

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Б3.В.ДВ.10.02 Развитие системы регулирования ВЭС

Направление подготовки 38.03.04 Государственное и муниципальное управление

Профиль подготовки: Государственная и муниципальная служба

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Нормативный срок обучения: 5 лет

Оренбург 2016 г.
СОДЕРЖАНИЕ

- 1. Организация самостоятельной работы**
- 2. Методические рекомендации по выполнению курсовой работы (проекта) – *не предусмотрено рабочим учебным планом***
- 3. Методические рекомендации по подготовке реферата/эссе - *не предусмотрено рабочим учебным планом***
- 4. Методические рекомендации по выполнению индивидуальных домашних задания - *не предусмотрено рабочим учебным планом***
- 5. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов**
- 6. Методические рекомендации по подготовке к занятиям**

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

| № п. п. | Наименование темы | Общий объем часов по видам самостоятельной работы (из табл. 5.1 РПД) | | | | |
|---------------|---|---|-----------------------------|---|--|-----------------------------------|
| | | подготовка курсовой работы (работы) | подготовка реферата/эссе | индивидуаль- ные домашние задания (ИДЗ) | самостоятель- ное изучение вопросов (СИВ) | подготовка к занятиям (ПкЗ) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Внешнеэкономическая деятельность как этап в развитии внешней торговли России | - | - | - | 4 | 4 |
| 2 | Система государственного регулирования внешней деятельности | - | - | - | 4 | 4 |
| 3 | Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России: теоретические аспекты и современная практика | - | - | - | 4 | 4 |
| 4 | Методы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности | - | - | - | 2 | 2 |
| 5 | Субъекты государственного регулирования и управления внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации и их функции | - | - | - | 2 | 1 |
| 6 | Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России | - | - | - | 4 | 4 |
| 7 | Россия и ВТО: перспективы | - | - | - | 4 | 4 |

| | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|
| | дальнейшего увеличение объемов внешней торговли | | | | | |
| 8 | Внешнеторговые операции и их виды | - | - | - | 4 | 4 |
| 9 | Система внешнеторговых операций и внешнеторговая политика России | - | - | - | 2 | 2 |
| 10 | Международные транспортные операции | - | - | - | 2 | 2 |
| 11 | Развитие системы валютно- финансовых отношений в Российской Федерации | - | - | - | 4 | 4 |
| 12 | Организация и техника проведения международных товарных аукционов и международных торгов | - | - | - | 4 | 4 |
| 13 | Сделки купли- продажи и контракт международной купли-продажи товаров | - | - | - | 4 | 3 |
| 14 | Транспортные условия контрактов купли- продажи | - | - | - | 3 | 2 |
| 15 | Услуги, сопряженные с выполнением транспортных операций | - | - | - | 2 | 2 |
| 16 | Система международных организаций в сфере ВЭД и их взаимодействие с Россией | - | - | - | 8 | 7 |
| 17 | Регулирование внешнеэкономиче | - | - | - | 9 | 8 |

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | ской деятельности на уровне региона (на материалах Оренбургской области) | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|

**2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
КУРСОВОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА)- *не предусмотрено рабочим учебным планом***

**3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ
РЕФЕРАТА/ЭССЕ - *не предусмотрено рабочим учебным планом***

**4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ
ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ДОМАШНИХ ЗАДАНИЙ
– *не предусмотрены рабочим учебным планом***

**5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО
САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ**

5.1 Наименование вопросов

1. Понятие внешнеэкономических связей и их отличие от внешнеэкономической деятельности.
2. Значение международного частного права в регулировании внешнеэкономической деятельности.
3. Источники права в сфере внешнеэкономической деятельности.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. В результате в процессе проведения внешнеэкономических реформ сложилось два понятия: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая деятельность. Внешнеэкономические связи – формы реализации межгосударственных отношений в части научно-технического, производственного и торгового сотрудничества и валютно-финансовых отношений.

Содержание внешнеэкономических связей (далее – ВЭС) состоит в безусловном обеспечении экспортных поставок для федеральных государственных нужд и межгосударственных экономических, в том числе финансово-кредитных обязательств и межправительственных торговых соглашений России, достигнутых, как правило, в рамках международной специализации и кооперации.

2 вопрос. Субъектами отношений в международном частном праве являются физические и юридические лица. Государство и международные организации могут участвовать в международных невластных (частных) отношениях, приобретая имущества, выделяя заемные средства и т.д.

3 вопрос. Источниками права, регулирующего внешнеторговую деятельность, являются:

- законодательство РФ;
- международные договоры РФ;
- обычаи делового оборота (торговые обычаи).

Общие начала правового регулирования внешнеторговой деятельности заложены в Конституции РФ (так, в ее ст. 71 п. "л" прямо сказано, что внешнеэкономические

отношения РФ находятся в ведении Российской Федерации), а координация международных и внешнеэкономических связей субъектов РФ, выполнение международных договоров РФ отнесены к совместному ведению Российской Федерации и ее субъектов (ст. 72 ч. 1 п. "о"),

В развитие норм Конституции РФ были приняты законы, регулирующие внешнеторговые отношения. Центральным среди них является Федеральный закон "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности". Он закрепляет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, уточняет полномочия Российской Федерации и ее субъектов в области внешнеторговой деятельности, защищает экономические и политические интересы РФ в сфере ВЭД.

5.2 Наименование вопросов

1. Реформирование сферы внешнеэкономической деятельности в России: предпосылки, этапы, цели.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Предпосылки реформирования внешнеэкономической деятельности:

К середине 80-х годов выявились негативные стороны развития внешней торговли: отсталая стратегия и товарная структура экспорта и импорта, падение темпов внешнеторгового оборота, устарелые формы организации работы на внешнем рынке и т.д. Неразвитость экспортной структуры и зависимость от колебаний конъюнктуры мирового рынка узкой группы товаров обернулись для России большими валютными потерями в связи с ухудшением условий мировой торговли и снижением цен на нефть. Широкий ассортимент импорта химической продукции, проката труб, руды, удобрений, оборудования для агропромышленного комплекса, а также очень завышенные объемы закупок товаров народного потребления и продовольствия, прекращение развития многих отраслей и направлений производства. Отсталость форм и низкая эффективность внешнеэкономического сотрудничества характеризовались незначительным уровнем компенсационных сделок, прямых связей, производственной специализации и кооперации.

Этапы реформирования ВЭД:

1. 1986 – 1988 гг. – изменение принципов организации управления внешней торговлей и ее децентрализация.
2. 1989-1991 гг. – развитие ВЭД и формирование системы государственного регулирования данной сферы, прежде всего нетарифного. Право самостоятельного выхода на внешний рынок с апреля 1989 г. получили все производители товаров и услуг.
3. С 1992 г. основные усилия были направлены на создание нового механизма государственного регулирования ВЭД и стабильной нормативной базы российского государства в условиях формирования современной внешнеэкономической стратегии и ее либерализации.

Цели развития внешнеэкономической деятельности России:

- развитие экспортного потенциала, включая совершенствование его структуры, повышение конкурентоспособности и увеличение доли наукоемкой продукции;
- создание механизма государственного стимулирования экспорта и импортозамещения как на микроуровне, посредством налоговых льгот экспортёрам и долгосрочных кредитов на развитие экспортного производства, так и на макроуровне – путем использования части

доходов от экспортных пошлин и соответствующего механизма распределения иностранных кредитов и государственных инвестиций;

- формирование современной производственной и финансово-экономической инфраструктуры ВЭД.

5.3 Наименование вопросов

1. Характер и тенденции развития внешнеэкономической деятельности в 90-х годах.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Россия не является экспорт ориентированной страной, но состояние экспорта оказывает влияние не только на характер внешнеэкономической деятельности, но и на развитие внутренней экономики. Стабилизация промышленного производства на протяжении последних лет обеспечивалась за счет поставок продукции на внешние рынки.

В 90-е гг. укрепились позиции отдельных экспорт ориентированных отраслей в системе народного хозяйства. Это обеспечило относительно стабильное положение в топливно-энергетическом и металлургическом комплексах, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности и химическом производстве, которое все в большей степени определяется мировой конъюнктурой.

В процессе реформирования экономики страны ВЭД промышленных предприятий и объединений заняла важное место в формировании доходной части государственного бюджета.

Экспортная деятельность стимулирует развитие отдельных секторов промышленного комплекса, но вместе с тем выявлен ряд усиливающихся отрицательных тенденций, связанных с ее развитием:

1) в отечественной экономике присутствует опасная однобокость: под рынком подразумевается исключительно внешний рынок, куда в огромных количествах поставляются энергоносители и необработанные металлы. Однако, в мировой практике экономический рост государства на 90% обеспечивается за счет увеличения производства и экспорта готовой наукоемкой продукции, внедрения в промышленность новых знаний и технологий;

2) В 90-е гг. значительно ухудшилось соотношение составляющих экспорт ориентированных производства в пользу преобладания таких крайне неэффективных его элементов, как сырье и неквалифицированный труд. Более того, стихийное формирование международной специализации России сопровождалось ухудшением экологического фона ВЭД. В экспорте повысилась доля полуфабрикатов, произведенных в отраслях с наибольшим отрицательным воздействием на состояние окружающей среды и экологии в целом в регионах расположения экспортных производств – металлургического, нефтехимического, целлюлозно-бумажного.

В мировой торговле нарастает международный машинно-технический экспорт, выступающий катализатором экономики развитых государств. Для России же индекс относительной специализации в мировом разделении труда (степень соответствия структуры экспорта страны мировой структуре) находится на уровне 13%.

5.4 Наименование вопросов

1. Состав участников внешнеэкономической деятельности в России.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Участниками внешнеэкономической деятельности могут быть:

- российские юридические лица;
- российские физические лица, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей;
- иностранные юридические лица и организации в иной форме;
- иностранные физические лица;
- Российская Федерация;
- субъекты Российской Федерации;
- муниципальные образования.

По характеру совершаемых внешнеторговых операций участников внешнеэкономической деятельности делят на:

- экспортёров;
- импортёров, обеспечивающих многоканальные импортные поставки;
- специализированных посредников.

В составе группы экспортёров выступают:

- производители экспортной продукции, самостоятельно работающие на внешнем рынке;
- отраслевые внешнеэкономические объединения;
- другие участники внешнеэкономической деятельности.

Группа импортёров включает:

- государственные организации федерального уровня, обеспечивающие по решению правительства закупки критического импорта (медицинских препаратов и оборудования, отдельных видов пищевого сырья, продуктов питания) за счет государственных валютных средств и кредитов;
- региональные органы самоуправления, имеющие возможность за счет местных валютных фондов обеспечить импортные закупки потребительских товаров с целью пополнения внутреннего рынка и развития социальной сферы региона;
- коммерческие структуры в числе крупные торгово-посреднические фирмы и торговые дома, занимающиеся исключительно импортными закупками и вытесняющие полугосударственный дотационный импорт;
- различные хозяйствственные организации, расположенные в регионах приграничной и прибрежной торговли, которые способствуют увеличению импортных поставок товаров массового спроса за счет валютной выручки в результате экспортных операций с использованием возможностей местных ресурсов.

5.5 Наименование вопросов

1. Представительство участников внешнеэкономической деятельности, играющих посредническую роль во внешнеэкономической деятельности, их целевая ориентация.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Группу участников внешнеэкономической деятельности, играющих посредническую роль во внешнеэкономической деятельности, составляют объединения и организации, которые не являются производителями и владельцами экспортной продукции, а лишь обеспечивают внешнеторговые операции на внешнем рынке от лица производителей. К таким организациям относятся:

- Специализированные внешнеэкономические организации (далее – ВО) Минэкономразвития России. ВО обслуживают внешнеэкономические с вязи государственного уровня, обеспечивая коммерческие и иные операции на внешнем рынке на условиях межправительственных соглашений, в том числе экспорт через зарубежные

фирмы по лицензиям Минэкономразвития России, специальный (критический) импорт по отдельным решениям правительства. Они осуществляют экспортно-импортные операции в интересах объединений и организаций промышленного комплекса на условиях договора комиссии или поручения, оказывают посреднические, консультационные и прочие услуги, связанные с ВЭД, различным производственным структурам, иностранным фирмам и гражданам, государственным и общественным организациям по вопросам международной стандартизации и критериям конкурентоспособности продукции на мировом рынке.

- Отраслевые внешнеэкономические объединения (далее – ВЭО) создаются в отраслевых промышленных министерствах с целью содействия развитию ВЭД предприятий и объединений отрасли, изыскание новых форм сотрудничества с иностранными партнерами на базе прямых связей, совместного предпринимательства. Предмет деятельности ВЭО: операции по экспорту продукции, производимой предприятиями отрасли, и импортные закупки в пределах их валютных средств; мероприятия по организации техобслуживания оборудования, поставляемого на экспорт, проведению специализированных выставок, международных встреч и симпозиумов с представителями родственных фирм в своей стране и за границей; информационно-рекламные работы с целью расширения экспортно-импортных поставок, издание рекламной продукции; обеспечение внешнеторговых перевозок и хранение грузов. В состав ВЭО входят специализированные внешнеторговые фирмы (ВТФ), не являющиеся, юридическими лицами, но имеющие право на заключение от его имени внешнеторговых сделок и хозяйственных договоров с поставщиками и заказчиками импортных поставок.

- Смешанные общества (СО) создаются производителями экспортной продукции за границей с участием средств крупных российских предприятий-экспортеров и их иностранных партнеров. Основная функция СО – торгово-сбытовая, включая торговлю научно-техническими знаниями. СО занимаются предпродажной деятельностью; предоставлением услуг – банковских, транспортно-экспедиционных, (подготовка, сборка, наладка узлов, механизмов). Цель создания СО за рубежом – содействие расширению отечественного экспорта, улучшению его структуры и повышению эффективности внешнеторговых сделок; укреплению на зарубежных рынках и обеспечению ключевых позиций в отдельных сферах тех государств, где они учреждаются, путем участия в иностранных фирмах и компаниях через приобретение части их акций.

- Торговые дома – это фирмы или компании, представляющие собой ассоциации самого различного рода внешнеторговых, производственных, транспортных, складских, научно-исследовательских, информационных, а также банковских и страховых организаций, входящих в их состав на добровольной основе и осуществляющих свою деятельность как у себя в стране так и за рубежом, т.е. они являются универсальными торговыми производственными структурами. В России до настоящего времени торговые дома как крупные торгово-промышленные группы конгломерационного типа пока не созданы, в связи с отсутствием четкой правовой базы и экономических условий.

5.6 Наименование вопросов

1. Таможенные тарифы и таможенные пошлины.
2. Начисление и порядок уплаты импортных пошлин, условия предоставления отсрочки платежа.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос.

Категория таможенной пошлины тесно связана с понятием таможенно-тарифного регулирования. Этот термин присутствует и в Таможенном кодексе РФ, и в иных правовых актах. В Федеральном законе "Об основах государственного регулирования

"внешнеторговой деятельности" таможенно-тарифное регулирование названо одним из методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности (ст. 12). При этом оно выражается в установлении ввозных и вывозных таможенных пошлин (ст. 19). Иными словами, таможенно-тарифное регулирование представляет собой финансовый инструмент, призванный способствовать развитию внешнеторговых связей, регулировать отношения такого рода, стимулировать прогрессивные структурные изменения в экономике.

2 вопрос: При ввозе товара на территорию России необходимо уплатить импортную пошлину. Импортные (ввозные) таможенные тарифы, в которых находят выражение импортные пошлины широко используются в мировой практике.

Импортные пошлины взимаются на основании Таможенного кодекса РФ и Закона РФ «О таможенном тарифе». Импортные пошлины начисляются к таможенной стоимости товара и дифференцированы в зависимости от страны его происхождения.

5.7 Наименование вопроса

1. «ВТО – регулятор международной торговли. Россия и ВТО»

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

ВТО была основана в 1995 г. и стала преемницей Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), заключенного в 1947 г. ВТО – одновременно и организация, и комплекс правовых документов, своего рода многосторонний торговый договор, определяющий права и обязанности правительств в сфере международной торговли товарами и услугами.

Правовую основу ВТО составляют три соглашения:

- Генеральное соглашение по тарифам и торговле (в ред. 1994 г.);
- Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС);
- Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС).

Главными задачами ВТО являются:

- либерализация международной торговли;
- обеспечение ее справедливости и предсказуемости;
- способствование экономическому росту и повышению экономического благосостояния людей.

Конкретной задачей ВТО является регулирование мировой торговли преимущественно тарифными методами при последовательном сокращении уровня импортных пошлин, а также устранении различных нетарифных барьеров, количественных ограничений и других препятствий в международном обмене товарами и услугами. ВТО в своем составе в 2011 г. насчитывает 153 страны-члена. ВТО охватывает соглашениями практически всю сферу международной торговой политики и значительную часть международной коммерческой практики.

Решения на высшем уровне в ВТО принимают Министерская конференция, которая собирается как минимум два раза в год. В подчинении Министерской конференции находится Генеральный совет, отвечающий за выполнение текущей работы и собирающийся несколько раз в год в штаб-квартире ВТО в Женеве (Швейцария) в составе представителей членов ВТО. В их качестве обычно выступают послы и главы делегаций стран-участниц. В ведении Генерального совета находятся два специальных органа по анализу торговой политики и но разрешению споров. Ему подчинен также ряд функциональных комитетов (но торговле и развитию, по бюджету, финансам и административным вопросам).

5.8 Наименование вопроса

1. Нетарифные ограничения внешнеторговых операций

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Нетарифные ограничения – это комплекс мер ограничительно-запретительного характера, препятствующие проникновению иностранных товаров на внутренние рынки.

В международной практике мероприятия по нетарифным ограничениям делят на пять групп:

I – отражает участие государства во внешнеторговых операциях;

II – объединяет таможенные и административные импортные формальности, включая методы оценки таможенной стоимости и определения страны происхождения товара, формы товаросопроводительных документов и требования к их оформлению, товарную классификацию тарифов;

III – состоит из стандартов и требований, связанных с нормами безопасности для потребителей и экологии, с санитарно-ветеринарными нормами, упаковкой и маркировкой товара;

IV – количественные и валютные ограничения импорта и экспорта;

V – ограничения, основанные на принципах обеспечения платежей – импортные депозиты, изменение учетной ставки, пограничный налоговый режим и скользящие сборы.

Вышеуказанные мероприятия реализуются путем финансового воздействия и использования инструментов административного регламентирования. Финансовое воздействие на внешнеторговые операции обеспечивается системой различных таможенных и целевых сборов, налогов и пошлин (помимо таможенных), которые взимаются при ввозе товара. Общая сумма таких сборов значительно превосходит размеры установленных таможенных тарифов, они не имеют вид фиксированной ставки, изменяются в зависимости от состояния конъюнктуры и экономической политики государства. Все это лишает экспортёра возможности прогнозировать предстоящие расходы по оформлению груза в импортирующей стране. Методы административного регламентирования импорта – различные количественные и стоимостные ограничения, направленные на сокращение объемов или уровня импортных поставок отдельных товаров из любого источника или ограничение их поступления от конкретного поставщика. Указанные методы включают разнообразные виды запретов, квотирование, лицензирование, контингентирование, предписания таможенных органов, технические нормы и правила безопасности, добровольное самоограничение поставок, антидемпинговые меры. Административные инструменты рассматриваются как дополнительные меры, имеющие временный характер, при недостаточной эффективности экономических рычагов. Однако в период экономического спада и разбалансированной экономики они становятся главными инструментами регулирования внешнеторговых отношений с другими государствами, используемые государствами, очень разнообразны.

5.9 Наименование вопроса

1. Формирование законодательной, нормативно-правовой базы внешней торговли России

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Реформирование внешней торговли связано с переходом к открытой экономике и отменой государственной монополии в этой сфере.

Указ Президента РСФСР от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» (с изм. и доп. от 27 октября 1992 г.) (в настоящее время не действует) ликвидировал монополию государства на все виды внешнеэкономических связей, включая внешнюю торговлю и валютные операции. С этого момента право на внешнеэкономическую деятельность формально получили все хозяйствующие субъекты, независимо от форм собственности.

На формирование законодательной и нормативно-правовой базы внешней торговли оказывают следующие факторы: свободное рыночное ценообразование, приватизация, налоговая и кредитно-денежная политика, курс на конвертируемость рубля, формирование валютного рынка. Особое значение имело введение с 01.07.1992 г. единого рыночного курса рубля и перевод расчетов с большинством зарубежных партнеров на мировые цены и свободно конвертируемую валюту. С 90-х гг. создается правовая основа внешней торговли, предпринимаются попытки формирования концепции и стратегии развития внешнеторговых связей. Разработаны основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включая таможенно-тарифное регулирование, нетарифные ограничения, валютный и экспортный контроль, координацию внешнеторговой деятельности субъектов РФ.

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, полномочия Российской Федерации и субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности в целях обеспечения благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защиты экономических и политических интересов Российской Федерации. Указанный закон применяется к отношениям в области государственного регулирования внешнеторговой деятельности, а также к отношениям, непосредственно связанным с такой деятельностью. Принятые в последнее время законодательные акты способствовали усилению государственного регулирования внешней торговли по направлениям экспортного и валютного контроля, защиты внутреннего рынка и национального производителя, что позволило России жестче и последовательнее отстаивать свои национальные интересы.

5.10 Наименование вопроса

1. Базисные условия транспортного обслуживания внешнеторговых сделок

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности. Выполнение базисных условий транспортировки товаров в международной торговле должно рассматриваться как крайне необходимая мера. Они вносят элементы унификации, организованности и прозрачности во внешнеторговых отношениях. Это касается цен, сроков поставки, условий платежа и страхования. Базисные условия определены и в таком важном пункте внешнеторгового контракта, как транспортные условия. Они необходимы с целью исключения противоречий между поставщиком и покупателем при толковании исходных условий оплаты транспортных услуг. Базисные условия разработаны Международной торговой палатой, одобрены Венской конвенцией 1980 г. и имеют всеобщее международное распространение. Содержание базисных условий и важнейшие термины договоров о транспортировке содержатся в международных правилах «Инкотермс» (1993 г.), в которых зафиксированы 13 базисных условий транспортировки товаров. В них определены основные права и обязанности сторон в процессе транспортировки грузов. Главное их содержание определяется распределением затрат между странами, связанных с доставкой груза, его транзитом, загрузкой-погрузкой, упаковкой и маркировкой, со страхованием товаров в пути следования. В табл. 16.1 приведены базисные условия поставки товара в процессе транспортировки. Из таблицы следует, что все базисные условия объединены в четыре группы в зависимости от того, на кого приходится основная доля расходов по транспортировке, погрузке, страхованию и таможенному оформлению.

EXW (ex work) — условие, при котором поставщик отгружает товар прямо с предприятия (склада). Все затраты по доставке товара, его погрузке и страхованию лежат на покупателе. Это самое выгодное условие с точки зрения интересов продавца.

FCA (free carrier ...) — по данному условию поставщик товара обязан доставить товар до перевозчика. Весь объем затрат по транспортировке относят на счет покупателя, но часть этих совокупных затрат (доставка до перевозчика) несет и продавец.

DES (delivered ex ship) — условие, которое предполагает более-менее паритетное распределение расходов по транспортировке экспортных товаров, не считая затрат на страхование и фрахт. Продавец берет на себя затраты по доставке груза до порта назначения. Дальше все расходы, связанные с разгрузкой судна, перегрузкой товара на другие транспортные средства, уплатой таможенных пошлин, покрывает покупатель.

DEQ (delivered ex quay duty paid) — данное условие по своему содержанию напоминает базисное условие DES. Согласно этому базисному условию, продавец берет на себя доставку груза до порта (причала) назначения плюс оплату таможенных пошлин. DDU (delivered duty unpaid) — это условие очень близко к предыдущему. Большая часть затрат, согласно данному базисному условию, также относится на счет экспортёра. Экспортёр оплачивает все затраты, необходимые для поставки товаров в пункт назначения, но без оплаты таможенных пошлин.

DDP (delivered duty paid) — рассматриваемое базисное условие отражает максимум обязательств (затрат), которые приходятся во внешнеторговом контракте на поставщика. Экспортёр в соответствии с данными условиями поставляет товар в пункт назначения импортера с уплатой таможенных пошлин.

5.11 Наименование вопроса

1. Система валютного контроля за экспортно-импортными операциями, порядок обеспечения.
2. Институт агентов валютного контроля.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос В целях предотвращения утечки валюты и соблюдения норм финансовой деятельности всеми экспортёрами введена система валютного контроля, базирующуюся на жесткой увязке стекающихся в банки потоков таможенной и банковской информации о расчетно-платежных операциях, о пересечении товаром таможенной границы и о поступлении соответствующей валютной выручки.

2 вопрос. Агентами валютного контроля будут уполномоченные банки, подотчетные ЦБ РФ, а также не являющиеся уполномоченными банками профессиональные участники рынка ценных бумаг, в т.ч. держатели реестра (регистраторы), подотчетные федеральному органу исполнительной власти по рынку ценных бумаг, таможенные органы и налоговые органы.

5.12 Наименование вопроса

1. Происхождение и экономические функции торгов.
2. Порядок и условия проведения торгов.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности. *1 вопрос:* История происхождения торгов ведет свой отчет со времен Римской империи и связана с развитием товарного денежного обращения, появления первичных форм торгового и ростовщического капитала. В поисках пропорций, в которых один товар обменивался на другой, в торги вовлекались несколько претендентов в целях нахождения «правильной» цены на требуемые товары и услуги.

На рубеже феодализма и раннего капитализма разрабатываются правовые нормы, усиливающие юридическую и материальную ответственность участников торгов за соблюдение принимаемых на себя обязательств. В конце XIX и начале XX веков на смену торгов по поставкам потребительских товаров и выдачу подрядов на

строительство административных и жилых зданий, приходят торги на поставку инвестиционных товаров и строительство промышленных объектов.

Следует отметить, что во многих промышленно развитых странах существует законодательство позволяющее организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров услуг или сооружение объектов только через торги. Так в США конкурсному размещению заказов госучреждений подлежат все сделки на сумму свыше 25 тыс. долл. США. В странах Европейского сообщества все заказы на строительные работы в государственном секторе размещаются на конкурсной основе через торги.

2 вопрос: Порядок и условия проведения торгов во многих странах в основном аналогичны. Однако имеются и некоторые особенности, вытекающие из законоположений о торгах или связанные с определенными традициями и обычаями. В ряде стран порядок и условия проведения торгов регламентируются специальными законами, декретами или циркулярами. Торги проводятся, как правило, по местонахождению объявивших их организаций, но могут проводиться их организаторами и в других странах. В проведении торгов можно выделить несколько этапов: представление предложений участниками торгов; выбор поставщика; подписание контракта. В подготовку торгов входит разработка технических и коммерческих условий торгов, именуемых тендерной документацией, и ознакомление с ней потенциальных участников торгов-оферентов. Следует иметь в виду, что термин "тендер" в международной коммерческой практике употребляется в различных значениях-

- как извещение о предстоящих торгах, как приглашение ряда известных фирм располагающих необходимой технической и финансовой базой для участия в торгах. как специальное приглашение одной или несколькими отобранными - заранее фирмами для участия в ограниченных (закрытых) торгах;

- как комплект тендерной документации, отражающей требования тендерного законодательства страны-импортера.

- как проформа предложения, составленная организатором торгов, входящая в состав тендерной документации Проформа тендера - это формуляр, подлежащий заполнению и подписанию оферентом, когда он согласен взять на себя все обязательства по выполнению работы в соответствии с общими и специальными условиями тендерной документации или проформы тендера.

- как предложение (оферта) фирмы или организации (оференте), желающих принять участие в торгах;

- как скрытая процедура (без приглашения участников торгов), в результате которой определяется контрагент, с которым заключается контракт (обычно на технически сложное, уникальное новое оборудование, крупные промышленные объекты).

5.13 Наименование вопроса

1. Правовые основы международных контрактов.
2. Использование типовых контрактов купли-продажи.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос: Правовой основой международных контрактов является институт международной коммерческой сделки —совокупность гражданско-правовых норм, регулирующих порядок и формы совершения международных сделок, их содержание и условия.

Одной из важнейших универсальных правовых норм в области международного торговог о права выступает Венская конвенция ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. В ней содержится ряд положений, имеющих принципиальное значение в сфере международного коммерческого оборота:

- порядок заключения контрактов между отсутствующими сторонами;
- форма контрактов;
- основное содержание прав и обязанностей продавца и покупателя;
- ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение контрактов.

Другим важным источником норм права являются Принципы международных коммерческих договоров, одобренные УНИДРУА в 1994 году, которые хотя и не являются юридическими обязательными для сторон международному контракту, однако при рассмотрении возможных споров данный документ может иметь решающее значение.

Международный характер Принципов подчёркивается тем, что сопровождающие каждое из положений комментарии не содержат ссылок на национальное право.

Принципы достаточно гибки для того, чтобы учесть постоянные изменения, происходящие в результате развития технологии и затрагивающие практику международной торговли. В тоже время Принципы пытаются обеспечить честность в международных коммерческих отношениях путём прямого формулирования общей обязанности сторон действовать в соответствии с добросовестностью и честной деловой практикой, с установлением в отдельных случаях стандартов разумного поведения.

2 вопрос: Широкое распространение в международной торговой практике получило использование так называемых типовых контрактов. Они применимы только к определенным товарам или определенным видам торговли. Форма типовых контрактов может быть различной:

- типовой контракт может быть представлен в виде документа, который его участники могут использовать как сам договор в том случае, если они его подпишут и заполнят те статьи, которые требуют согласования (наименование сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки);
- типовым контрактом обычно называют и общие условия купли-продажи.

Общие условия — это список статей договора, разработанных с учетом торговой практики и в зависимости от базисных условий поставки, которые участники договора могут включать в свой контракт или ссылаться на них. Но сам напечатанный документ, в котором находятся только общие условия купли-продажи, не является контрактом, он составляет неотъемлемую часть контракта. В практике торговли чаще всего встречается форма типового контракта, состоящая из двух частей: согласуемой части и унифицированной части, или общих условий, которые остаются неизменными в каждом отдельном случае. Типовые контракты издаются на бланках типографским способом: на первом листе печатаются индивидуальные условия сделки, на обороте или на остальных листах — общие условия. Иногда во всех пунктах контракта оставляется место для уточнения согласуемых условий. Использование типового контракта может происходить двумя способами:

- путем безоговорочного присоединения одной из договаривающихся сторон к условиям окончательной формы типового договора, предложенной другой стороной, которая не должна изменяться, за исключением незначительных деталей;
- путем применения типового контракта как образца, который может быть изменен в соответствии с условиями конкретной сделки.

Распространение типовых контрактов — результат стремления к унификации условий международной торговли и обусловлено определенными преимуществами, которые дает их использование. Предварительная подготовка большей части текста контракта позволяет более тщательно его разработать, чем если бы он согласовывался во время индивидуальных переговоров, использовать имеющийся практический опыт торговли в данной отрасли.

5.14 Наименование вопроса

1. Основные тенденции развития мировой транспортной системы.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Транспорт - третья ведущая отрасль материального производства. Все пути сообщения , транспортные предприятия и транспортные средства образуют мир. транспортная сеть.

1. Три вида сухопутного транспорта : ж/д, размещение мировой ж/д сети отличается большой неравномерностью 1/2 их длины приходится на первую десятку стран: США , Россия ,Канада, Индия , Китай , Австралия , Аргентина ,Франция , ФРГ и Бразилия .

2. Автомобильный: наиб. по протяженности приходится на США, Японию, Россию.

3. Трубопроводный (1-е место применения в США , 2 - в России)

4. Водный транспорт. Морской транспорт важная составная часть мир. трансп. системы, без которой функционирование МХ и МГРТ было бы невозможно в таких странах как Япония, США , Россия .

5. Воздушный транспорт - Более современный. Ведущее место - Россия . Воздушные державы : США, Япония, Великобритания, Франция, Канада. Транспорт имеет важное значение в жизни людей. Понизилась роль ж/д, автомобильный лидирует, морской перевозит очень мало пассажиров, авиационный, наоборот с каждым годом перевозит всё больше пассажиров.

Все пути сообщения и транспортные средства в совокупности образуют мировую трансп. систему. Она сформировалась в XX в. В ней можно выделить трансп. системы экономически развитых и развивающихся стран, а также региональные трансп. системы. Наиб. высокого уровня развития достигла региональная трансп. система Северной Америки. На нее приходится около 30% общей протяженности мировых путей сообщения, а по таким видам транспорта, как автомобильный и трубопроводный, эта доля еще выше. Важнейшим критерием оценки работы транспорта является транспортность производства, выражающая соотношение между перевозками и производством.

5.15 Наименование вопроса

1. Показатели оценки работы транспорта.
2. Проблемы транспортного сервиса России (Оренбургской области).

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос: Чтобы оценить работу транспорта пользуются различными показателями. Существует группа показателей единых для всех видов транспорта и показателей специфических, которые используются на каком-то одном виде транспорта и отражают специфику работы этого вида транспорта. Кроме того, показатели можно разделить на три группы: натуральные, эксплуатационно-технические и экономические.

К натуральным показателям относят объем и дальность перевозок, грузооборот, производительность труда, потребность в рабочей силе, топливе, электроэнергии, металле и других материалах и т. д. Эксплуатационно-техническими показателями являются пропускная и провозная способности, регулярность и безопасность движения, скорость и сроки доставки грузов и пассажиров, уровень сохранности грузов, степень комфорта пассажиров, маневренность транспорта.

Экономическими показателями (или стоимостными) являются: себестоимость перевозок, потребные капитальные вложения, стоимость грузовой массы, находящейся в процессе транспортировки, тарифы и цены на перевозки и другие транспортные услуги, прибыль, рентабельность, налоги, акцизы, ставки по кредитам, таможенные сборы; фон-

дооснащенность или фондооруженность, характеризующие использование фондов (выражаются в стоимости основных производственных фондов на 1 км длины транспортной сети).

Экономические показатели:

1. Эксплуатационные расходы на перевозку - текущие издержки транспорта, руб (определяются обычно за год).

Структура и учет эксплуатационных расходов на различных видах транспорта различны и включают, например:

- на железнодорожном транспорте - все текущие расходы, связанные с перевозками;
- на морском транспорте - расходы на содержание плавсостава и эксплуатацию транспортного флота;
- на речном транспорте - расходы, связанные с перевозками, за исключением расходов на путевое хозяйство, погрузо-разгрузочные работы и подсобно-вспомогательные хозяйства;
- на автомобильном транспорте - расходы, связанные с перевозками, за исключением расходов на содержание автомобильных дорог.

2. Себестоимость перевозок - эксплуатационные расходы, приходящиеся на единицу транспортной работы.

Себестоимость измеряют в руб/т-км, руб/пасс-км, руб/прив.т-км. Определяют также себестоимость перевозки одной тонны груза или одного пассажира, либо используют измерители транспортных услуг: ваг-час, автомобиле-час.

2 вопрос: Транспортный потенциал области включает в себя предприятия железнодорожного, автомобильного, воздушного и трубопроводного транспорта.

Экономические показатели работы транспортного комплекса Оренбуржья за последние годы характеризуются динамичным ростом. С начала текущего года всеми видами транспорта перевезено более 45 млн. тонн грузов. На железнодорожном транспорте рост объемов составил 8,3%, а в авиационном – 11,3%. Пассажирооборот возрос у железнодорожников на 15,4%, а в авиации - на 67,4%.

Стратегически важным является использовать это преимущество для активного развития транспортно-логистической системы.

Автомобильный транспорт

В области создана маршрутная сеть, позволяющая обеспечить пассажирские автобусные перевозки в области, открыто более 470 пригородных, междугородных и более 200 городских и внутрипоселковых маршрутов. Пассажирский автомобильный транспорт является отраслью, которая оказывает существенное влияние на социальную сферу.

На долю грузового автомобильного транспорта приходится около 3/4 грузов, перевезенных всеми видами транспорта. Продолжается тенденция выделения из состава крупных и средних транспортных предприятий малых предприятий и ИЧП. В целом лишь 12% организаций имеют 25 и более автомобилей. На коммерческой основе выполняются около 21% грузовых перевозок, остальная доля приходится на перевозку грузов для собственных нужд. Амортизация грузовых автомобилей в целом превышает 60%.

Железнодорожный транспорт

На территории Оренбургской области успешно функционируют два филиала ОАО «РЖД»: Оренбургское отделение Южно-Уральской железной дороги и Самарское отделение Куйбышевской железной дороги. Эксплуатационная длина путей ЮУЖД составляет 1643,3 км, в том числе электрифицированных линий – 511,7 км, а эксплуатационная длина путей Куйбышевской железной дороги – 115 км.

Оренбургское отделение является ведущим на Южно – Уральской железной дороге и занимает третье место в ПФО по объемам перевозок. Отделение постоянно работает над развитием, модернизацией и оснащением техническими средствами железнодорожного транспорта.

Воздушный транспорт

ФГУП «Оренбургские авиалинии» входят в число ведущих регулярных авиаперевозчиков России. Авиапредприятие базируется на двух международных аэропортах Оренбург и Орск, имеет парк воздушных судов всех классов. География полетов «Оренбургских авиалиний» охватывает Европу и Азию. Оно осуществляет транспортные авиаперевозки пассажиров, багажа и грузов на международных и внутрироссийских авиалиниях, в том числе чартерными рейсами, на собственных воздушных судах, обслуживание отраслей экономики, в том числе выполнение авиационно-химических работ, поисковое и аварийно-спасательное обеспечение полетов. С марта 1995 года ФГУП «Оренбургские авиалинии» имеет статус самостоятельной международной авиакомпании.

На балансе предприятия свыше 70 воздушных судов разных классов отечественного и зарубежного производства

5.16 Наименование вопроса

1. Содействующие организации, состав участников, профиль деятельности, роль во внешнеэкономической сфере России.

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

1 вопрос. Профиль деятельности содействующих организаций – оказание услуг и консультационно-методической помощи в обеспечении выхода на внешний рынок, поиск иностранного партнера, организации выставок, ярмарок и рекламы, проведении экспертизы, оформлении финансово-расчетных и валютно-кредитных операций, а также внешнеторговых транспортных перевозок. В группу содействующих организаций входят:

1. Ассоциации внешнеэкономического сотрудничества (далее – АВС). Они объединяются на учредительных началах при долевом участии государственных, коммерческих и иных структур, которые предлагают широкий спектр внешнеторговых услуг, прежде всего начинающим экспортёрам.

Задачи АВС:

– оказание практической помощи участникам ВЭД в вопросах комплексного изучения мировых товарных рынков, правового обеспечения внешнеторговых сделок, создания рекламы для собственной продукции и выработка рекомендаций о возможности повышения конкурентоспособности выпускаемых товаров, их качества, упаковки, ориентированной на требования конкретных внешних товарных рынков, а также содействие в подготовке и поиске иностранных партнеров;

– предоставление практической помощи в освоении новых форм и направлений внешнеэкономического и научно-технического сотрудничества, развитии производственной кооперации и специализации, а также торгово-посреднических услуг, включая поиск и формирование сети потребителей импортной продукции на российском рынке.

– проведение семинаров и конференций либо предоставление регулярных консультаций для участников ВЭД по правовым вопросам, рекламе, маркетингу.

– издание справочников, сборников и бюллетеней, включая законодательные акты, научную и методическую литературу по ВЭД и рекламные материалы.

Из участников-представителей в России наиболее значимой является АВС экспортёров при Торгово-промышленной палате России.

2. Деятельность международных организаций – неправительственных добровольных объединений – носит специфический характер и тесно связана с внешнеторговой деятельностью и научно-техническим сотрудничеством в определенных сферах и отраслях деятельности с участием одновременно представителей разных стран, специализированных фирм и организаций и распространением опыта этого сотрудничества.

Цель таких объединений состоит в содействии решению проблем сторон-участников:

- разработка и освоение производства экспортной продукции, отвечающей требованиям мировых научно-технических достижений;
- совместные разработки и внедрение в серийное производство на предприятиях-участниках унифицированных серий продукции, гармонизация стандартов, способствующих повышению эффекта;
- взаимная информация о возможностях каждой из сторон в обеспечении крупносерийности выпускаемой продукции. Взаимной торговли и взаимосвязи производителей и потребителей продукции.

Совет международных организаций выполняет консультационные и координационные функции в рамках решения крупных проблем. Вопросы финансирования решаются в зависимости от условий хозяйствования с учетом организационной структуры национальных фирм, предприятий и организаций, входящих в ее состав.

3. Специализированные внешнеторговые организации и фирмы коммерческого агентства Минэкономразвития России («Экспоцентр», «Росэкспертиза»), Торгово-промышленная палата России, банки, транспортные организации, таможенные брокеры, информационные центры, располагающие необходимой базой внешнеторговой информации по оценке основных международных сырьевых и товарных рынков, конъюнктуре мировых цен и т.д.

Профиль деятельности субъектов ВЭД определяет процедуру регламентирования внешнеторговой деятельности в части реализации приоритетов, прежде всего для промышленного экспорта.

2 вопрос. Региональная политика в сфере ВЭД должна основываться на региональной экономической дифференциации. Одним из основных критериев экономической дифференциации регионов является объем и структура производства.

При определении внешнеэкономической самостоятельности региона необходимо учитывать 4 важнейших фактора:

- отраслевая специализация региона, связанная с особенностями его природно-ресурсного потенциала и отражающая экспортные возможности;
- доля федеральной собственности, в первую очередь в оборонной промышленности, а также в транспортной и энергетической инфраструктуре экономики;
- географическое положение, обуславливающее различия в транспортных издержках и других затратах;
- политическая стабильность.

Территориальные особенности динамики промышленного, в т.ч. экспортного производства определяются целями регионального развития и характеризуются темпами и характером изменений в объеме производства, а также степенью его устойчивости. Так, например, экономика сибирских регионов была ориентирована вследствие их природных богатств, географического положения, особенностей исторического развития на снабжение сырьем, энергоресурсами центральных районов страны.

5.17 Наименование вопроса

1. Внешнеэкономическая деятельность региона – основа стратегии экономического роста государства

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности.

Для определения направлений совершенствования и перспектив развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) региона необходима адекватная оценка ее текущего состояния, выявление основных тенденций и проблем в этой сфере. Основные проблемы при оценке ВЭД региона можно свести к двум вопросам: в каком контексте

будет проводиться оценка внешнеэкономической деятельности, и какие использовать для этого показатели. Анализ исследований по этому вопросу показал, что ряд авторов проводят оценку ВЭД региона в контексте региональной экономической безопасности и исследуют только импортные потоки региона. Другие связывают оценку ВЭД региона с его экспортным потенциалом. Третьи проводят оценку внешнеэкономической деятельности через внешнюю торговлю. Обоснованием этой точки зрения может служить мнение В.В. Покровской, которая отмечает, что "в российской практике внешнеэкономическая деятельность реализуется через внешнеторговую деятельность". Изучение количественных показателей, которые предлагают и используют на практике российские экономисты для оценки ВЭД в целом и, в частности, региона, позволило выделить среди них три основные группы:

- группа абсолютных и относительных показателей (относительные показатели структуры, динамики и сравнения);
- вторая группа включает в себя показатели, характеризующие "степень вовлеченности страны (региона) в мирохозяйственные связи";
- третья группа – индексы (индекс условий торговли, индекс брутто-условий торговли, индекс условий торговли по доходам, индекс Баласса, индекс Грубела-Ллойда и др.).

Особо следует отметить работу С.Н. Блудовой, которая попыталась систематизировать известные показатели, характеризующие внешнеэкономическую деятельность региона, по четырем блокам:

- общая оценка состояния ВЭД региона;
- оценка платежеспособности региона;
- оценка общей конкурентоспособности региона и основных отраслей экономики;
- оценка уровня специализации региона.

Существуют различные точки зрения о том, как проводить оценку внешнеэкономической деятельности и какие использовать для этого показатели. По нашему мнению, в качестве основных направлений исследования, которые позволяют комплексно оценить ВЭД региона, следует выбрать:

- внешнюю торговлю региона;
 - финансовые операции региона на внешнем рынке;
 - трансграничное движение факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий).
- Выбор данных направлений объясняется не только развитием глобализации, но и теми формами внешнеэкономической деятельности, через которые происходит интеграция региональной и глобальной экономик. Следует также отметить, что в условиях глобализации экономики происходит усиление взаимосвязи и взаимозависимости торговых, финансовых и инвестиционных потоков.

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

6.1.Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Территория и границы как фактор развития российского государства.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Понятие и сущность внешнеэкономической деятельности. Основные формы внешнеэкономических связей. Факторы развития внешнеэкономической деятельности. Сущность внешнеэкономического комплекса страны. Современное состояние

внешнеэкономического сектора России (характер и тенденции развития ВЭД в 90-х гг., экспорт отдельных видов товаров, перспективы развития ВЭД).

6.2 Практическое занятие 2 (ПЗ-2) Система государственного регулирования внешней деятельности.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты. Цели и принципы регулирования ВЭД. Лицензирование как мера государственного регулирования внешнеторговой деятельности. Виды лицензий. Квотирование (контингентирование) внешнеэкономической деятельности. Внешнеэкономическая политика государства её составляющие.

6.3 Практическое занятие 3 (ПЗ-3) Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в России: теоретические аспекты и современная практика.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты Тарифные методы регулирования внешнеэкономической деятельности: экспортные и импортные таможенные тарифы, адвалорные, специфические и смешанные таможенные пошлины. Методы стимулирования иностранных инвестиций. Количественные ограничения. Торгово-политические средства расширения экспорта товаров. Торговые договоры и соглашения. Антидемпинговое регулирование и средства борьбы с недобросовестной конкуренцией. Антимонопольное регулирование. Правовая регламентация особых экономических зон в России.

6.4 Практическое занятие 4 (ПЗ-4) Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности в России.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты Функции таможенных органов Российской Федерации. Таможенная декларация (структура). Виды таможенных режимов и их сущность. Виды таможенных пошлин (специальные, компенсационные и адвалорные). Виды нарушений таможенных правил.

6.5 Практическое занятие 5 (ПЗ-5) Россия и ВТО: перспективы дальнейшего увеличение объемов внешней торговли.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты Цели ВТО. Структура ВТО. Глобализация мировой экономики. Глобализация мировой экономики. Либерализация торговли через совершенствование торговых правил. Этапы присоединения к ВТО.

6.6 Практическое занятие 6 (С-6) Внешнеторговые операции и их виды.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты Основные коммерческие операции. Обмен товарами в материально-вещественной форме. Международные арендные отношения. Обмен научно-техническими знаниями. Международные расчетные, кредитные и валютные операции.

6.7 Практическое занятие 7 (ПЗ-7) Развитие системы валютно-финансовых отношений в Российской Федерации.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты Валютные биржи: сущность и специфика осуществления торговли. Валютный курс и факторы на него влияющие. Конвертируемость валют. Операции, совершаемые на валютном рынке. Валютная политика государства и её составляющие.

6.8 Практическое занятие 8 (ПЗ-8) Система международных организаций в сфере ВЭД и их взаимодействие с Россией.

При подготовке к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты
Оценка взаимодействия России и международных организаций. Состояние и проблемы
взаимодействия РФ со странами СНГ. Регулирование внешнеторговых связей между
странами СНГ. Правовые основы внешнеэкономического взаимодействия российских
предприятий с иностранными партнерами в рамках ЕврАзЭС и Экономического союза
Россия-Белорусь.