продукция продается по сортам, и здесь цена на лес напрямую зависит от сорта. Порядок расчета с поставщиками — 100%-ная предоплата, по согласованию сторон может быть предоставлена отсрочка платежа. Только после осуществления предоплаты может быть произведен осмотр и отгрузка продукции покупателю.

Договор вступает в законную силу с момента его подписания. После внесения предоплаты ООО «Рускайна» направляет на склад поставщика бригаду рабочих-заготовщиков для осмотра и обмера закупленной древесины. В своей работе бригада руководствуется ГОСТами, точковками, лесорубочным билетом. После проведения необходимых обмеров выписывается экспертное заключение, которое подтверждает происхождение древесины из Калининградской области. Данное заключение выдает ООО «Соэкс-Балтия» (г. Калининград).

Кроме того, необходимо оформить Сертификат о происхождении товара, который выдает Калининградская торгово-промышленная палата. Для получения сертификата в Палату предоставляются следующие документы:

— лесорубочный билет (оригинал), по которому производится списание древесины;

— акт осмотра древесины (выдается в лесхозе);

— договор между лесхозом (поставщиком) и ООО «Рускайна» на поставку леса;

— экспертное заключение, заверенное ООО «Соэкс-Балтия»;

— копии счетов-фактур.

После того как будет получен Сертификат о происхождении товара, ООО «Рускайна» обращается в консалтинговую компанию ООО фирма «Консалт», с которой у предприятия заключен договор на оказание консультационных и информационных услуг. ООО фирма «Консалт» готовит для таможни грузовую таможенную декларацию и пакет документов к ней. В этот пакет документов входят:

1) грузовая таможенная декларация (в ней указывается отправитель, получатель груза, транспортное средство — перевозчик, маркировка и количество груза, стоимость груза, финансовые и банковские сведения и др.);

2) международная товарно-транспортная накладная (в ней указываются сведения о перевозчике, транспортном средстве, наименование груза, количество мест, вес и объем груза, общая стоимость груза в евро, отправитель и получатель груза);

3) акт таможенного досмотра груза (его составляет таможенный специалист, который выезжает на место хранения груза и там проводит досмотр каждого бревна в отдельности, результаты своего осмотра он сравнивает с заявленными сведениями, т. е. определяет соответствие фактического объема, диаметра, длины, сортности, количества бревен заявленным сведениям);

4) акт государственного карантинного фитосанитарного надзора (его выдает Управление Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору по Калининградской области);

5) экспертное заключение (выдается ООО «Соэкс-Балтия»);

6) сертификат о происхождении товара (выдается Калининградской торгово-промышленной палатой);

7) счета-фактуры, заверенные Калининградской торгово-промышленной палатой;

8) пакет документов на закуп леса: договора; счета-фактуры; лесорубочный билет; накладные; платежные поручения на оплату леса (эти же документы находятся у экспедитора при транспортировке груза с места погрузки до места хранения);

9) выписка с валютного счета о поступлении денежных средств от покупателя;

10) калькуляция себестоимости 1 $м^3$ древесины на день оплаты по курсу евро ЦБ РФ, которая необходима для таможенных органов — таким образом она следит за тем, чтобы предприятие-продавец не работало себе в убыток;

11) контракт, приложения к контракту, лицензия, паспорт сделки.

Когда пакет документов готов, декларант «Фирмы Консалт» передает его в Калининградскую таможню для окончательной проверки, после получения разрешения на вывоз товара за пределы РФ на грузовой таможенной декларации ставится отметка «Вывоз разрешен», т. е. груз может пересечь таможенную границу РФ.

После того как товар вывезен, документы сдаются в таможню г. Калининграда, где в течение месяца проверяется факт вывоза товара за рубеж, затем документы возвращаются продавцу с отметкой таможни «Товар вывезен».

Из вышеперечисленного видно, что процесс таможенного оформления груза для отправки его за границу достаточно трудоемкий и требует профессионального подхода и знания специфики работы и определенной законодательной базы. На предприятии подготовкой этих документов занимается главный бухгалтер, но из-за того что процесс оформления груза занимает много времени, он не может достаточно эффективно осуществлять свою основную работу, что снижает результативность общей деятельности компании.

Задания по кейсу

1. Определите значения терминов Инкотермс 2010, применяемых ООО «Рускайна» во внешнеторговых контрактах с точки зрения собственных преимуществ.
2. Составьте схему осуществления ВЭД предприятием с учетом взаимодействия с различными организациями и органами управления.
3. Перечислите все документы, необходимые для реализации описанной внешнеторговой операции.

3.4. Примеры тестовых заданий

1. Что не относится к ВЭД?
А. Производственная кооперация.
Б. Внешнеторговая деятельность.
В. Продвижение товара от производителя к потребителю.

2. Что не относится к операциям торгового характера?
А. Экспортная операция.
Б. Страховая операция.
В. Реимпортная операция.

3. Что не является элементом правового обеспечения системы управления ВЭД в РФ?
А. Международные правила, подписанные РФ.
Б. Законы по внешнеэкономической сфере РФ.
В. Внешнеторговые договора, подписанные между сторонами.

4. Чем характерен протекционизм?

А. Введением высоких таможенных пошлин на импортные товары.

Б. Отменой высоких таможенных пошлин на импортные товары.

В. Введение высоких таможенных пошлин на экспортные товары.

5. С точки зрения терминологии выберите верное определение экономико-географического положения Калининградской области.

А. Анклавная территория России по отношению к Европейскому союзу.

Б. Эксклавная территория России для Европейского союза.

В. Анклав Европейского союза для России.

6. Какой документ не требуется предъявлять при вывозе экспортного товара через таможенную границу?

А. Конкурентный лист.

Б. Лицензия на вывоз товара.

В. Документы о внесении таможенных пошлин и таможенных сборов.

7. Что не относится к реимпортной операции?

А. Вывоз товара из страны.

Б. Возврат забракованных покупателем товаров.

В. Возврат товаров, не реализованных через консигнационные склады.

8. Выделите полномочия государственных органов власти, не относящиеся к инфраструктурным.

А. Определение порядка ввоза и вывоза расщепляющих материалов, отравляющих веществ.

Б. Установление показателей статистической отчетности ВТД.

В. Предоставление и получение государственных кредитов за рубежом.

9. Какие разделы не являются обязательными при составлении договора купли-продажи?

А. Предмет договора.

Б. Расчет цен конкурентов.

В. Условия платежей.

10. Выберите характеристику профиля деятельности содействующих организаций.

А. Оказание консультационно-методических услуг по выходу на внешний рынок.

Б. Выдача лицензий на право экспортной или импортной деятельности.

В. Регулирование ввоза и вывоза продукции.

11. Что означает термин «наличный платеж» по ВЭД?

А. Оплата производится валютной наличностью (доллар, евро).

Б. Оплата товара осуществляется безналичным путем против предоставления в банк комплекта платежных документов.

В. Оплата производится немедленно путем передачи продавцу векселя.

12. Что означает операция «лизинг»?

А. Покупка оборудования с целью его перепродажи.

Б. Покупка оборудования с целью сдачи его в аренду.

В. Покупка оборудования с целью использования его в производстве.

13. Выберите верную характеристику внешнеторгового баланса Российской Федерации.

А. Отрицательный баланс.

Б. Положительный баланс.

14. Что не относится к особо важным факторам при выборе зарубежного делового партнера?

А. Платежеспособность.

Б. Финансовая устойчивость.

В. Численность работников.

15. Какой вид посредников относится к категории «простой посредник»?

А. Поверенный.

Б. Торговый агент.

В. Брокер.

16. Что такое реэкспорт?

А. Вывоз ранее ввезенных товаров.

Б. Ввоз ранее вывезенных товаров.

В. Вывоз произведенных в стране товаров.

17. Выберите верное выражение взаимосвязи базисных условий Инкотермс 2010:

А. FOB = FAS + затраты по погрузке.

Б. FOB = FAS + стоимость фрахта.

В. FOB = CIF + экспортные пошлины.

18. Назовите базисное условие внешнеторгового контракта DAP в соответствии с положением Инкотермс 2010.

А. Доставка с оплатой пошлин.

Б. Фрахт оплачен до…

В. Поставка в пункте назначения.

19. Какое базисное условие Инкотермс 2010 имеет ограничение по виду используемого транспорта?

А. EXW.

Б. FOB.

В. DDP.

20. Какой тип организационной структуры предприятий, осуществляющих ВЭД, наиболее распространен?

А. Географический.

Б. Матричный.

В. Функциональный.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В рамках данного учебно-методического комплекса предпринята попытка познакомить читателя с материалами дисциплины «Управление внешнеэкономической деятельностью» в учебных и методических целях.

С одной стороны, студенты получают возможность заранее узнать содержание тем лекционного материала, требования по подготовке к семинарским занятиям и реализуемые формы и элементы системы контроля качества изучения дисциплины. Краткое изложение основных понятий и терминов в рамках учебно-методической части комплекса позволяет получить общее представление о базовых разделах дисциплины и становится отправной точкой для более глубокого знакомства с теоретическими и прикладными положениями особенностей ВЭД, которые рассматриваются в ходе изучения курса и содержатся в других учебниках и учебных пособиях по данной тематике.

С другой стороны, включение в данное издание образца индивидуальной работы по анализу внешнеторгового контракта, а также текста кейса позволяет использовать его в качестве настольного инструмента при проведении семинарских занятий и для самостоятельной работы студентов. Для последней цели особенно полезным будет изучение краткого изложения выдержек из официального перевода Международных правил толкования торговых терминов Инкотермс 2010 года, поскольку данная тема обычно вызывает затруднения при знакомстве с курсом. Закреплению материала помогут также тестовые задания по всем разделам дисциплины.

Безусловно, в силу ограниченности объема невозможно привести все вопросы из практики конкретных отраслей, предприятий, региона, обсуждаемые в рамках курса «Управление ВЭД», поэтому рекомендуется познакомиться с опубликованными книгами по данной проблематике, чтобы принять участие в активной работе в рамках изучаемой дисциплины.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение 3

1. Программно-планирующий блок (учебная рабочая программа дисциплины) 5

1.1. Общая характеристика 5

1.2. Тематический план 7

1.3. Цели изучения дисциплины 8

1.4. Содержание дисциплины 8

1.5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины 14

2. Учебно-методический блок. Глоссарий 25

3. Ресурсно-сопровождающий блок 40

3.1. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс 2010 года 40

3.2. Образец индивидуальной работы по курсу 48

3.3. Кейс «Осуществление внешнеэкономической деятельности производственным предприятием ООО "Рускайна"» 56

3.4. Примеры тестовых заданий 60

Заключение 64

Учебное издание

Бородавкина Наталья Юрьевна

УПРАВЛЕНИЕ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Учебно-методический комплекс

Редактор *М. В. Королева*. Корректор *М. В. Бурлетова*
Оригинал-макет подготовлен *Г. И. Винокуровой*

Подписано в печать 04.04.2011 г.
Бумага для множительных аппаратов. Формат 60×90 $^{1}/_{16}$
Гарнитура «Таймс». Ризограф. Усл. печ. л. 4,1. Уч.-изд. л. 3,0
Тираж 200 экз. Заказ 99

Издательство Балтийского федерального университета им. И. Канта
236041, г. Калининград, ул. А. Невского, 14