

Министерство образования и науки Российской Федерации
Сибирский федеральный университет

ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебно-методическое пособие
для практических работ

Электронное издание

Красноярск
СФУ
2012

УДК 399.9(07)
ББК 65.59я73
О-753

Составитель: Т.П. Лихачева.

О-753 Основы внешнеэкономической деятельности: учебно-методическое пособие для практических работ [Электронный ресурс] / сост. Т.П. Лихачева. – Электрон. дан. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2012. – Систем. требования: РС не ниже класса Pentium I; 128 Мб RAM; Windows 98/XP/7; Adobe Reader V8.0 и выше. – Загл. с экрана.

Рассматриваются вопросы практического использования теоретических знаний по курсу при решении задач и анализе практических ситуаций.

Предназначено для студентов заочной формы обучения профиля подготовки 080502.65 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», 080507.65 «Менеджмент организации», 080801.65 «Прикладная информатика (по областям)», 080200.65 «Маркетинг».

УДК399.9(07)
ББК65.59я73

© Сибирский
федеральный
университет, 2012

Учебное издание

Подготовлено к публикации редакционно-издательским
отделом БИК СФУ

Подписано в свет 10.09.2012 г. Заказ 9149.
Тиражируется на машиночитаемых носителях.

Редакционно-издательский отдел
Библиотечно-издательского комплекса
Сибирского федерального университета
660041, г. Красноярск, пр. Свободный, 79
Тел/факс (391)206-21-49. E-mail rio@sfu-kras.ru
<http://rio.sfu-kras.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	4
2. ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ, ЗАДАНИЯ И СИТУАЦИИ.....	4
2.1. Тема «Инкассирование»	4
2.2. Тема «Документарные аккредитивы»	6
2.3. Тема «Базисные условия поставки товаров».....	11
2.4. Тема «Ценообразование во внешнеторговых организациях».....	16
2.5. Тема «Таможенные платежи»	22
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	25

1.ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Настоящие методические указания содержат комплект заданий и практических ситуаций, а также вопросов для самопроверки, позволяющих развить компетенции специалистов в области внешнеэкономической деятельности.

Методические указания составлены с учетом требований ГОС ВПО по каждой из специальностей.

2.ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ, ЗАДАНИЯ И СИТУАЦИИ

2.1. Тема «Инкассирование»

Теоретическая часть

1. Что такое внутреннее инкассо?
2. Укажите различия между чистым инкассо и документарным инкассо.
3. Перечислите участников инкассирования.
4. Назовите обстоятельства и обязанности банков в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо.
5. Объясните формулировки, относящиеся к извещению о происшедшем в ст.20 Унифицированных правил по инкассо.
6. Какую информацию должно содержать инкассовое поручение?
7. Какие преимущества инкассирования существуют для экспортера?
8. Какие недостатки инкассирования существуют для импортера?
9. Что означает «учет» чека?
- 10.Что такое общее залоговое письмо?
- 11.Перечислите преимущества услуги по учету, предоставляемой банком для экспортера.
- 12.Что такое акцептная кредитная линия?

Практические ситуации

1.В качестве представляющего банка, находящегося за пределами России, вас просят различные трассаты передать им документы при обстоятельствах, описанных ниже (в инкассовом поручении не дано каких-либо специальных указаний, касающихся этой проблемы):

а) предлагается немедленная оплата, чтобы дать возможность товарам пройти через таможню (это важно перед тем, как денежные средства будут пересланы за границу);

б) возвращается перекладной вексель (Д/А), который несет на себе отпечатавший печать акцептующей компании. Так как у вас нет счета рассматриваемой фирмы, вам не известно, уполномочено ли лицо, подписавшее его, сделать это;

в) в инкассовом поручении указано, что процент должен взиматься из расчета 15% годовых по отношению к любой задержке в платеже после первого представления. Через две недели трассат предлагает основную сумму, но отказывается выплатить процент;

г) предлагаемый переводной вексель (Д/П), датированный 20 марта 199х года, подлежащий оплате 30 марта с процентами «5% годовых от этой даты», представлен для оплаты в более позднюю дату. Трассат утверждает, что проценты включены по ошибке и предлагает только основную сумму, указывая на то, что если ему в этом откажут, поскольку товары прибыли, он заставит банк отвечать по оплате за простой.

Задание: Укажите вашу позицию и действия, которые вы должны будете предпринять.

2. АКБ «Мосбизнесбанк» получил от индонезийского банка документарное инкассо на 100.000 фунтов стерлингов. Переводной вексель, прилагаемый к документам, выставлен на оплату через 90 дней по предъявлении на компанию «Сибвест», которая является клиентом АКБ «Мосбизнесбанка». Инкассовое поручение оформлено в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо и среди прочих требований содержит:

- 1) передать документы против акцепта (Д/А);
- 2) опротестовать, если не оплачено;
- 3) в случае необходимости обратиться к фирме «ИндонезиэнЭджент Лтд» в России.

Задание: Опишите действия, если сделка будет развиваться следующим образом. Переводной вексель акцептован компанией «Сибвест», но при наступлении срока погашения она отказывается платить на том основании, что товары не соответствуют стандартам и коммерческому контракту. Фирма утверждает, что ведет переговоры о новых условиях, и что она оплатит по счету только 50.000 фунтов стерлингов.

3. Возможны ситуации:

а) товары доставлены непосредственно в банк без его предварительного согласия;

б) трассат отказывается от оплаты за инкассо, которую банк-ремитент потребовал, не давая каких-либо дальнейших указаний;

в) предлагаются частичные платежи по отношению к чистому инкассо;

г) то же, по отношению к документарному инкассо;

Задание: разъясните позицию банка в соответствии с Унифицированными правилами по инкассо.

4. Компания «ЕХ Портер» продает свою продукцию за рубежом через внешнеторговую фирму.

Задание:

а) какие указания должны быть посланы инкассирующему банку по отношению к векселям с узансом, если условием инкассирования является оплата через 45 дней по предъявлению Д/А;

б) укажите, какие простые корректировки могут быть выполнены в финансовом документе, или какие поправки могут потребоваться в указаниях по инкассо, если компания, хотя и выставила векселя через 45 дней, желает:

1) зафиксировать дату платежа;

2) увеличить продолжительность периода сохранения права собственности на товары;

3) обеспечить получение полной суммы по счет-фактуре, не сталкиваясь с какими-либо вычетами.

5. Фирма «АВС» получает товары от поставщиков на условиях СIF, последние предъявляют требования на использование в расчетах документарного аккредитива. Фирма «АВС» предпочитает сделку на условиях открытого счета и не желает выполнять платеж до истечения 60 дней после отгрузки.

Задание:

а) порекомендуйте компромиссный вариант, который может быть согласован между сторонами при данных обстоятельствах, включая роль, выполняемую банками;

б) укажите преимущества и недостатки этого метода для экспортера и импортера.

2.2. Тема «Документарные аккредитивы»

Теоретическая часть

1. Опишите шаги в системе получения платежей посредством документарного аккредитива.
2. Почему экспортеры редко полагаются на отзывные аккредитивы?
3. Что такое безотзывный аккредитив? Какие трудности возникают, если такой аккредитив не подтвержден?
4. Дайте полное определение документарного аккредитива.
5. Перечислите преимущества и недостатки системы документарного аккредитива для импортера.
6. Опишите процесс расчета путем акцепта.
7. Что такое переводной аккредитив?
8. Могут ли отдельно переводиться доли переводного аккредитива двум или более лицам (вторым бенефициарам)? При каких условиях?

9. При каких обстоятельствах может применяться компенсационный аккредитив?
10. Что представляет собой восстанавливаемый аккредитив?
11. Что означает термин «накопительный» в контексте возобновляемых аккредитивов?
12. Что представляет собой аккредитив с красной оговоркой(условием)?

Практические ситуации

6. Одна из российских фирм хочет получать микросхемы от производителя из Японии, тем более, что котируемая цена их значительно ниже предлагаемой поставщиками из США. Японцы попросили об авансовом платеже в долларах США. Фирма согласна, но хотела бы получить определенное доказательство качества товаров и их действительной отгрузки перед выполнением платежа.

Задание:

- а) найдите компромисс для японских производителей в отношении условий платежа;
- б) рассчитайте действительную стоимость сделки в рублях;
- в) коротко опишите процедуры, связанные с пунктом Б), указав позицию фирмы по контракту в соответствии с соглашением по иностранной валюте.

7. Фирма «Металлэкс» является владельцем склада металлопроката в г.Красноярске, и ее счет работает на основе овердрафта. До сих пор она получила металлопрокат от поставщиков в России, а сейчас получила предложение от немецкого поставщика специализированной стали со следующими ценами:

Цена за тонну
1800 нем. марок
CIF Красноярск

Условия платежа
безотзывный документарный
аккредитив, платеж через 3 месяца после
отгрузки

Фирма «Металлэкс» решила принять эту котировку. Поставщик попросил их распорядиться в соответствии с Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов об оформлении безотзывного документарного аккредитива, который должен быть переводным и подтвержденным.

Задание:

- а) опишите точно требования продавца;
- б) объясните, почему поставщик ставит условие, чтобы аккредитив был переводным;

в) учитывая, что аккредитив будет переводным, на что должна обратить внимание фирма? На каком конкретном документе должна она настаивать, чтобы он был представлен под документарный аккредитив?

8. ПКФ «Алабитекс» получила аккредитив в свою пользу согласно контракту на поставку товаров в Австралию. Поставка товаров включает собственно продукцию ПКФ «Алабитекс» и частично товары из Германии. Германский поставщик требует безопасного метода платежа и просит распорядиться об этом путем открытия документарного аккредитива в его пользу с использованием австралийского аккредитива в качестве обеспечения.

Задание:

- а) каким должен быть австралийский аккредитив;
- б) в чем состоит риск (если он есть) для банка и ПКФ «Алабитекс» в предложенных соглашениях;
- в) используя документарный аккредитив, предложите метод, который поможет преодолеть проблемы, указанные в пункте б).

9. Небольшая оптовая фирма «Медико Лтд» по просьбе производителей занимается экспортом небольших партий медикаментов, финансируя их из своих собственных ограниченных ресурсов. В данное время она должна обеспечить большой экспортный заказ с оплатой по предъявлении на условиях CIF. Производитель в г. Красноярске готов предоставить медикаменты на аналогичных условиях по сниженной цене.

Задание:

- а) разъясните два метода, посредством которых эта сделка может быть выполнена с использованием только документарных аккредитивов;
- б) укажите, какой из этих двух методов связан с меньшим риском для фирмы и для любого участвующего в этой сделке банка посредника. Назовите причины.

10. Фирма «Эспадо» действует как закупочный агент по закупке товаров для государственных нужд и заключает контракты на условиях CIF от имени государства (правительства). Одна такая сделка состоялась в следующем.

8 апреля. Она получила безотзывный переводной документарный аккредитив, выставленный по требованию доверителей фирмы на следующих условиях:

Сумма: не превышает 699.500 долл. США.

Товары: 3.000 индийского длинного зернового риса с максимальным содержанием поломанных зерен, равным 10%, упакованного в новые крепкие одинарные джутовые мешки по 50 кг веса- нетто в каждом, по 550 долл. США за тонну, CIF Утопия.

Отгрузка: середина июня.

Годность: для оплаты в кассе вашего банка до 11 июля с возмещением телеграфным переводом вашему указанному корреспонденту.

11 апреля. У вас требуют передать аккредитив следующим образом:

а) компании «Летап и Ко», Бомбей, 2.000 тонн по 500 долл. США за тонну (не свыше 1.030.000 долл. США);

б) компании «Хас и Ко», Калькутта, 1.000 тонн по 510 долл. США за тонну (не свыше 525.300 долл. США).

Вы последовательно получаете следующие уведомления в указанные даты.

30 июня.

- 1) Документы в полном порядке были представлены по отношению к 1.990 тоннам под переводной аккредитив а), для которого фирма уже представила необходимые замещающие счет-фактуры.
- 2) Первоначальный аккредитив был продлен до 30 августа, чтобы обеспечить отгрузку 1.000 тонн в начале августа (Вас попросили в тот же день продлить аналогичным образом переводной аккредитив).

25 августа. Документы в полном порядке были представлены по отношению к 1.020 тоннам под переводной аккредитив, необходимые замещающие счет-фактуры были уже представлены.

Задание:

- 1) Укажите документы, которые вы должны будете затребовать под документарный аккредитив.
- 2) По отношению к трем основным документам перечислите моменты, которые необходимо проверить на соответствие статьям Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов при условии, что аккредитив не включает в себя сроков или условий, противоречащих им.
- 3) Исходя из того, что платежи в любом случае были бы выполнены в тот день, когда поступило извещение, что документы в полном порядке, т.е. 30 июня и 25 августа соответственно, рассчитайте на основе следующей информации валовую прибыль фирмы в рублях, которые покрывают валютные риски посредством форвардного рынка наиболее выгодным способом, т.е. 1 апреля были заключены два форвардных контракта для покрытия их оцениваемой прибылью по отношению к 2000 и 1000 тонн соответственно.

Курс обмена долл. США -рубль

	Курс «спот»	Одномесечный курс «форвард»	Двухмесячный курс «форвард»	Трехмесячный курс «форвард»
11 апреля	2,3980-2,3990	1,10-1,20 цента дисконта	1,70-1,80 цента дисконта	2,15-2,55 цента дисконта
30 июня	2,3330-2,3340	1,38-1,28 цента премии	2,40-2,30 цента премии	3,45-3,55 цента премии
25 августа	2,3400-2,3410	45-55 цента дисконта	1,40-1,50 цента дисконта	2,30-2,40 цента дисконта

Примечание: не берите во внимание комиссионные сборы.

11. Посредническая фирма «Торнадо» работает с большим ассортиментом товаров и имеет собственное обрабатывающее предприятие. По соглашению с ассоциированной компанией за рубежом фирма «Торнадо» получает необработанные алмазы, полирует их, а затем возвращает. Она же оплачивает одновременно получая акцептованный вексель, подлежащий оплате через три месяца в качестве погашения, включающий в себя стоимость обработки. Валовой доход от этой сделки конвертируется в рубли. Банк согласен обеспечить валютное финансирование посредством ссуды либо предоставить рублевое финансирование на рассматриваемый период.

Финансирование проводится посредством акцептного кредита, в соответствии с которым вексель с суммой в валюте, подлежащий выплате ассоциированной компании, акцептуется банком, конвертируется по курсу «спот» в рубли и помещается на учетный рынок. Рублевые денежные поступления, полученные таким образом, используются на покупку необходимой валюты, требуемой для выполнения платежа ассоциированной компании. Расходы по учету дебетуются на текущий счет фирмы, который используется на основе овердрафта.

Задание:

А) Кратко объясните, как вы понимаете акцептный кредит в этом контексте. Какова его цель?

Б) На основе нижеприведенных данных, определите путем расчета, в какой валюте фирме выгоднее получить финансирование на покупку в сумме 255,000 долл. США 6 апреля. Сумма векселя, полученного от ассоциированной компании, составляет 290,000 долл. США. При любой возможности валютные риски следует покрывать.

	Курс «спот»	Одномесечный курс «форвард»	Трехмесячный курс «форвард»
6 апреля	2,3545-2,3555 долл. США	1,60-1,50 цента премии	3,75-3,47 цента премии
6 июля	2,3425-2,3435 долл. США	1,50-1,40 цента премии	3,45-3,35 цента премии

Процентные ставки на 6 апреля:

Банковская ссудная ставка в долл. США для клиентов на три месяца 12% годовых.

Банковская рублевая процентная ставка по овердрафту на три месяца 18% годовых.

Московские денежные ставки банков для привилегированных векселей на 6 апреля:

- на один месяц- 167/16-161/2% годовых;
- на два месяца- 161/8-163/16% годовых;
- на три месяца- 151/2% годовых.

Банковские комиссионные за акцепт- 1% годовых(дебетуются при наступлении срока платежа).

Примечание: для простоты расчет выполняется на основе того, что начисляются обыкновенные проценты с приближенным числом дней ссуды.

2.3.Тема «Базисные условия поставки товаров»

Теоретическая часть

1. Что лежит в основе классификации базисных условий поставки?
2. Какие из категорий (групп) классификации базисных условий предоставляют минимум и максимум обязанностей для продавца (экспортера)?
3. Относятся ли базисные условия торговых сделок исключительно к взаимоотношениям продавца и покупателя или определяют взаимоотношения сторон по договору перевозки?
4. Какие из категорий (групп) классификации базисных условий предоставляют минимум и максимум обязанностей для продавца (импортера)?
5. Если в момент заключения договора купли-продажи (внешнеторгового контракта) невозможно назвать какой-либо конкретный пункт или место доставки продукции продавцом, как, по Вашему мнению, следует поступить? Какие условия поставки рекомендовать?

6. В какой момент по условиям FCA (франко-перевозчик... название места) продавец (экспортер) считается выполнившим свои обязательства по поставке продукции.
7. С какого момента по условиям FAS (свободно вдоль борта судна...название порта отгрузки) все расходы и риски гибели или повреждения берет на себя покупатель (импортер)?
8. Какая из сторон (экспортер или импортер) по условиям FOB (франко-борт...название порта отгрузки) несет расходы по операциям проверки продукции (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет)?
9. Какие по условиям CPT (перевозка оплачена до...название места назначения) берет на себя каждая из сторон - продавец (экспортер) и покупатель (импортер)?
10. Что может служить доказательством поставки продукции- транспортный документ (какой? какие?) или EDI (сообщение системы электронного обмена данными)?
11. Кто из партнеров по условию DEQ (поставка с пристани с оплатой пошлины...название порта назначения) заключает за свой счет договор на перевозку продукции?
12. Если пункт доставки не согласован или не определяется обычаями порта, кто из партнеров может выбрать наиболее подходящий пункт доставки в указанном порту назначения?
13. В каких качествах может выступать коносамент?
14. Почему импортер предпочитает использовать транспортную накладную вместо коносамента?

Практические ситуации

1.Импортер (Россия, г. Красноярск) использует в своей производственной деятельности импортное сырье - облицовочную плитку. После изучения прайс-листов потенциальных поставщиков, он остановился на двух из них: фирме ABC из Голландии (г. Амстердам) и фирме UTS в Польше (г.Гданьск).

До подписания договора о намерениях покупатель желает более детально обосновать расчетами условия поставки и определиться с конкретным поставщиком.

Предполагаемые объемы закупок – ежеквартально по 100 тыс. куб.м. по цене 200 руб./куб.м.

Доставка товара возможна любым видом транспорта. Стоимость перевозки 1 куб.м. плитки составляет: железнодорожным транспортом при расстоянии до 1 тыс. км. – 100 руб., от 1 тыс. км.до 2,5 тыс. км – 50 руб., от 2,5 тыс. км. до 5 тыс. км – 25 руб.; автомобильным транспортом – 3 руб. /км; морем и рекой 8% от стоимости товара. Погрузка-разгрузка – 1% от стоимости товара.

Страхование составляет 90% от стоимости товара.

Для поставки товара получение лицензии не требуется.

Таможенные платежи составляют соответственно: экспортно-импортные пошлины- 25% от таможенной стоимости товара, таможенное оформление- 0,1% к таможенной стоимости в рублях и дополнительный сбор 0,05% в иностранной валюте (долл.США).

Задание:

1. Выберите для Импортера наиболее удобные и выгодные условия поставки. Обоснуйте их расчетом. Определите долю транспортных издержек в стоимости импортируемого товара.
2. Дайте свои рекомендации Импортеру в отношении записи в Договоре о намерениях (в последующем и в контракте) по условиям поставки.

2. Экспортер (Россия, г. Красноярск) после изучения рынка предлагает потенциальному покупателю провести предварительные переговоры для согласования базисных условий поставки, методов платежа и расчета с последующим подписанием Договора о намерениях.

Предполагаемый к поставки товар- необработанная древесина сосны в количестве 3 тыс.куб.м. по цене 300 руб./куб.м. Покупатель: Япония, фирма «Ямосухо», г. Осака.

Поставка товара возможна различными видами транспорта. В среднем стоимость перевозки 1 куб.м. древесины обходится: железнодорожным транспортом – 1.000 руб. за 1 тыс. куб.м.; морем – 800 руб. за 1 тыс. куб.м.; автомобильным – 150 руб. за 1 тыс. куб.м. Погрузка-разгрузка составляет 10% от стоимости товара на всем пути его следования.

Страхование товара осуществляется на условиях СИФ±10%, соответственно для обоих партнеров.

Получение лицензии обходится каждой стороне в 15% от стоимости товара.

Задание:

1. Выберите для Экспортера варианты наиболее выгодных условий поставки товара. Обоснуйте их расчетом.
Определите долю транспортных издержек Экспортера в стоимости товара.
2. Дайте Экспортеру рекомендации в отношении записи в Договоре о намерениях по условиям поставки.

3.Стороны согласовали поставку 10 тыс. тонн продукции по цене 100 руб./тонну из г. Красноярск (Россия) в г. Шанхай (Китай) железнодорожным транспортом.

Транспортировка товара на 1 км пути обходится в 100 руб./тонну. Погрузочно-разгрузочные работы оплачиваются по ставке 10 руб./тонну.

Таможенные пошлины на ввоз- 15%, на вывоз- 10% от таможенной стоимости. Таможенное оформление- 0,15% от таможенной стоимости продукции.

Страхование осуществляется из расчета окупаемости 15% стоимости продукции.

Задание:

1. Выберите выгодные базисные условия поставки продукции. Обоснуйте их расчетом.
2. Определите долю транспортных и таможенных издержек в цене продукции.

4. Стороны согласовали поставку 2 тыс. тонн продукции по цене 500 руб./тонну из г. Красноярск (Россия) в г. Белград (Югославия), одна тонна/км перевозки обходится в 500 руб..

Погрузочно-разгрузочные работы оплачиваются по ставке 10 руб./тонну. Экспортно-импортные пошлины- 5% от стоимости продукции. Таможенное оформление- 0,15% от таможенной стоимости товара.

Страхование состоит 10% от стоимости товара, в т.ч. 5% вознаграждение страховой компании.

Задание:

1. Предложите выгодные и приемлемые для сторон условия поставки продукции. Обоснуйте их расчетом.
2. Определите долю транспортных и таможенных издержек в цене товара.

5. Стороны согласовали поставку «река-море» 5 тыс. тонн продукции по цене 1.000 руб. за 1 тонну в Польшу (г. Гданьск).

Погрузочно-разгрузочные работы оплачиваются по ставке 0,5% от стоимости продукции. Экспортно-импортные пошлины составляют 10% от стоимости товара. Таможенное оформление- 0,15% от таможенной стоимости продукции.

Страхование производится исходя из ставки 0,01% от стоимости каждой тонны продукции.

Задание:

1. Дайте предложения по вариантам приемлемых для сторон базисных условий поставки продукции. Обоснуйте их расчетом.
2. Определите долю транспортных и таможенных издержек в цене товара.

6. Стороны согласовали поставку 5 тыс. тонн продукции по цене 100 руб./тонну комбинированным способом от г. Красноярск (Россия) до г.Осака (Япония).

Погрузочно-разгрузочные работы в среднем стоят 5 руб./тонну. Транспортировка: железной дорогой- 10 руб. за тонну за 1 км.пути; морем- 100 руб./тонну; автотранспортом- 150 руб./тонну; рекой- 50 руб./тонну.

Экспортно-импортные пошлины обходятся в 15% от таможенной стоимости продукции, таможенное оформление- 0,15%.

Страхование зависит от вида используемого транспорта: железной дорогой- 0,5% стоимости продукции; морем- 1%; автотранспортом-1%; рекой- 0,8% от стоимости продукции.

Задание:

1. Выберите наиболее приемлемые для сторон условия поставки продукции. Обоснуйте их расчетом.
2. Определите долю транспортных и таможенных издержек в цене товара.
3. Дайте рекомендации Поставщику (Экспортеру) и Импортеру (Покупателю) по сокращению расходов на транспортировку товара.

7. Расшифруйте следующие договорные термины: FAS, FOB, CFR, CIF.

Какая из сторон несет ответственность за обеспечение страхования и стоимость фрахта в случае каждого из четырех типов контрактов?

Какие конкретные детали нужно предусмотреть, чтобы условия отгрузки были выполнены, если коносамент будет предъявлен по следующим условиям контракта:

- a. FAS Российский порт;
- b. FOB Лион;
- c. CFR Нью-Йорк;
- d. CIF Гамбург

Объясните разницу между рейсовым и чартерным коносаментом.

8. Российская фирма предлагает на экспорт дефицитную для стран Юго-восточной Азии продукцию в небольших объемах.

Предложите приемлемые для сторон условия поставки. Назовите факторы, повлиявшие на ваш выбор.

Определите статьи расходов, которые должна взять на себя каждая из сторон.

Изменяются ли условия поставки, если будет осуществлена комбинированная операция.

9. Российская фирма импортирует потребительские товары, жизненный цикл которых достиг стадии зрелости.

Определите условия поставки приемлемые для обеих сторон. Назовите факторы, определившие Ваш выбор.

Определите статьи расходов, которые возьмут на себя каждая из сторон.

10. Опишите кратко и укажите различия между следующими документами, которые оформляются на товары, перевозимые по морю:

- a. обычный морской коносамент;
- b. краткий коносамент;
- c. рейсовая или морская накладная;
- d. коносамент на смешанные перевозки.

Каковы основные практические преимущества накладной по отношению к коносаменту?

Предположим, что российский экспортер посылает товары по воздуху своему покупателю за рубежом. Транспортным документом будет авианакладная, но экспортер не хочет передавать товары до тех пор, пока тот не акцептует переводной вексель. Какие приемлемые распоряжения может сделать экспортер? Обсуждения инкассо не требуется.

11. Фирма импортирует плодоовощные консервы. Поставщик- фирма «Малев», Пловдив, Болгария. Возможный пункт отгрузки- Варна, порт назначения Одесса. Пункт назначения- г. Красноярск. Определите наиболее выгодные условия поставки для импортера с учетом всех критериев (предоставления товара; лицензии, разрешения и формальности, договор о перевозке и страховании; поставка; передача рисков; распределение расходов; указания покупателя; доказательства поставки, транспортный документ или EDI- сообщение; проверка- упаковка- маркировка, прочие обязательства).

Выберите наиболее удобный для импортера метод платежа и расчета.

12. Российская фирма поставляет в Японию алюминиевые заготовки. Пункт отгрузки- порт Находка. Порт назначения- Осака. Пункт назначения- Токио.

Определите наиболее выгодные условия поставки для экспортера с учетом всех критериев. Выберите наиболее удобный для экспортера метод получения платежа и расчета.

2.4.Тема «Ценообразование во внешнеторговых организациях»

Теоретическая часть

1. Чем отличается метод предельных затрат при определении внешнеторговой цены от метода полных затрат?
2. В чем заключается сущность конкурентного метода определения внешнеторговых цен?
3. В каких случаях используются дополнительные методы внешнеторгового ценообразования?
4. В чем состоит сущность «метода ценовой прибыли», согласованной с импортером оборудования?

5. С какой целью проводится микроэкономический анализ внешне-торговой цены?
6. Какие факторы влияют на трансфертное ценообразование во внешнеторговых сделках?
7. Как на уровень внешнеторговой цены влияют таможенные платежи?
8. В каких случаях во внешнеторговом ценообразовании используется метод предельных затрат?
9. Какие методы трансфертного ценообразования используются в практике международной торговли?

Практические ситуации

1. Российская фирма выпускает продукцию, имеющую спрос на внешнем рынке. Покупатели из Китая и Германии выразили желание провести предварительные переговоры и в случае достижения соглашения, заключить контракт. Поставка товара возможна напрямую без посредника. Валюта платежа с Китаем желательна в долларах США, с Германией - в марках. Предполагаемые объемы поставок - в Китай 10.000 тонн, в Германию- 5.000 тонн. Совокупные производственные переменные расходы на 1 тонну составляют 50 тыс. руб.. Постоянные издержки – 300.000 руб. Расходы по продвижению товара на внутреннем рынке – 100 тыс. руб. Коммерческие расходы, включая хранение товара – 5 тыс. руб. на 1тн. Предоставление кредита покупателю не предусматривается. Административные расходы составляют 150 тыс. руб. Дополнительные расходы на специальную упаковку составляют 200 тыс. руб. На вывоз товара следует получить лицензию, ее стоимость составит 20 тыс. руб. При таможенном оформлении товара будут взысканы налоги, пошлины и другие платежи в общей сумме 32 тыс. руб.

Доставка товара со склада фирмы до ж/д станции отправления (ст. Восточная, г. Красноярск) производится в ж/д вагонах по внутренним путям и далее в Германию через Белоруссию (т/п Брест) и Польшу. Пункт назначения – г. Магдебург. Транспортировка груза из г. Красноярска до границы с Польшей обходится в 2 тыс. руб. за 1 тн, по территории Польши – 3 долл. за 1 тн. Доставка товара в Китай возможна либо ж/д транспортом, либо смешанным транспортом – ж/д до п. Находка и далее морским путем в порт назначения Шанхай и ж/д транспортом в пункт назначения – г. Нанкин.

Стоимость транспортировки груза по ж/д в сторону Дальнего Востока аналогична, используемой в Европейской части России. Стоимость фрахта 1 тыс. тн груза составляет 1,5 тыс. руб. Погрузочно-разгрузочные работы на ж/д транспорте обходятся, если выполняются:

- подразделениями фирмы экспортера – 0,5 тыс. руб./тн;
- фирмами-перевозчиками – 0,75 тыс. руб./тн;

– специализированными фирмами – 1,0 тыс. руб./тн;

Погрузка-разгрузка товара с судна (на судно) составляет 0,8 тыс. руб./тн. Прибыль экспортера может колебаться от 50 до 100% от совокупных затрат. Банковские расходы прогнозируются на уровне 3% от суммы сделки.

Страхование товара может быть оформлено через АОЗТ «Ингосстрах», его услуги стоят 1,5% от сделки, а страховая сумма покрывает все риски, кроме тех, что возникают из-за форс-мажорных обстоятельств. Услуги страховой фирмы «Росгорстрах» обойдутся фирме дешевле -1% от суммы сделки, но она не страхует риски, связанные с морскими перевозками.

Задание:

А) Используя методы полных и предельных издержек, определите возможные варианты экспортных цен на поставку товаров в Китай и Германию. Внутреннюю отпускную цену определите самостоятельно.

Б) Дайте свои предложения (с анализом) о выгодности (эффективности) экспортных поставок.

2. Используя данные предыдущей задачи, а также дополнительную информацию по затратам импортера, связанную с реализацией продукции, определите эффективность импортной сделки, сравнив цену импортера и доходность рынка сбыта.

Аналогичная продукция, привозимая в Германию из других стран, предлагается на оптовых рынках по цене 43,0 DM. В Китае продукция с такими же характеристиками продается по цене 25 долл. США. Транспортировка груза ж/д транспортом в среднем по территории стран-покупателей обходится: Германии -0,5 DM за 1 тн, Китая – 0,35 долл. США. Погрузка – разгрузка, соответственно – 0,1 DM и 0,1 долл. США. Страховые услуги иностранных фирм предлагаются по цене – 2% от стоимости заявленного товара.

3. Российской фирмой на основе предварительной обработки прайс-листов иностранных поставщиков отобраны фирмы, находящиеся в Испании и Японии. Одна условная единица (у.е.) товара, закупленного в Испании, обойдется российской фирме на условиях СИФ в 50 долл. США, в Японии, соответственно – в 55 долл. США. В обоих случаях предполагается разгрузка товара подразделениями фирмы, товар от границы (пункта (порта) назначения) до пункта назначения (г. Красноярск) сопровождает экспедитор, который также «страхует» товар от всех рисков. Вышеперечисленные расходы на 1 у.е. составляет 500 руб. Таможенное оформление, уплата импортных пошлин и налогов добавит к расходам импортера 45% от суммы сделки. Банковские услуги стоят 2% от суммы платежа. Транспортировка у.е. груза ж/д транспортом на расстояние 1 тыс. км. обойдется в 0,9 долл. США, больше 1 тыс. км. до 2 тыс. км. – 1,6 долл. США; больше 2 тыс. км. до 3 тыс. км. – 2,6 долл. США; свыше 3 тыс. км. до 4 тыс. км. – 4,1 долл. США. Примерное рас-

стояние от порта Находка до города Красноярска – 4 тыс. км., до г. Сарагоса (Испания) 5,5 тыс. км.

Для стимулирования сбыта планируется провести комплекс маркетинговых мероприятий, которые потребуют затрат 75 тыс. руб., в том числе на рекламу – 20 тыс. руб., на заработную плату коммерческому персоналу – 35 тыс. руб., на участие в торговых выставках-ярмарках – 20 тыс. руб. Затраты на хранение составят – 10 тыс. руб. Возможен потребительский кредит, если реализация будет организована через сеть фирменных магазинов и скидки оптовым покупателям – в размерах от 10 до 20% от отпускной цены. Предполагаемые объемы закупок – в Японии – 15 тыс. у.е., в Испании – 20 тыс. у.е. аналогичный товар, производимый отечественными фирмами (в России), обходится покупателю в 200 руб. за единицу, но имеет не высокие потребительские характеристики.

Продолжительность поставки товара из Испании – более 1,5 мес., из Японии – не более 1 мес.

Задание:

А) Определите поставка из какой страны (Испании, Японии) обойдется российской фирме дешевле?

Б) По какой цене российская фирма сможет реализовать свой товар:

- покупателю;
- оптовикам;

В) Какова эффективность этой импортной сделки?

Г)

1. Возможно ли изменение эффективности за счет изменения курсов валют?
2. Определите доход (потери) импортера по этой причине.

4. Материнская компания в Великобритании по производству средств гигиены полости рта и зубов, включая фиксирующие порошки и пасты для зубных протезов, открыла в России дочернюю фирму (зубопротезное предприятие) по оказанию услуг подобного профиля. Поставки материалов материнской компанией осуществляются на условиях ФОб. Затраты на транспортировку товара с обеих сторон составляют в среднем около 10%. Экспортно-таможенная пошлина – 5% от таможенной стоимости товара. Дополнительные затраты дочерней компании по оказанию услуг – 200 тыс. долл. США, доход – 2.000 тыс. долл. США. Налог на прибыль в Великобритании и России одинаков – 35%. Финансовые потоки представлены в таблице.

Таблица 1

Формирование финансового результата корпорации (тыс. долл. США)

Статьи	Материнская компания (производитель)	Дочернее под- разделение (сбыт)	Корпорация
1. Себестоимость продукции	1.000	1.326	-
2. Прибыль (20%)	200	-	-
3. Базовая экспортная цена	1.200	-	-
4. Затраты на транспортировку (10% от ТС)	120	133	253
5. Пошлина (5% от ТС)	60	73	133
6. Доход от продаж (стр.3+стр.4+стр.5)	1.380	2.000	2.000
7. Себестоимость услуг	-	200	200
8. Балансовая прибыль	200	268	268
9. Налог на прибыль (35%)	70	94	164
10. Прибыль(убыток) после уплаты налога	130	174	304

Задание:

- А. 1. Определите трансфертную цену производителя.
2. Какое влияние на ее размер оказывает импортная пошлина?
- В. 1. Проанализируйте консолидированную прибыль корпорации и ее налоговые валюты.
2. Какие рекомендации Вы можете дать обеим компаниям с целью уменьшения размеров таможенных и налоговых платежей.
3. Обоснуйте это расчетами.
- С. Что произойдет, если поднять цену на продукцию материнской компании на 5% за счет прибыли?

5. Материнская компания в США имеет в России дочернее подразделение, которое получая импортный товар, перепродает его. Себестоимость поставки товара равна 1.000 тыс. долл. США, ставка налога на прибыль в США и в России одинакова – 35%. Дочерняя компания продает товар за 2.000 тыс. долл. США. Материнская компания реализует товар дочернему подразделению с минимальным уровнем рентабельности в 40%. Для нормальной самоокупаемости ей требуется рентабельность в 70%. Накладные расходы одинаковы и составляют 100 тыс. долл. США. Финансовые потоки представлены в таблице.

Таблица 2

Определение финансового результата корпорации
в случае низкой цены производителя (тыс. долл. США)

Статьи	Материнская компания (производитель)	Дочернее подразделение (сбыт)	Консолидированная прибыль корпорации
1.Объем продаж	1.400	2.000	2.000
2.Себестоимость продукции	1.000	1.400	1.000
3.Валовая прибыль (стр.1-стр.2)	400	600	1.000
4.Накладные расходы	100	100	200
5.Балансовая прибыль (стр.3-стр.4)	300	500	800
6.Налогм на прибыль (35%)	105	175	280
7.Прибыль после уплаты налогов	195	325	520

Объем консолидированной прибыли корпорации составляет 520 долл. США и основная ее масса приходится на Россию (62,5%), что в условиях равных налогов невыгодно для материнской компании. Поэтому более обоснованной представляется схема повышенной трансфертной цены (табл.3).

Таблица 3

Определение финансового результата корпорации
в случае высокой цены производителя (тыс. долл. США)

Статьи	Материнская компания (производитель)	Дочернее подразделение (сбыт)	Консолидированная прибыль корпорации
1.Объем продаж	1.700	2.000	2.000
2.Себестоимость продукции	1.000	1.700	1.000
3.Валовая прибыль (стр.1-стр.2)	700	300	1.000
4.Накладные расходы	100	100	200
5.Балансовая прибыль (стр.3-стр.4)	600	200	800
6.Налогм на прибыль (35%)	210	70	280
7.Прибыль после уплаты налогов	390	130	520

В обоих вариантах объем консолидированной прибыли одинаков, однако во втором случае материнская компания располагает большей прибылью. Поэтому для материнской компании выгоднее установить трансфертную цену на уровне 1.700 тыс. долл. США.

Задание:

1. Охарактеризуйте ситуацию, когда материнская компания будет осуществлять функцию сбыта товара. Обоснуйте ее расчетом.
2. Какой должна быть при этом трансфертная цена?
3. Рассчитайте для этих же условий, какой должна быть трансфертная цена, чтобы создать равновыгодные условия для материнской компании-производителя и ее дочернего подразделения?

2.5. Тема «Таможенные платежи»

Теоретическая часть

1. Что служит основой для определения величины таможенных платежей?
2. Какие ставки НДС используются при импорте товаров?
3. Какова база для исчисления НДС по импортным операциям?
4. Как определяется база для исчисления акцизного платежа?
5. Как изменяется база для исчисления НДС в связи с взиманием акциза?
6. Какие методы взимания акцизов используются во внешнеторговых операциях?

Практические ситуации

1. Таможенная стоимость импортируемого товара составляет 1.000 \$ США. Пошлина на импорт – 15%, сборы на таможенное оформление – 0,15%. Отпускная цена установлена в размере 10,5 тыс. руб. Торговая надбавка – 25%.

Задание:

Определить сумму уплачиваемого НДС и розничную цену импортируемого товара.

2. Используя исходные данные предыдущей задачи и учитывая, что товар подакцизный (ставка акциза составляет 30%) определите:

- а) НДС;
- б) розничную цену импортного товара;

3. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – вино «Токайское» с концентрацией спирта по объему 17%;

– код товара по ТН ВЭД – 220421;

- таможенная стоимость товара 4.500 шв. франков;
- ставка НДС – 20%;
- размер импортной таможенной пошлины составляет 2.644 шв. франка;
- размер акциза – 2.093 шв. франка.

Определить размер НДС.

4. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – шелк сырец (некрученный);

- код товара по ТН ВЭД – 500.200.000;
- товар не подлежит обложению импортными таможенными пошлинами и НДС, акциз – не взимается;
- таможенная стоимость товара – 115.770 шв. франков;
- ставка НДС – 20%.

Определить размер НДС.

5. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – виски «Бурбон»;

- код товара по ТН ВЭД – 220.830.310;
- страна происхождения товара – Лаос (имеет сертификат формы А и выполняется условие прямой поставки и непосредственной закупки);
- товарам, происходящим из наименее развитых стран, ввозные таможенные пошлины не применяются;
- таможенная стоимость товара – 115.770 бельг. франков;
- сумма акциза составляет – 578.999 бельг. франков;
- ставка НДС – 20%.

Определить размер НДС.

6. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – ковры из шерсти;

- код товара по ТН ВЭД – 570.500.100;
- количество товара – 500 шт.;
- ставка акциза – 10% таможенной стоимости;
- таможенная стоимость товара – 45. 000 долл. США.

Определить акцизный платеж.

7. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – Вино «Токайское» с концентрацией спирта по объему 17%;

- код товара по ТН ВЭД – 220.421.410;
- количество товара -7.560 л;

- ставка акциза – 0,5 ЕВРО/литр;
- курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара – 10,0 руб. за швейц. франк;
- курс ЕВРО 28,0 руб. за единицу.

Определить величину акцизного платежа.

8. Декларируется ввозимый на таможенную территорию РФ товар – спирт;

- код товара по ТН ВЭД – 220.710.000;
- количество товара – 2.000 л.;
- ставка акциза – 400%, но не менее 4 ЕВРО/литр;
- таможенная стоимость товара – 27.000долл. США;
- валюта контракта – доллар США;
- курс валюты, в которой указана таможенная стоимость товара – 25 руб. за 1 долл. США;
- курс ЕВРО – 28 руб. за единицу.

Определить величину акцизного платежа.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон №164 «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (в ред. Федеральных законов от 22.08.2004 N 122-ФЗ, от 22.07.2005 N 117-ФЗ, от 02.02.2006 N 19-ФЗ, от 03.11.2010 N 285-ФЗ, от 08.12.2010 N 336-ФЗ, от 11.07.2011 N 200-ФЗ)<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=116591>

2. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» (в ред. Федеральных законов от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. 26.07.2006), от 29.06.2004 N 58-ФЗ, от 18.07.2005 N 90-ФЗ, от 26.07.2006 N 131-ФЗ, от 30.12.2006 N 267-ФЗ, от 17.05.2007 N 83-ФЗ, от 05.07.2007 N 127-ФЗ, от 30.10.2007 N 242-ФЗ, от 22.07.2008 N 150-ФЗ, от 15.11.2010 N 294-ФЗ, от 07.02.2011 N 8-ФЗ, от 27.06.2011 N 162-ФЗ, от 11.07.2011 N 200-ФЗ, от 18.07.2011 N 236-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 21.11.2011 N 327-ФЗ).

3. «Таможенный кодекс Таможенного союза» (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 N 17) (ред. от 16.04.2010) [Электронный ресурс]: Официальный сайт компании «Консультант плюс». Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=100808>. –Запись с экрана.

4. Федеральный закон от 27.11.2010 N 311-ФЗ (ред. от 11.07.2011) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» (с изм. и доп. вступающими в силу с 29.09.2011).

[Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.vch.ru/tk/index.html>

5. Положение «О безналичных расчетах в Российской Федерации» (утв. Банком России 03.10.2002 N 2-П) (ред. от 22.01.2008.)

6. «Таможенный кодекс Российской Федерации» от 28.05.2003 N 61-ФЗ (принят ГД ФС РФ 25.04.2003) (ред. от 27.11.2010).

7. Таможенный кодекс Таможенного союза (ред. от 16.04.2010) [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/custom_new.

8. Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне главы государства от 27 ноября 2009 года N 17 (ред. от 16.04.2010) Таможенный кодекс таможенного союза ТК ТС (ред. от 16.04.2010).

9. Закон Российской Федерации от 21 мая 1993 года N 5003-1 (ред. от 08.12.2010) «О таможенном тарифе».

10. Анохина, О.Г. Комментарий к Таможенному кодексу Таможенного союза: учеб.- М.: Проспект, 2011- с.33.

11. Лихачева Т.П. Основы внешнеэкономической деятельности.- Красноярск: Сибирский Федеральный Университет, 2010г. – 136с.

12. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник /Е.П.Темнышова, А.К.Дубин, В.В.Лобачев и др.; доп. Советом УМО вузов РФ по образованию в обл. менеджмента по спец. «Менеджмент организации»; под ред. И.Н.Иванова.- М: Инфра – М, 2010.- 297с.

13.Яковлева Е.В.- Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебное пособие – Омск: ОМГТУ, 2009.-90 с.

14. Маховикова Г.А. Внешнеэкономическая деятельность [Электронный ресурс]: учебный курс/ Г.А.Маховикова, Е.Е.Павлова.- М.: Эксмо,2009. – 320 с. – Режим доступа: <http://www.Fictionbook.ru/>. – Загл. с экрана.

15. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / [Л.Е.Стровский и др.]; под ред. Л.Е.Стровского.- 4-е изд., перераб. и доп.. – ЮНИТИ-ДАНА, 2008.-799с.- (Серия «золотой фонд российских учебников»).

16. «Консультант плюс – надежная правовая поддержка». [Электронный ресурс]: официальный сайт содержит правовые ресурсы, обзоры законодательства, справочную информацию. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/custom/>. – Загл. с экрана.

17. [Электронный ресурс] – URL:<http://www.garant.ru> – Гарант информационно-правовой портал.