



Факультет мировой экономики и международной торговли

Кафедра международной торговли

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Примерные вопросы для оценки качества освоения дисциплины:

1. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров.
2. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт".
3. Венская конвенция ООН "О договорах международной купли-продажи товаров"
4. Признаки договоров международной купли-продажи, попадающих под действие Венской конвенции.
5. Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт.
6. Заключение договора международной купли-продажи товаров.
7. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора.
8. Договор международной купли-продажи товаров, его содержание. Разновидности цен, применяемые в международной торговле.
9. Внешнеторговая политика, ее цель, задачи. Политика свободной торговли, протекционизм.
10. Инструменты внешнеторговой политики государства.
11. Таможенный тариф, таможенная пошлина.
12. Классификация таможенных пошлин: по направлению движения товара, по способу установления, уровню ставки, направлению действия, характеру пошлин.
13. Нетарифные барьеры.
14. Меры прямого ограничения внешней торговли.
15. Квоты. Квотная рента. Глобальные, сезонные, тарифные квоты, соглашения о добровольном ограничении экспорта. Лицензии: генеральная, разовая.
16. Экспортные субсидии, последствия их введения. Прямые, косвенные экспортные субсидии. Основные направления государственной поддержки российского экспорта.
17. Международная торговая политика. Зона свободной торговли, таможенный союз.
18. Внешнеторговое регулирование России.
19. Таможенное оформление. Таможенные режимы.
20. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД СНГ.
21. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.
22. Определение величины пошлин, акцизов, НДС.
23. Транспортные документы. Железнодорожная накладная.

24. Виды коносамента: именной, ордерный и коносамент на предъявителя.
25. Типы коносаментов.
26. Авиагрузовая накладная.
27. Дорожная накладная (дорожная расписка).
28. Коммерческие документы
29. Гигиенический сертификат.
30. Финансовые документы: вексель, чек, платежное поручение.
31. Страховые документы: страховой полис, страховой сертификат.
32. Таможенные документы.
33. Виды внешнеторговых операций.
34. Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации
35. Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения.
36. Виды посреднической деятельности.
37. Виды торгово-посреднических фирм.
38. Права посредников: неисключительное право продажи, исключительное (монопольное) право продажи, преимущественное право продажи.
39. Способы начисления вознаграждения посредников.
40. Особые способы торговли: биржи, торги, аукционы.
41. Товарные биржи, их виды.
42. Аукционы, их проведение.
43. Международные торги. Виды торгов по способам привлечения участников и гласности результатов.
44. Инкассо. Чистое и документарное инкассо.
45. Банковский перевод.
46. Обменный курс. Текущий курс (спот-курс). Срочный (форвардный) курс. Прямая и косвенная котировка.
47. Кросс-курс. Правила расчета кросс-курса.
48. Форвардные операции.

Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность, Учебник , - М.: Юрайт, 2013.
2. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. [Электронный ресурс] /М.: Дашков и Ко, 2012. – 500 с.
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115775&sr=1>

Дополнительная литература:

1. Кожанков Ю.А., Слюсарь Н.Б. Сборник основных документов Таможенного союза, Учебник , - М.: Проспект, 2012.
2. Бурмистров В.Н. Внешняя торговля Российской Федерации, Учебник , - М.: Магистр, 2012.
3. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник. [Электронный ресурс] /М.: Юнити-Дана, 2012. – 802 с.
<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118995&sr=1>

Перечень вопросов для подготовки к экзамену:

1. Нормативная база внешнеэкономической деятельности в РФ.
2. Операции по направлениям торговли (экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные). Экономическая сущность и основные признаки. Условия возникновения реэкспортных и реимпортных операций.
3. Консигнационные операции. Стороны договора. Права и обязанности. Вознаграждение консигнатора. Отличие консигнационных операций от комиссионных.
4. Способы заключения внешнеторговой сделки. Заключение сделки по схеме «оферта-акцепт». Виды оферт.
5. Аккредитивная форма расчетов. Виды аккредитивов. Выгодность аккредитивной формы расчетов для экспортера и импортера.
6. Товарообменные сделки. Причины, приводящие к их возникновению. Перечислить виды товарообменных операций.
7. Бартерные сделки. Особенности бартерного контракта. Техника осуществления бартерных операций.
8. Толлинг. Причины, приводящие к его возникновению. Плюсы и минусы толлинга.
9. Компенсационные операции, их особенности. Виды компенсационных операций.
10. Цена и общая сумма контракта. Способы фиксации цен в контрактах. Мировые цены. Источники мировых цен. Скидки с цены
11. Операции перепродажи. Торговые дома. Дистрибьюторы. Понятие дистрибьютора как посредника. Его права и обязанности. Вознаграждение дистрибьюторов.
12. Комиссионные операции. Стороны договора. Содержание договора комиссии. Делькредере. Вознаграждение комиссионера.
13. Брокерские операции. Понятие брокера как посредника. Брокерское вознаграждение.
14. Чековая форма платежей. Виды чеков.
15. Лицензионные соглашения. Их виды. Торговля «ноу-хау». Основные виды платежей в лицензионных соглашениях.
16. Франчайзинг товаров и услуг. Преимущества и недостатки для сторон.
17. Понятие лизинга и его виды. Особенности лизинговых соглашений. Международный лизинг. Лизинговые платежи.
18. Виды посреднических операций. Принципы классификации посредников по группам.
19. Встречные закупки. Техника их осуществления.
20. Методы выхода на внешний рынок. Торговые посредники. Преимущества и недостатки их использования. Виды предоставляемого им права.
21. Срок поставки. Последствия нарушения сроков поставки для поставщика.
22. Венская конвенция 1980г. и сфера её регулирования. Определение договора международной купли-продажи.
23. Структура контракта международной купли-продажи. Последовательность расположения контрактных условий. Обязательные и дополнительные условия контракта исходя из международной практики.
24. Предмет контракта. Опционная оговорка. Качество товара. Способы его определения. Ответственность поставщика за качество товара. Способы урегулирования рекламаций по качеству.
25. Базисные условия поставки. Деление на группы. Их роль в контракте и трактовка в «Инкотермс-2010»
26. Вексельная форма расчетов. Суть и содержание. Виды векселей.
27. Инкассовая форма расчетов. Её плюсы и минусы для сторон сделки.
28. Методы определения эффективности экспорта.
29. Особенности контрактов на машины и оборудование.
30. Особенности контрактов на поставку сырьевых товаров и продовольствия.
31. Особенности контрактов на поставку товаров широкого потребления.

Примерные вопросы для оценки качества освоения дисциплины

1. Правовые аспекты договора международной купли-продажи товаров.
2. Понятия: "сделка", "договор", "соглашение", "контракт".
3. Венская конвенция ООН "О договорах международной купли-продажи товаров"
4. Признаки договоров международной купли-продажи, попадающих под действие Венской конвенции.
5. Международный контракт, существенные и несущественные условия контракта. Типовой контракт.
6. Заключение договора международной купли-продажи товаров.
7. Способы установления контактов продавцом (твердая оферта, свободная оферта), способы установления контактов покупателем; оформление договора.
8. Договор международной купли-продажи товаров, его содержание. Разновидности цен, применяемые в международной торговле.
9. Внешнеторговая политика, ее цель, задачи. Политика свободной торговли, протекционизм.
10. Инструменты внешнеторговой политики государства.
11. Таможенный тариф, таможенная пошлина.
12. Классификация таможенных пошлин: по направлению движения товара, по способу установления, уровню ставки, направлению действия, характеру пошлин.
13. Нетарифные барьеры.
14. Меры прямого ограничения внешней торговли.
15. Квоты. Квотная рента. Глобальные, сезонные, тарифные квоты, соглашения о добровольном ограничении экспорта. Лицензии: генеральная, разовая.
16. Экспортные субсидии, последствия их введения. Прямые, косвенные экспортные субсидии. Основные направления государственной поддержки российского экспорта.
17. Международная торговая политика. Зона свободной торговли, таможенный союз.
18. Внешнеторговое регулирование России.
19. Таможенное оформление. Таможенные режимы.
20. Классификация товаров в соответствии с товарной номенклатурой ВЭД СНГ.
21. Методы определения таможенной стоимости ввозимых товаров.
22. Определение величины пошлин, акцизов, НДС.
23. Транспортные документы. Железнодорожная накладная.
24. Виды коносамента: именной, ордерный и коносамент на предъявителя.
25. Типы коносаментов.
26. Авиагрузовая накладная.
27. Дорожная накладная (дорожная расписка).
28. Коммерческие документы
29. Гигиенический сертификат.
30. Финансовые документы: вексель, чек, платежное поручение.
31. Страховые документы: страховой полис, страховой сертификат.
32. Таможенные документы.
33. Виды внешнеторговых операций.
34. Классификация международных встречных сделок по признаку организационно-правовой основы этих сделок, принципу компенсации
35. Методы торговли: прямой, косвенный. Последствия их применения.
36. Виды посреднической деятельности.
37. Виды торгово-посреднических фирм.
38. Права посредников: неисключительное право продажи, исключительное (монопольное) право продажи, преимущественное право продажи.
39. Способы начисления вознаграждения посредников.
40. Особые способы торговли: биржи, торги, аукционы.

41. Товарные биржи, их виды.
42. Аукционы, их проведение.
43. Международные торги. Виды торгов по способам привлечения участников и гласности результатов.
44. Инкассо. Чистое и документарное инкассо.
45. Банковский перевод.
46. Обменный курс. Текущий курс (спот-курс). Срочный (форвардный) курс. Прямая и косвенная котировка.
47. Кросс-курс. Правила расчёта кросс-курса.
48. Форвардные операции.

**Тематика письменных (контрольных) работ
(В целом по всей дисциплине)**

Задача 1. Российский импортер тканей должен заплатить своему поставщику из Германии. Какой курс назначит банк для обмена российского рубля на евро (EUR/RUR)? Если USD/ RUR = 27,37 – 27,47; EUR/USD = 1,2328 – 1,2338.

Задача 2. Фирме надо продать евро за швейцарские франки (EUR/CHF) по курсу 1,5610. В момент открытия биржи значения курсов были следующие:

EUR/USD = 1,2328 – 1,2338;

USD/CHF = 1,2743 – 1,2753

Надо узнать: а) может ли банк выполнить просьбу в момент открытия биржи? б) каким должен быть курс EUR/USD, при условии, что курс USD/CHF не изменится, чтобы просьба была выполнена?

Задача 3. Японский производитель швейных машин продает свою продукцию российскому торговцу и получает оплату в российских рублях. Какой курс установит банк для перевода рублей в йены, если USD/RUR = 27,37 (bid) – 27,47 (offer), USD/JRY = 116,47 (bid) – 116,57 (offer)?

Задача 4. Необходимо рассчитать трехмесячные форвардные пункты bid и offer для курса американского доллара к швейцарскому франку, если USD/CHF 1,2743 – 1,2753, а ставки по депозитам в USD и CHF представлены в таблице.

Таблица - Ставки по депозитам в USD и CHF

Валюта	Ставка привлечения	Ставка размещения
USD	3,875	4,125
CHF	5,875	6,125

Примерные варианты тестов и типовых заданий

1. Внешнеторговая операция это:
 - а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны.
 - б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
 - в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
2. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:
 - а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является

ее заключения с иностранным контрагентом.

- б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций

3. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:

- а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.
- б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
- в) по страхованию грузов

4. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:

- а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.
- б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.
- в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

5. Что вы понимаете под словом «акцепт»:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
- б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
- в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов

6. Что вы понимаете под словом «оферта»:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
- б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
- в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов

7. Закупочный ордер это:

- а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
- б) предписание по исполнению поставки.
- в) поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара

8. Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:

- а) агентские фирмы.

- б) торговые фирмы.
- в) страховые фирмы

9. Договор поручения – это документ, на основании которого:

- а) агент совершает от имени и за счет принципала действия различного характера.
- б) устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.
- в) определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору

10. Какие из условий не включаются в Базисные условия поставки:

- а) те, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара
- б) те, которые действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки.
- в) те, которые устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя

11. В каких случаях применяется "ИНКОТЕРМС" в контракте:

- а) всегда.
- б) никогда не применяется.
- в) в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на Базисные условия поставки

12. Контрактная цена может быть зафиксирована в контракте как:

- а) цена сделки, которая должна указываться на прайс-листе при продаже товара.
- б) твердая цена.
- в) мягкая цена.

13. Лизинг это:

- а) краткосрочная аренда
- б) среднесрочная аренда.
- в) долгосрочная аренда

14. Внешнеэкономическая деятельность это:

- а) совокупность организационно-экономических, производственно-хозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках.
- б) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций за рубежом

15. По какому признаку нельзя классифицировать участников ВЭД:

- а) профилю внешнеэкономической деятельности;
- б) характеру совершаемых внешнеторговых операций;
- в) долгосрочная аренда

16. Нетарифные ограничения это:

- а) ставка пошлин на ввоз или вывоз иностранных товаров на территорию (с территории) Таможенного союза
- б) меры запретительного или ограничительного характера, препятствующие проникновению иностранных товаров на внутренние рынки или ограничивающие возможности их использования.
- в) меры, осуществляемые с целью контроля со стороны контрагента участников ВЭД

17. Технические барьеры это:

- а) неофициальная договоренность (под угрозой применения со стороны импортера более жестких мер) между экспортером и импортером об ограничении ввоза отдельных товаров на рынок импортеров.
- б) препятствия для импорта иностранных товаров, возникающие в связи с несоответствием национальным стандартам, системам измерения и инспекции качества, требованиям техники безопасности, санитарно-ветеринарным нормам, правилам упаковки, маркировки и другим требованиям.
- в) полное запрещение торговли.

18. Лицензирование это:

- а) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара.
- б) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли).
- в) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

19. Квотирование это:

- а) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара.
- б) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли).
- в) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

20. Таможенный тариф это:

- а) систематизированный перечень ставок, определяющих размер платы по импортным и экспортным товарам, т.е. таможенные пошлины. Увеличивая цену импортного или экспортного товара, он оказывает влияние на объем и структуру внешней торговли.
- б) взнос (платеж), взимаемый в обязательном порядке при ввозе товара на таможенную территорию или вывозе его с этой территории.

в) разовое разрешение на экспорт (импорт) товаров.

Правильные ответы:

**1в, 2а, 3в, 4б, 5а, 6б, 7б, 8в, 9в, 10б, 11в, 12б, 13в, 14а, 15в, 16б, 17б,
18в, 19б, 20а.**