

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кафедра «Экономика агробизнеса и внешнеэкономических связей»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.04.01 Экономическая безопасность в сфере
внешнеэкономической деятельности**

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

Профиль подготовки Экономическая безопасность

Квалификация (степень) выпускника магистр

Форма обучения очная

Оренбург 201_ г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций
1.1.Лекция № 1	Международная торговля и внешнеторговая политика.
1.2.Лекция № 2	Внешнеторговые операции.
1.3. Лекция № 3.	Методы международной торговли
1.4 Лекция № 4.	Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России.
1.5. Лекция № 5.	Система мер государственного регулирования ВЭД в России.
1.6. Лекция № 6.	Таможенное регулирование ВЭД в России
Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России.	
2. Методические указания по проведению практических занятий	
2.1. Практическое занятие № ПЗ- 1	Международная торговля и внешнеторговая политика
2.2. Практическое занятие № ПЗ-2	Внешнеторговые операции
2.3. Практическое занятие № ПЗ-3	Методы международной торговли
2.4. Практическое занятие № ПЗ-4	Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России
2.5. Практическое занятие № ПЗ-5	Система мер государственного регулирования ВЭД в России.
2.6. Практическое занятие № ПЗ-6.	Таможенное регулирование ВЭД в России

1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

Лекция № 1 (2 часа)

Тема: Международная торговля и внешнеторговая политика.

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.
- 1.2. Понятие, субъекты и объекты ВЭС и ВЭД.
- 1.3. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.
- 1.4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

Краткое содержание вопросов

- 3.1. Наименование вопроса №1 Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.

Под внешнеэкономической политикой обычно понимается деятельность государства, направленная на развитие и регулирование экономических отношений с другими странами. Осуществление этой политики предполагает определение стратегических целей государства во внешнеэкономических отношениях в целом и с отдельными странами и группой стран, а также выработку методов и средств, обеспечивающих достижение поставленных целей и сохранение впоследствии достигнутых результатов.

Внешнеэкономическая политика регулирует всю совокупность внешнеэкономической деятельности, отличительным признаком которой является международная купля-продажа товаров и услуг.

Все государства мира различными средствами регулируют свою внешнеторговую деятельность. Основными чертами государственного регулирования внешней торговли в настоящее время является применение во взаимодействии двух различных типов внешнеторговой политики - протекционизма и либерализма.

Протекционизм представляет собой такую политику, которая направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, а зачастую и на захват внешних рынков. В противоположность ему политика либерализации связана со снижением таможенных пошлин и других барьеров, препятствующих развитию внешнеэкономических связей.

Масштабы, объемы, эффективность ВЭД весьма существенно зависят от уровня и качества организации большого числа процессов и процедур, регулирующих внешнюю торговлю, совместное предпринимательство, научное и техническое сотрудничество и другие формы взаимодействия организаций, принадлежащих различным странам.

Поэтому государственный аппарат, правительственные органы, негосударственные отечественные и международные организации уделяют большое внимание управлению и регулированию внешнеэкономических связей.

Основными принципами регулирования внешней торговли являются (Ст.4 ФЗ "Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности"):

1. защита государством прав и законных интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и законных интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг;
2. равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности, если иное не предусмотрено федеральным законом;
3. единство таможенной территории Российской Федерации;
4. взаимность в отношении другого государства (группы государств);

5. обеспечение выполнения обязательств Российской Федерации по международным договорам Российской Федерации и осуществление возникающих из этих договоров прав Российской Федерации;

6. выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности, являющихся не более обременительными для участников внешнеторговой деятельности, чем необходимо для обеспечения эффективного достижения целей, для осуществления которых предполагается применить меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

7. гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

8. обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

9. исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике Российской Федерации;

10. обеспечение обороны страны и безопасности государства;

11. обеспечение права на обжалование в судебном или ином установленном законом порядке незаконных действий (бездействия) государственных органов и их должностных лиц, а также права на оспаривание нормативных правовых актов Российской Федерации, ущемляющих право участника внешнеторговой деятельности на осуществление внешнеторговой деятельности;

12. единство системы государственного регулирования внешнеторговой деятельности;

13. единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории Российской Федерации.

Торговая политика Российской Федерации является составной частью экономической политики Российской Федерации. Целью торговой политики Российской Федерации является создание благоприятных условий для российских экспортёров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуг.

Торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации.

Реализация торговой политики Российской Федерации осуществляется с использованием методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, предусмотренных законодательством РФ.

3.2. Наименование вопроса №2 Понятие, субъекты и объекты ВЭС и ВЭД.

Внешнеэкономические связи являются исторической и экономической категорией. Как историческая категория они возникают с появлением государства и развиваются вместе с ним.

Внешнеэкономические связи – это

- хозяйственное взаимодействие государств, в основе которого лежит международное разделение труда. Включают межгосударственное движение товаров и услуг, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, управлеченческого опыта;
- совокупность видов экономической деятельности, отличительным признаком которой является межстрановое перемещение товаров, услуг, технологий, управлеченческого опыта, а также иностранный туризм;
- деятельность государства, отдельных предприятий, частных компаний, направленная на реализацию экономических отношений с иностранными государствами или субъектами хозяйственной деятельности зарубежных стран, в основе которой лежит международное разделение труда.

Субъекты ВЭС:

- Государство;
- Межгосударственные организации различного уровня;
- Международные финансовые центры;
- Национальные предприятия различного уровня;
- ТНК и транснациональные банки;
- Физические лица.

Объекты ВЭС:

- Товары и услуги;
- Технологии и информация;
- Связи по специализации и кооперированию;
- Движение капитала;
- Интернациональная миграция рабочей силы;
- Обмен интеллектуальной собственностью;
- Международное использование финансово-кредитных ресурсов.

Внешнеэкономическая деятельность – это область экономической деятельности государства и предприятий, связанная с внешней торговлей товарами и услугами, международными инвестициями, международной кооперацией, валютно-финансовыми и кредитными отношениями предприятий и государств.

Внешнеэкономическая деятельность – совокупность определенных внешнеэкономических функций субъектов хозяйствования, а именно: производственно-хозяйственных, организационно-экономических, коммерческих с учетом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

Цели ВЭД:

- изменение объема экспорта и импорта;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение экспортных и импортных цен.

Глобальная цель ВЭД предприятия – максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда – реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка.

Задачи:

- 1) изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;
- 2) изучение приемов и методов международной торговой политики;
- 3) изучение методов международного ценообразования;
- 4) изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

Субъекты ВЭД можно классифицировать:

1. По профилю ВЭД: производственные объединения, совместные предприятия, консорциумы.
2. По характеру ВЭД: экспортёры, импортёры, специализированные посредники.
3. По организационно-правовым формам: коммерческие организации (публичные и не публичные), некоммерческие организации, организации-посредники, содействующие организации.

3.3 Наименование вопроса №3. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.

Во всех странах внешнеэкономическая деятельность рассматривается как часть внешней политики государства, а также национальной экономической политики, поэтому подлежит регулированию со стороны государства.

Основные принципы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации:

- единство внешнеэкономической политики как части внешней политики России;
- единство системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и контроля за ее осуществлением;
- единство таможенной территории Российской Федерации;
- приоритет экономических мер регулирования;
- равенство всех участников ВЭД и их недискриминация;
- защита государством прав и законных интересов участников ВЭД;
- исключение неоправданного вмешательства государства и его органов во ВЭД, нанесения ущерба ее участникам и экономике страны в целом.

Государственное регулирование ВЭД осуществляется с помощью широкого круга мер, число которых постоянно растет. Все разнообразие применяемых государством инструментов влияния на внешние экономические связи может быть определенным образом систематизировано.

Во-первых, все меры могут быть разделены в зависимости от направления действия на экономические процессы на протекционистские и либерализационные. *Протекционистские меры* направлены на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции. *Меры либерализации* в противоположность этому направлены на снятие, снижение ограничений во внешней торговле, что приводит к росту конкуренции со стороны иностранных компаний. В современной мировой экономике и в политике любого государства постоянно присутствуют эти две противоречивые тенденции: протекционизм и либерализация.

В зависимости от характера и разновидности применяемых приемов регулирования внешнеэкономической деятельности и согласно Закону РФ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности" все меры могут быть разделены на таможенно-тарифные и нетарифные.

Порядок применения *таможенно-тарифных мер* государственного регулирования ВЭД в РФ регламентируется Таможенным кодексом РФ, Законом РФ "О таможенном тарифе", другими нормативными актами (более подробно рассмотрен в гл. 13).

Меры, относимые к *нетарифным*, отличаются большим разнообразием. Всю совокупность этих методов можно разделить на три категории.

К первой относятся меры прямого ограничения, которые направлены на защиту интересов национальной экономики. К ним относятся лицензирование и квотирование.

Лицензии выдаются федеральным органом исполнительной власти, на который Правительством РФ непосредственно возложены координация и регулирование внешнеторговой деятельности (в настоящее время МТ). Большинство лицензий выдается после согласования с соответствующими министерством и ведомствами или их территориальными органами.

3.4. Наименование вопроса №4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

Сущность **внешнеэкономической безопасности** заключается в соответствии результатов внешнеэкономической деятельности национально-государственным интересам России. Политика, направленная на достижение внешнеэкономической безопасности, должна обеспечить устойчивое, независимое развитие страны как целостной хозяйственной структуры, ее естественный экономический рост на основе рациональных и эффективных внешнеэкономических взаимосвязей, новаторский переворот в различных сферах человеческой деятельности.

Внешнеэкономическая безопасность достигается повышением конкурентоспособности, приспособляемостью национальной экономики к условиям мирового рынка, обеспечением управляемости и адаптационной восприимчивости ее как к мерам протекционной защиты, так и к политике либерализации в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Выделим наиболее *важные задачи в области внешнеэкономической деятельности*, направленные на обеспечение экономической безопасности:

- регулирование развития внешней торговли при соблюдении экономических интересов России;
- дальнейшее развитие экспортного потенциала за счет расширения производства машин, оборудования и других высокотехнологичных товаров, проведение политики импортозамещения;
- поддержка интересов российских экспортёров на внешних рынках в целях восстановления и сохранения их позиций на товарных мировых рынках;
- проведение политики разумного протекционизма в отношении российских производителей, не являющихся монополистами на внутреннем рынке;
- реструктуризация внешнего долга для сокращения бремени его обслуживания;
- стабилизация курса рубля по отношению к свободно конвертируемым валютам.

Внешнеэкономическая политика может не только напрямую противостоять экономическим угрозам, но и играть самостоятельную роль в изменении баланса экономических потенциалов участников международного интеграционного процесса.

Учитывая важность обеспечения экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе, рассмотрим *основные тенденции*, складывающиеся в современном внешнеэкономическом секторе России.

Внешнеэкономические связи современной России вносят весомый вклад во внутренний экономический рост и во многом определяют состояние и перспективы отечественной экономики.

Критерии национальной безопасности России во внешнеэкономической деятельности.

В последнее время широкое распространение получили попытки исследования экономической безопасности страны. Принята правительенная Концепция экономической безопасности РФ. Анализ состояния национальной безопасности РФ в сфере ВЭД предполагает всестороннее рассмотрение следующих проблем:

- Объект экономической безопасности.
- Субъект экономической безопасности.
- Зоны риска.
- Вызовы.
- Угрозы и опасности.

Объектом системы национальной безопасности ВЭД является внешнеэкономическая деятельность государства, а также частных физических и юридических лиц.

Субъектами безопасности в сфере ВЭД являются:

-Президент РФ,
-Парламент,
-Совет экономической безопасности,
-Центральный банк РФ,
-Министерство финансов,
-Министерство экономического развития и торговли,
-Государственный таможенный комитет,
-Федеральная служба по валютному и экспортному контролю,
- государственные организации и учреждения, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью,
- частные физические и юридические лица, занятые торговлей товарами и услугами с заграницей, валютными операциями.

Зоны риска:

- непрофессиональная деятельность в сфере ВЭД,
- захват традиционных российских рынков сбыта и попытки захвата иностранными фирмами внутреннего российского рынка,
- изменения курса рубля.

Вызовы:

- присоединение к ВТО,
- недобросовестная конкуренция,
- выплата внешнего долга.

Угрозы и опасности:

- большой внешний долг,
- низкая конкурентоспособность товаров и услуг,
- утечка капитала,
- утрата производственного потенциала,
- низкая инвестиционная активность,
- зависимость от экспорта,
- зависимость от импорта.

Для описания системы экономической безопасности используются индикаторы, отражающие количественные значения того или иного показателя. Понятие порогового значения взято из теории катастроф, где под порогом понимается то состояние системы, перейдя которое система теряет устойчивость и входит в зону кризиса. Список таких индикаторов экономической безопасности дан в "Концепции экономической безопасности РФ":

- регулирование внешней торговли, повышение ее эффективности,
- развитие экспортного потенциала,
- проведение политики импорто-замещения,
- поддержка интересов экспортёров на международном рынке,
- разумный протекционизм,
- обеспечение благоприятных условий обслуживания и погашения внешнего долга,
- стабилизация рубля,
- обеспечение транспортной инфраструктуры.

Безопасность в сфере ВЭД непосредственно связана с:

1) необходимостью стимулирования внешней торговли и поддержанием разумного торгового баланса,

2) стабильностью национальной валюты и динамикой золотовалютных резервов.

При этом выделяются следующие показатели:

- темп экономического роста, / доходы госбюджета,
- бремя обслуживания внешнего долга,
- уровень обменного курса и его динамика,
- прямые и портфельные инвестиции.

Попытаемся экстраполировать пороговые значения безопасности хозяйства в целом на сферу внешнеэкономической деятельности.

Индикаторы экономической безопасности в сфере ВЭД и их пороговые значения:

1. Инвестиции в основной капитал в % к ВВП (25%).
2. Доля машиностроения и металлообработки в экспорте (25%).
3. Уровень инфляции в % (20%).
4. Отношение внешнего долга к экспорту (60%).
5. Доля сырья в экспорте (50%).
6. Доля готовой продукции в экспорте (50%).
7. Рост экспорт в % к предыдущему году (индекс цен) (5 - 7%).
8. Сальдо торгового баланса - положительное.
9. Сальдо торгового баланса - по товарам - положительное.
10. Утечка капитала — ее, помимо абсолютной величины, можно сравнить с инвестициями, поскольку все вывезенное могло быть инвестировано внутри страны.
11. Покрытие импорта экспортом (100%).
12. Индекс условий торговли.

В сложившихся условиях особое внимание приобретает мониторинг основных показателей, характеризующих состояние внешнеэкономической деятельности:

- внешнеторговый оборот – сумма экспортов и импортов товаров, млрд. руб.;
- сальдо торгового баланса – разница между экспортом и импортом товаров.

Положительное сальдо – экспорт превышает импорт, отрицательное сальдо – импорт превышает экспорт.

– доля товарных ресурсов поступивших по импорту в общем объеме товарных ресурсов, в том числе по основным группам товарам;

- отношение суммарного объема экспортов к ВВП, %;
- соотношение между объемами экспортов и импорта продукции, %;
- отношение объема внешнего долга государства к ВВП, %;

– доля импорта во внутреннем потреблении, % $\frac{V_{импорта}}{ВВП} \times 100$ в том числе по продовольствию;

- доля экспортов в общем объеме добычи и производства продукции, %;
- выводы:

- понятие системы экономической безопасности нуждается в постоянной корректировке в соответствии с меняющейся ситуацией;

- динамику системы необходимо выстраивать в соответствии с изменяющимися зонами риска, вызовами, угрозами и опасностями;

- пороговое значение индикаторов будут меняться в зависимости от положения в сфере ВЭД, то есть чем ближе к норме будет показатель, тем ближе к норме будет и его пороговое значение;

- на систему экономической безопасности должно оказываться такое управляющее воздействие, чтобы результирующий вектор движения системы был направлен на достижение следующих целей:

1. минимально возможная зависимость от конъюнктуры мирового рынка,
2. перелив капиталов из добывающей промышленности в обрабатывающую,
3. максимально возможная конкурентоспособность российских товаров.

Лекция № 2 (2 часа)

Тема: Внешнеторговые операции.

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Понятие внешнеторговых операций их классификация.
- 1.2. Виды и формы встречной торговли.

1.3. Особенности и характер международной торговли услугами.

1.4. Обмен научно – техническими знаниями.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Понятие внешнеторговых операций их классификация.

Внешнеторговая операция - это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена.

Участников торгового процесса, или контрагентов, должно быть не менее двух: продавец и покупатель.

Внешнеторговые операции включают основные и, вспомогательные операции.

Основные операции представляют собой договорные операции по купле-продаже товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти операции зафиксированы во внешнеторговых договорах.

Вспомогательные операции обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортёрами и импортёрами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентствами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков.

В комплекс действий при осуществлении внешнеторговых операций обычно входит изучение конъюнктуры рынка интересующего контрагентов товара, его реклама, деятельность сбытовой сети, взаимодействие с торговыми посредниками, разработка коммерческих предложений и запросов, проведение переговоров, заключение и исполнение контрактов.

Основным регулятором внешнеэкономической деятельности предприятий и их партнеров является контракт, представляющий собой коммерческое соглашение между двумя странами, предметом которого может быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена и т. п.

Для исполнения одного основного контракта продавцы и покупатели часто заключают более десятка дополнительных.

Разновидности международных торговых операций зависят от предмета и условий поставки товаров и услуг (табл. 1).

Таблица 1 – Классификация внешнеторговых операций

Признак классификации	Виды операций
Направление движения товаров	Экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт
Группа товаров	Сырьевые товары Продовольственные товары Непродовольственные товары Машины и оборудование
Готовность товара к продаже	Готовая продукция Продукция для последующей переработки Комплексы оборудования Узлы и детали для последующей сборки
Товарообмен	Встречные закупки Бартерная торговля

	Переработка давальческого сырья
Научно-техническое сотрудничество	Франчайзинг Инжиниринг Продажа-покупка лицензий и «ноу-хау»
Услуги	Осуществление подрядных работ Аренда и лизинг Туризм Информационные услуги Транспортные перевозки
Состязательная торговля	Аукционы Биржевая торговля

3.2. Наименование вопроса №2. Виды и формы встречной торговли.

Встречная торговля — торговля, объединяющая операции, в пределах которых предусматриваются встречные обязательства экспортеров закупить у импортеров товары или услуги на часть или полную стоимость товаров, что экспортируются.

Согласно с терминологией, используемой экспортерами ООН, все виды встречных договоров объединяются понятием международные компенсационные договоры, согласно с которыми предприятия различных стран договариваются о конкретных действиях одной из сторон будут компенсироваться чётко определённым в определённых договорных документах способом и в указанных в них размерами других конкретными действиями другой стороны.

В наше время 1/3 международных коммерческих договоров имеет встречный, взаимосвязанный характер поставок товаров.

Можно выделить следующие виды встречной торговли:

Бартерные операции - сбалансированный по стоимости прямой обмен товарами.

Встречные закупки - покупатель предоставляет продавцу условия сначала закупить что-нибудь у него, а затем на вырученные деньги он приобретет продукцию продавца. В контракте может оговариваться объем встречных закупок, сумма.

Операции с давальческим сырьем - операция по переработке сырья проводится в другом государстве.

Компенсационные сделки - развитая страна продает комплексное технологичное оборудование, а расчет за поставку ведется произведенной продукцией.

Выкуп устаревшей продукции - применяют развитые страны для расширения сбыта. Фирма выкупает свою продукцию прежних лет выпуска с учетом ее стоимости при покупке нового образца. Купленная продукция ремонтируется и продается как бывшего употребления.

Можно выделить шесть основных форм встречной торговли:

чистый бартер - сделка непродолжительна и (как правило) ограничена обменом товара на товар;

клиринговое соглашение - денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер, и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), третьи стороны к сделке не привлекаются;

свитч - денежных расчетов (как правило) нет, сделка имеет продолжительный характер, и с обеих сторон могут участвовать группы товаров (списки), в урегулировании взаимоотношений экспортера и импортера принимают участие третьи стороны;

оффсет - денежные расчеты предусмотрены, взаимные обязательства не ограничены только двусторонней закупкой товара;

встречная закупка - денежные расчеты предусмотрены, экспортер обязан закупить товар у импортера, происхождение товара, закупаемого у импортера, не связано с использованием товара, приобретенного у экспортера;

байбэк - денежные расчеты предусмотрены, экспортер обязан закупить товар у импортера, закупаемый товар производится импортером с использованием товара, приобретенного у экспортера.

Однако в международной практике существуют и иные типы классификации форм встречной торговли. Все возрастающий интерес приобретает торговля по системе дисплит (displit) – заключение торговых сделок основанных на встречных обязательствах. Сделки такого рода взяли своё начало в международной встречной торговле а сегодня применяются на внутренних рынках стран или локальных территориях.

Основываются они на заинтересованности Продавца расширить объем торговли своими товарами, услугами, а Покупателя, на возможность ограничить дефицит денежных средств, образовавшийся в момент покупки и восполнения его за счёт реализации своего товара, услуги. Смысл прост «Если Вы купите у меня, тогда я куплю у Вас». Данную сделку можно рассматривать как сделка Ди.

Дисплит (Displit) - неологизм, образованный аффиксальным способом посредством присоединения префикса ДИ (греч. di «дважды, двойной») к слову СПЛИТ (англ. split «дробление, разделение»).

3.3. Наименование вопроса №3. Особенности и характер международной торговли услугами.

В настоящее время в мировом хозяйстве наряду с рынками товаров, рабочей силы и капиталов быстрыми темпами развивается рынок услуг.

Услуги – это полезная деятельность, направленная на удовлетворение определенных потребностей населения и общества.

Базой формирования последнего является сфера услуг, которая занимает значительное место в экономике государств мира. Так, доля услуг в ВВП развитых странах составляет сейчас примерно 70%, а развивающиеся - 55%.

Насчитывается 160 видов услуг, разделенных на 12 основных разделов.

1. Деловые услуги – 46 отраслевых видов услуг.
2. Услуги связи – 25 видов.
3. Строительные и инжиниринговые услуги – 5 видов.
4. Дистрибуторские услуги – 5 видов.
5. Услуги по защите окружающей среды – 4 вида.
6. Финансовые услуги, включая страхование – 17 видов.
7. Общеобразовательные услуги – 5 видов.
8. Услуги по охране здоровья и социальные услуги – 4 вида.
9. Туризм и путешествия – 4 вида.
10. Услуги в области организации досуга, культуры и спорта – 5 видов.
11. Транспортные услуги – 33 вида.
12. Прочие услуги.

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) под услугой понимает любую услугу, предоставляемую на коммерческой основе. Как правило, услуга проявляется в определенном полезном эффекте, не всегда реализуясь в материальном продукте.

Международная торговля услугами по сравнению с торговлей товарами имеет следующие особенности:

- Регулируется не на границе, а внутри страны соответствующими положениями внутреннего законодательства;
- Услуги не подлежат хранению. Они производятся и одновременно

потребляются;

- Производство и реализация услуг имеют большую государственную защиту, чем сфера материального производства и торговли;
- Международная торговля услугами находится в тесной взаимосвязи с торговлей товарами и оказывает на нее сильное воздействие;
- Не все виды услуг в отличие от товаров могут быть предметом торговли. Существуют определенные *особенности* услуг:
 - неосязаемость;
 - неотделимость от источника, т.е. торговля услугами связана с их производством;
 - услуга, как правило, не имеет овеществленной формы;
 - непостоянство качества;
 - несохраняемость и нетранспортируемость.

Мировой рынок услуг регулируется соответствующими международными организациями (около 40). Проблемой международной торговли услугами являются вопросы их регулирования:

- сложности, которые связаны с оценкой стоимости экспортруемых услуг;
- нередкое наличие как коммерческой, так и некоммерческой составляющей при экспорте услуг;
- недостаточное внимание, уделяемое проблеме регулирования международной торговли услугами национальными и международными организациями (отсутствие соответствующих законодательных актов).

3.4. Наименование вопроса №4. Обмен научно – техническими знаниями.

Главная форма международного обмена научно-техническими достижениями – лицензионная торговля, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, технологического опыта, промышленных секретов и коммерческих знаний, на использование товарных знаков и т.д.

Ведущие отрасли лицензионной торговли – электротехника и электроника, общее машиностроение, химия и нефтехимия, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность.

Мировым лидером в экспорте лицензий являются США.

Лицензия – это разрешение на использование другим лицом или организацией изобретения, технологии, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, торговой марки, необходимых для производства коммерческой и иной продукции в течение определенного срока за обусловленное вознаграждение.

Патентная система предоставляет собственнику патента исключительное право на использование принадлежащих ему новых технических решений, изобретений и товаров.

«Ноу-хау» - «секреты производства», имеющие промышленную и коммерческую ценность, но не защищенные международным и национальным патентным законодательством.

В - международной практике обмен научно-техническими знаниями осуществляется в форме технологий.

Технология - научные методы достижения практических целей. В понятие технологий обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов, технология управления.

Международная передача технологии означает межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе. В международной экономике носителями технологии могут выступать товары и другие факторы производства: товар - в случае международной торговли высокотехнологичными товарами; капитал - при организации международной торговли высокотехнологичными капиталоемкими товарами; земля - при торговле природными ресурсами, для разработки которых использовано новейшее научно-техническое достижение; труд - в случае

международной миграции высококвалифицированных научно-технических кадров. В большинстве стран новая технология защищается одним или несколькими правовыми инструментами - патентами, лицензиями, копирайтой, товарным знаком.

Патент – свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступать права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески применить изобретение.

С помощью лицензий выдается разрешение владельцем технологии (лицензиаром), защищенное или незащищенное патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

1. Копирайт – эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы. копирайт, торговые марки и знаки, географические названия и промышленный дизайн. Соглашение распространяется не только на торговлю, но и определяет стандарты - минимальные обязательства стран - членов ВТО по охране интеллектуальной собственности, включая предмет защиты и ее минимальную длительность, механизм обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности и процедуру разрешения споров в

Технология - научные методы достижения практических целей. В понятие технологий обычно включаются три группы технологий: технология продуктов, технология процессов, технология управления.

Патент - свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения. Патент дает владельцу право собственности на изобретение, которое обычно подкрепляется регистрацией товарного знака и промышленного образца. Для поддержания патента в силе законодательно требуется периодическая уплата весьма высоких патентных пошлин. Поэтому владелец патента зачастую предпочитает переуступать права на его использование той стороне, которая сможет коммерчески применить изобретение.

С помощью лицензий выдается разрешение владельцем технологий (лицензиаром), защищенное или незащищенное патентом, заинтересованной стороне (лицензиату) на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату.

Копирайт - эксклюзивное право автора литературного, аудио- или видеопроизведения на показ и воспроизведение своей работы.

Товарная марка - символ определенного предприятия, который используется для индивидуализации производителя товара и который не может быть использован другими предприятиями без официального разрешения владельца.

Международная передача технологии осуществляется в следующих основных формах:

- патентные соглашения - международная торговая сделка, по которой владелец патента уступает свои права на использование изобретения покупателю патента;
- лицензионные соглашения - международная торговая сделка, по которой собственник изобретения или технических знаний предоставляет другой стороне разрешение на использование в определенных пределах своих прав на технологию;
- ноу-хау - предоставление технического опыта и секретов производства, включающих сведения технологического, экологического, финансового характера, использование которых обеспечивает определенные преимущества;

- инжиниринг - предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования. Они включают широкий комплекс мероприятий по подготовке техникоэкономического обоснования проектов, осуществлению консультаций, надзора, проектирования, испытаний, гарантитного и постгарантитного обслуживания.

Лекция № 3 (2 часа) Методы международной торговли

Тема:

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Методы международной торговли.
- 1.2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций, виды и функции торговых посредников.
- 1.3. Преимущества и недостатки прямого и косвенного методов международной торговли.
- 1.4. Институционально-конкурсный метод международной торговли

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Методы международной торговли.

Метод – это способ осуществления торгового обмена между его участниками, являющимися резидентами как разных стран (прямой метод), так и одной (косвенный метод и кооперативный метод) страны. Обычно в международной торговой практике выделяют два основных метода торговли, принято рассматривать шесть методов.

Прямой экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки непосредственно между производителем/ продавцом и покупателем (потребителем, пользователем). Преимущества: сокращает издержки производства; снижает риск и зависимость результатов деятельности от возможной недобросовестности и некомпетентности посредников; позволяет компании-производителю постоянно находиться на зарубежном рынке, учитывать его изменения и своевременно реагировать.

Косвенный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через посредника. Преимущества: посредник обладает более высокой коммерческой квалификацией; нет необходимости концентрации финансовых и интеллектуальных ресурсов на первом этапе выхода на зарубежный рынок.

Принимая во внимание реальность современного международного бизнеса, добавляют еще один, третий метод, который, зародившись в сфере малого и среднего бизнеса, занимает среднее положение между первыми двумя (классическими).

Кооперативный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через особого посредника, представляющего собой некоторую организационную форму бизнеса, созданную группой инициаторов этой сделки, совершение которой каждым отдельным участником представляется невозможным.

Встречная торговля – выделяется как метод в силу особенностей подготовки, сопровождения и завершения таких международных коммерческих сделок, оплата по которым проводится без использования твердой валюты либо лишь частично покрывается валютой, т.е. заметно отличается и обосабливается способом и процедурой осуществления международных сделок.

Международные аукционы, биржи и торги – предполагается проведение торговых операций через специальные институты. Некоторые авторы называют этот метод институционально-конкурсным.

Электронная торговля, или е-торговля – этот метод получил развитие лишь в последние десятилетия 20 века, когда начали происходить качественные изменения в информационной среде. Такой основной ресурс – как глобальные коммуникационные системы (Интернет).

3.2. Наименование вопроса №2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций, виды и функции торговых посредников.

Внешнеторговые операции – комплекс методов, форм и средств по подготовке, заключению международной, торговой, научно – производственной или инвестиционной сделки.

Внешнеторговая сделка характеризуется как действие, направленное на установление, изменение и прекращение гражданско – правовых отношений в сфере международной купли – продажи между сторонами, субъектами

Признаки международных сделок:

- Аккредитация международной сделки, как резидентов различных стран, где физически находятся их предприятия
- Осуществление платежа по сделке в валюте, являющейся иностранной, хотя бы для одной из сторон сделки
- Пересечение товаром границы страны – экспортера, кроме реэкспортных операций, а для сферы услуг – пересечение границы либо потребителем, либо производителем услуги

Международные операции подразделяются на:

- Основные:
 - Обмен продукцией в материально – вещественной форме;
 - Обмен научно – техническими знаниями и технологиями;
 - Обмен услугами;
 - Арендные операции;
 - Международное научно – техническое и производственное сотрудничество
- Обеспечивающие (вспомогательные) :
 - Международные перевозки грузов;
 - Транспортно – экспедиторские услуги;
 - Операции по хранению и страхованию грузов;
 - Расчетно – финансовые операции;
 - Таможенное оформление грузов

Торгово-посредническая операция – услуга в сфере купли-продажи, в том числе при экспортно-импортных сделках

Торгово-посреднические операции могут включать маркетинг, проведение переговоров и заключение договоров, кредитование оборотного капитала клиента, предоставление гарантий и страхование, транспортировку, выполнение таможенных формальностей, послепродажное обслуживание, а также некоторые операции, связанные с доработкой, расфасовкой, упаковкой и тому подобные

Торгово-посреднические операции могут осуществляться за свой счет и за счет клиента, от своего или от его имени.

Основные виды и функции торговых посредников.

Виды посредников.

Агент. *Принципал* (фирма-экспортёр) передает агенту определенные полномочия на совершение некоторых юридических действий. Т.е. агент представляет принципала в какой-то сделке.

Агенты могут как универсальным, так и специализированным (агент по фрахту, страховой агент, агент по закупке),

Консигнатор. *Консигнант* поставляет товар на склад консигнатора для реализации в течение определенного срока. Непроданные товары может вернуть.

Дистрибутор. Заключают договоры купли-продажи от своего имени и за свой счет.

Отношение	к	Агент	Консигнатор	Дистрибутор
-----------	---	-------	-------------	-------------

товару			
Собственность	-	-	+
Распоряжение	-	+	+
Представление	+	+	+

В практике международной торговли существуют многочисленные виды посредников, которые к тому же в соответствии с национальной торговой практикой отдельных стран по-разному себя называют. Однако все они, так или иначе, могут быть сведены к следующим трем «чистым» типам: агент, консигнатор и дистрибутор.

Доля посредников в международной торговле значительно выше, чем во внутренней.

Функции посредников: объединение товаров различных производителей в один набор, соответствующий спросу локального местного рынка; разукрупнение партий товаров в интересах местной розничной торговли; приспособление товара к условиям местного локального рынка; физическое перемещение товара, включая транспортировку и складирование; установление цены в результате постоянного контакта с местным рынком и различными производителями; продвижение товара и его реклама; поиск покупателя и продажа товара; предоставление кредита покупателю.

3.3. Наименование вопроса №3. Преимущества и недостатки прямого и косвенного методов международной торговли.

Метод международной торговли – способ осуществления товарного обмена между участниками МТ, являющимися резидентами как разных (прямой метод), так и одной (косвенный метод) страны.

Прямой экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки непосредственно между производителем/продавцом и покупателем/потребителем/пользователем.

Косвенный экспорт (импорт) – совершение международной торговой сделки через посредника.

Организация *прямого экспорта* возможна, когда:

- наличие на внешних рынках постоянных покупателей промышленного или с/х сырья, которым долгое время необходимо одинаковое сырье,
- экспорт для своих зарубежных предприятий или дочерних компаний,
- экспорт в собственную сеть дистрибуции,
- создание международных стратегических альянсов,
- необходимость установления непосредственного контакта между покупателем и продавцом на стадии проектирования и разработки,
- необходимость обеспечения непрерывного допродажного и послепродажного обслуживания,
- торговля оружием,
- и пр.

+ прямого экспорта:

1. повышение экономической эффективности экспорта, т.к. сокращаются технические издержки (как минимум на сумму отчисления посреднику),
2. снижение рисков от возможной недобросовестности посредника,
3. возможности создания позитивного имиджа компании-экспортера,

4. обеспечение постоянного присутствия компании-экспортера на зарубежном, локальном рынке, позволяющее своевременно реагировать на изменения конъюнктуры.

- прямого экспорта:

1. отвлечение кадровых и финансовых ресурсов на организацию собственной экспортной деятельности,

2. расширение ранее не знакомой работы (выбор рынков, исполнение логистических функций, ...)

3. недостаток торгового опыта в сфере МТ может привести к росту издержек,

4. компания-экспортер принимает на себя все риски, порождаемые любыми изменениями и кросс-культурными различиями.

Косвенный экспорт применяется при сбыте стандартного промышленного оборудования, стандартизируемого промышленного сырья потребительских товаров.

+ косвенного экспорта:

1. использование опыта и бизнес-контрактов посредника,

2. пользование информацией о рынке, имеющейся у посредника,

3. пользование уже имеющимися у посредника складами, транспортом и т.д.,

4. экспортеру не надо самому выполнять экспортных функций (получать экспортные лицензии, адаптировать к местным требованиям и т.д.),

5. проникновение на рынки, недоступные для установления прямых контактов.

- косвенного экспорта:

1. нет непосредственных контактов с зарубежным рынком,

2. не накапливает маркетинговый опыт,

3. не нарабатывает на зарубежных рынках позитивный имидж,

4. часто недостаточное внимание к товару производителя-экспортера со стороны посредника,

5. посредник не берется за сложные сделки, что лишает экспортера возможности занять потенциально возможную долю рынка.

3.4. Наименование вопроса №4. Институционально-конкурсный метод международной торговли

Особое место среди методов международной торговли занимает торговля, проводимая через международные аукционы, биржи и посредством организации международных торгов*. Учитывая тот факт, что все перечисленные способы торговли предполагают необходимость участия той или иной учреждаемой (т. е. институционализируемой) организационной, постоянной (биржи и аукционы) или временной (торги и аукционы) формы, где продавцы и покупатели или их представители находятся в конкурентной позиции, мы предлагаем называть этот метод институционально-коинкурсным. Несмотря на существенные различия в формах проявления этого "метода международной торговли, а также между теми товарами, с которыми работают эти международные торговые институты, и между регламентами (процедурами, порядком) их работы и правилами участия продавцов и покупателей, эти три институциональных метода имеют родственную функцию, наличие которой позволяет нам говорить об общности этих методов международной торговли.

Родственная и основная функция этих институтов — установление справедливых, или признаваемых всеми потенциальными продавцами и покупателями, цены и качества на товарах.

Важность и универсальность этой функции может быть подтверждена следующим примером. Хотя не все сделки по биржевым товарам проводятся непосредственно на биржах (существует значительный внебиржевой рынок — Out the counter, OTC), внебиржевые контракты на поставку биржевых товаров используют, как правило, в качестве устраивающей обе стороны цену, производную от биржевой. Например, в

контрактах на поставку больших партий металлов условие цены может быть сформулировано следующим образом: «цена Лондонской биржи металлов $\pm X\%$ » или «цена Лондонской биржи металлов на день отхода судна из порта отгрузки». В контактах такого рода встречается много вариаций, но отправной точкой расчетной цены служит цена Лондонской биржи металлов на определенный день.

В целом биржи устанавливают цену в зависимости от соотношения спроса и предложения, где интегрируется множество разнородных факторов: погодные условия и катастрофы, определяющие реальный урожай и прогнозы на урожай будущий; открытие и разработка новых месторождений минерального сырья и нефтегазоносных полей; нарушение и создание новых мировых транспортных сетей; среднегодовые колебания температуры и ожидание военной/террористической угрозы; разработка и внедрение инновационных ресурсосберегающих технологий.

Иными словами, это все множество факторов (как объективных, так и субъективных), которыми руководствуются продавцы, конечные покупатели и биржевые спекулянты. Аукционы выполняют эту же функцию, работая по биржевым товарам (например, скот, фрукты, цветы), но в случае предметов искусства и раритетов несколько иначе сплетаются мнения экспертов и мода, царящая в данный момент среди покупателей. Несколько иное отношение к цене лежит в основе торгов. Торги (тендеры) также предназначены для образования справедливой цены выполнения какого-либо проекта. Диапазон этих проектов весьма широк: от поставок комплектного оборудования до проектирования и строительства объектов, обычно выполняемого на условиях «под ключ». Несмотря на массу методик определения стоимости инженерных работ, на практике цена устанавливается в процессе ее уторговывания между заказчиком и исполнителем. Торги как раз и играют роль конкурса, который помогает заказчику выбрать некий компромисс между запрашиваемой ценой исполнителя проекта и его экспертной оценкой соотношения между стоимостью и качеством исполнения проекта. Разумеется, заказчик принимает в расчет и такой фактор, как его собственные/заемные финансовые ресурсы.

Лекция № 4 (2 часа)

Тема: Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Международные акты.
- 1.2. Деловые обычаи.
- 1.3. Судебная практика.
- 1.4. Внутреннее законодательство.

Краткое содержание вопросов

- 3.1. Наименование вопроса №1 _Международные акты.

Правовое регулирование ВЭД представляет собой совокупность нормативных актов, в рамках и на основе которых осуществляется деятельность ее участников – как равноправных партнеров по бизнесу, связанных с гражданско-правовыми отношениями, так и государственных органов, устанавливающих административно-правовые отношения.

Совокупность нормативных актов правового регулирования ВЭД включает в себя четыре составляющих:

- международные акты;
- деловые обычаи;
- судебную практику;
- внутреннее законодательство.

Международные акты, включенные в систему правового регулирования внешнеэкономической сферы конкретного государства, подразделяются на

международные договоры и акты международных организаций, членом которой она является (ВТО и др.).

В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ международные договоры являются составной частью ее правовой системы.

3.2. Наименование вопроса № 2. Деловые обычаи.

Составляющей правовой системы государства являются *обычаи*, которые включают в себя *международные торговые обычаи и проформы коммерческих договоров (типовые договоры)*.

Обычаи образуют так называемое транснациональное экономическое и торговое право согласно п.1 ст. 5 Гражданского Кодекса РФ, сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано оно в каком-либо документе, признается *обычаем делового оборота*. Примеры обычаев: Международный свод толкования условий торговли ИНКОТЕРМС – 2000, Принципы международных коммерческих договоров Международного института по унификации частного права (УНИДРУА, 1994 г.) и др.

3.3. Наименование вопроса №3. Судебная практика.

Особое место в правовой системе регулирования ВЭД занимает *судебная практика*. В частности, в качестве норм права могут рассматриваться решения Конституционного Суда РФ, пленумов Верховного и Высшего Арбитражного Суда РФ при условии их официального опубликования. Судебные акты третейских судов не являются источниками права, но могут стать таковыми, в случае если участники сделки уполномочили третейский суд.

3.4. Наименование вопроса №4. Внутреннее законодательство.

В правовом регулировании внешнеэкономической сферы наибольшее место отводится национальному (внутреннему) законодательству, включающему *общие нормы и специальное законодательство*.

Общее законодательство представлено правовыми нормами, регламентирующими основные принципы функционирования государства и различных сфер жизнедеятельности, в том числе ВЭД:

Конституция РФ, ГК РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс, Арбитражный процессуальный кодекс.

Специальное законодательство можно разделить по следующим направлениям:

- Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности (ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ», Таможенный кодекс РФ (утв. Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 6-ФЗ, вступил в действие с 1 января 2004 г.) и др.).

- Валютное регулирование и валютный контроль.
- Регулирование международного кредитования.
- Регулирование инвестиционной деятельности с участием иностранных инвесторов.
- Регулирование международного научно-технического сотрудничества.

Лекция № 5 (2 часа)

Тема: Система мер государственного регулирования ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Тарифная система государственного регулирования внешней торговли.
- 1.2. Таможенные пошлины, классификация.
- 1.3. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.
- 1.4. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса № 1. Тарифная система государственного регулирования внешней торговли.

Одним из основных способов регулирования внешней торговли любой страны является *таможенно-тарифная система*, представляющая собой свод таможенных пошлин и правил, действующих в данном государстве. В основе таможенно-тарифной системы большинства стран лежит Гармонизированная система описания и кодирования товаров – ГС. Для всех стран, входящих во Всемирную таможенную организацию, она является законом и называется таможенным тарифом.

• Таможенный тариф – это систематизированный перечень таможенных пошлин, взимаемых с грузовладельцев при прохождении товаров через таможенную государственную границу.

Во-первых – таможенный тариф – инструмент торговой политики и государственного регулирования внутреннего рынка страны при его взаимодействии с мировым рынком;

Во-вторых – свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу, систематизированный в соответствии с товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности;

В-третьих – конкретная ставка таможенной пошлины, подлежащей уплате при вывозе или ввозе определенного товара на таможенную территорию (в этом случае понятие таможенного тарифа полностью совпадает с понятием таможенной пошлины).

Основные цели таможенного тарифа:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров на таможенную территорию ТС;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в государствах, входящих в состав таможенного союза;
- защита экономики государств, входящих в состав таможенного союза, от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условия для эффективной интеграции таможенного союза в мировую экономику.

Функции таможенного тарифа:

- фискальная – относится и к импортным, и к экспортным пошлинам, формирующим доходную часть государственного бюджета государств ТС;
- протекционистская (защитная) – относится к импортным пошлинам, с их помощью государство ограждает национальных производителей от нежелательной иностранной конкуренции;
- балансировочная – относится к экспортным пошлинам, установленным с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по тем или иным причинам ниже мировых.

Уровень таможенного обложения зависит от целого ряда факторов (разницы в уровне внутренних и мировых цен товаров в различных странах; степени концентрации производства и уровня монополизации рынка отдельных товаров; наличия на этих рынках производственных цепочек ТНК; соотношения производительности труда и издержек производства в отдельных странах и пр.). Например, в период ухудшения экономической конъюнктуры, особенно в годы кризисов, наблюдается рост ставок таможенных тарифов.

Таможенный тариф содержит: детализированные названия товаров, облагаемых таможенными пошлинами; код облагаемых таможенной пошлиной товаров ^[1]; ставки таможенных пошлин с указанием их метода исчисления; способ обложения товаров; перечень товаров, пропускаемых на таможенную территорию страны беспошлинно; перечень товаров, запрещенных к вывозу из страны и ввозу в страну, транзиту через страну.

В зависимости от торгового режима страны тарифы могут иметь различную структуру. Если тарифы содержат единую ставку пошлин (одну колонку) для каждого товара вне зависимости от страны его происхождения, они называются одноколонковыми или простыми (не предусматривают льготных или дискриминационных пошлин и встречаются относительно редко).

Обычно сложные тарифы имеют две колонки: в одной указывается максимальная (генеральная) пошлина, которая чаще всего принимается за базу при исчислении различных преференций или дискриминаций; в другой – минимальная, действующая в отношении стран, для которых применяется режим наибольшего благоприятствования (РНБ). Может быть и третья колонка. В ней указывается размер преференциальных пошлин по отношению к тем или иным странам (такой способ обычно применяют страны с развитой рыночной экономикой к развивающимся или наименее развитым странам).

Таможенный тариф может состоять из ставок таможенных пошлин, системы классификации товаров, которая создается специально для целей регулирования и учета внешнеторговой деятельности, а также правил применения автономных, договорных и преференциальных пошлин, т.е. системы колонок тарифа у многоколоночного тарифа

3.2. Наименование вопроса № 2. Таможенные пошлины, классификация.

Таможенные пошлины являются основой таможенно-тарифной системы и представляют собой денежные сборы, взимаемые государственными органами с товаров, пересекающих таможенную границу государства.

Уплата таможенной пошлины является обязательным условием осуществления ввоза и вывоза товаров. Например, согласно Закону РФ "О таможенном тарифе" таможенная пошлина – это обязательный взнос, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза (п. 5 ст. 5 Закона).

По своему экономическому содержанию и характеру действия пошлины относятся к стоимостным, рыночным регуляторам внешнеторгового оборота, а по экономической сущности представляют собой разницу между внешнеторговой мировой (импортной) ценой и внутренней ценой. Процентное выражение этой разницы (суммы таможенной пошлины к цене) называется уровнем пошлины.

При этом внутренние цены должны быть чуть выше импортных, тогда внешнеторговая политика страны сможет обеспечить равную конкурентоспособность национальных товаров.

Функции пошлины:

- регулирующая;
- фискальная;
- ценообразующая.

Классификация пошлин осуществляется по следующим признакам:

1) В зависимости от вида внешнеторговых операций пошлины бывают: **экспортные** (накладывается на экспортные товары при выпуске их за пределы таможенной территории государства);

импортные (накладываются на импортные товары при выпуске их для свободного обращения на внутреннем рынке страны);

транзитные (накладываются на товары, перевозимые транзитом через территорию данной страны).

2) по способу взимания таможенные пошлины классифицируются на следующие виды:

адвалорные пошлины начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 15% таможенной стоимости);

специфические - начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара, например 50 долл. за тонну, пять евро за штуку);

комбинированные - сочетают оба вида таможенного обложения (например, 30% таможенной стоимости, но не менее четырех евро за 1 кг).

3) В зависимости от страны происхождения товаров пошлины могут быть **базовыми** (минимальными) (ими облагаются товары, происходящие из государств, которым в торговле с данной страной предоставлен режим наибольшего благоприятствования), **льготными** (преференциальными) (эти ставки представляют собой разновидность льготных ставок таможенной пошлины, предоставляемых отдельным странам или группам стран, например развивающимся и наименее развитым), **максимальными и карательными** (по ним рассчитываются таможенные пошлины на товары, происходящие из государств, в отношении которых данная страна не предоставила ни режима наибольшего благоприятствования, ни преференциального режима).

4) Одним из критериев классификации таможенных пошлин, по мнению В.Г. Свинухова, служит тип их ставок. В соответствии с этим пошлины могут быть **постоянными** (используются в большинстве стран мира) и **переменными** (довольно редко встречаются). **Если ставки таможенных пошлин единовременно установлены органами государственной власти и не могут изменяться в зависимости от каких-либо обстоятельств, они считаются постоянными, в противном случае - переменными.**

5) способ их введения. **Автономные пошлины** устанавливаются государством вне зависимости от существующих договоров и соглашений и других международных обязательств (содержит ставки, устанавливаемые компетентным органом данного государства - парламентом или правительством),, а **конвенционные** - закрепляются в рамках международных обязательств государства или с учетом международной конвенции (применяются в соответствии с принципом режима наибольшего благоприятствования) (в таком тарифе, наряду с автономными ставками, могут содержаться ставки, предусмотренные в международных торговых договорах)..

6) В целях оперативного регулирования внешней торговли могут применяться временные и сезонные ставки таможенной пошлины.

7) По порядку введения они делятся на две группы: **ординарные** и **партикулярные**. **Ординарные** таможенные пошлины применяются при стабильном состоянии внешней торговли, вводятся в действие решением Правительства РФ, безусловны и не ограничены временными рамками.

Сезонные колебания конъюнктуры рынка, необходимость проведения протекционистской внешнеторговой политики в целях поддержания платежного баланса государства, защита новых отраслей и другие обстоятельства обусловливают введение **партикулярных** таможенных пошлин, что также происходит по решению Правительства РФ.

Срок действия специальной пошлины составляет 200 дней, антидемпинговой - максимум 6 месяцев, компенсационной - 4 месяца.

3.3. Наименование вопроса № 3. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.

К нетарифным мерам относятся практическим все меры, используемые государством для регулирования торговли, за исключением тарифов (любые распоряжения центральных и местных властей, включая методы реализации законов, постановлений и других нормативных актов (кроме таможенно-тарифных мероприятий), которые воздействуют на экспорт и импорт товаров; объем; товарную структуру внешней торговли; цены и конкурентоспособность товаров, создавая более жесткие условия для товаров иностранного происхождения по сравнению с товарами национального производства или различный режим для товаров разных стран).

Центр по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования [7] дает следующее определение *нетарифным методам* – это совокупность методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, имеющих целью воздействие на процессы в сфере внешнеэкономической деятельности, но не относящихся к таможенно-тарифным методам государственного регулирования.

Следует подчеркнуть, что в мировой практике и торговой политике принято различать *две большие группы мер нетарифного регулирования*. Первая группа имеет целью прямое ограничение импорта (экспорта), или регулирование внешней торговли путем количественных ограничений, лицензирования, запретов добровольных ограничений экспорта и т.д. Применение нетарифных мер этой группы опирается на развитую законодательную и административную базу. Их осуществление поручено соответствующим органам исполнительной власти, как правило, центральным правительственным органам. Вторая группа возникает в результате дискриминационного применения к иностранным товарам большого круга различных акций административной, торговой, финансовой, кредитной, технологической политики, мер безопасности, санитарных и экологических мер.

В соответствии с международными соглашениями нетарифные методы применяются в виде исключения из общего правила свободной торговли в следующих случаях.

Наиболее распространенные нетарифные меры охватывают две категории:

- *нетарифные ограничения*, специально вводимые с целью регулирования доступа иностранных товаров на национальные рынки (квотирование, лицензирование, запреты, добровольные ограничения экспорта, таможенные формальности и др.);
- *нетарифные инструменты*, воздействие которых на товарные потоки является побочным, скрытым (технические регламенты и стандарты, санитарные нормы, административные ограничения, налоги, акцизные сборы, субсидии и др.) [9].

Рассмотрим некоторые виды нетарифных мер. Наибольшие сложности для предприятий-экспортеров при доступе на зарубежные рынки представляют *требования стандартов*.

Количественные ограничения экспорта и импорта – это прямая административная форма государственного регулирования внешней торговли, непосредственно ограничивающая количество ввозимых и вывозимых товаров и прямо воздействующая на их товарную номенклатуру и географическое направление внешней торговли. К формам количественных ограничений относят: контингентирование, квотирование, неавтоматическое лицензирование, правила о смешивании, добровольные ограничения экспорта, а также запреты.

Контингентирование (квотирование) – это установление государством экспортных и импортных квот (контингентов), разрешающих или ограничивающих в количественном или стоимостном выражениях ввоз (вывоз) товаров.

По российскому законодательству контингентирование как метод количественного ограничения экспорта и импорта может вводиться в исключительных случаях Правительством РФ, исходя из национальных интересов в целях выполнения международных обязательств и защиты национального производителя.

3.4. Наименование вопроса № 5. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Во внешнеторговой политике страны часто используют квотирование (табл. 11.4), которое дает ему ряд преимуществ, а именно:

- выравнивать платежный баланс за счет дальнейшего гарантированного увеличения затрат на импорт в условиях ужесточения иностранной конкуренции;
- осуществлять более гибкую экономическую политику, так как в отличие от тарифных ограничений квоты не регламентируются правилами ГАТТ/ВТО;
- квоты облегчают государству осуществление регулирующих функций в отношении национальных производителей;
- быстро добиваться специальных лицензионных привилегий для отраслей, нуждающихся в защите, поскольку применять квотирование импорта проще, чем вводить пошлины, которые служат источником государственного дохода.

Таблица 1. Категории квот

Тарифные	Нетарифные	
	носящие экономический характер	не носящие экономического характера
Ограничения на количество товаров, в отношении которых применяется обычная таможенная пошлина	Ограничения на количество товаров, при превышении которых выпуск товаров не допускается	Ограничения, возлагаемые на перемещение товаров физическими лицами

Квоты подразделяются на *глобальные* (определяют размер общего импорта какого-либо товара, который не распределен между поставщиками); *индивидуальные* (предусматривают распределение пропорционально доле каждого поставщика в импорте за базовый период на основе двустороннего согласования); *тарифные* (когда ввоз ограниченного количества товара осуществляется при более льготном таможенном режиме, чем то, что ввозится сверх этого количества) и *сезонные* (могут устанавливаться на ввоз некоторых видов сельскохозяйственной продукции в период пика производства внутри страны).

Традиционной мерой регулирования импорта (а иногда и экспорта) является *лицензирование, предусматривающее разрешительный порядок внешнеторговых операций с каким-либо товаром или страной и подразделяющееся на автоматическое и неавтоматическое*. В первом случае лицензия используется исключительно в целях наблюдения за ходом внешней торговли. Импортер (экспортер) обращается в государственный орган с заявкой на лицензию, получаемую автоматически. Цель такого лицензирования – мониторинг поставок для контроля за выполнением международных договоренностей или за поставками чувствительных товаров. При неавтоматическом лицензировании вводятся специальные разрешения (лицензии) на импорт и экспорт, которые выдаются по усмотрению соответствующих властей или на основе каких-либо конкретных критериев.

Лекция № 6 (2 часа)

Тема: Таможенное регулирование ВЭД в России

1. Вопросы лекции:

- 1.1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.
- 1.2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.
- 1.3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.

1.4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

Краткое содержание вопросов

3.1. Наименование вопроса №1 Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.

В результате проведения серии раундов торговых переговоров под эгидой ГАТТ уровень таможенного обложения в большинстве стран снизился и в ряде развитых государств роль таможенных платежей как источника поступления в национальные бюджеты уменьшилась, однако перед таможней встали новые задачи: резко увеличился объем международной торговли; в мировой торговле появились десятки сложных в технологическом плане товаров. Резко возросли скорость и надежность транспортных средств. Появились методы доставки товаров «точно в назначенное время». Все это потребовало сокращения до минимума времени, идущего на таможенную обработку грузов.

Перед таможней встали новые задачи: защита прав на интеллектуальную собственность, борьба с торговлей двойными технологиями, защита биологических видов, стоящих под угрозой уничтожения, защита окружающей среды, токсичные отходы, наркотики и многое др.

Названные задачи активно решаются правительствами многих стран. При этом определились несколько главных направлений развития и совершенствования таможенной деятельности:

1. Совершенствование правовой базы таможенного регулирования.

В течение ряда лет происходит своеобразная международная унификация правовых, административных, организационно-технических систем таможенного регулирования.

2. Использование иностранного правового и административного опыта.

3. Использование теории рисков в таможенной практике с целью осуществления выборочного таможенного контроля (требование всех участников внешней торговли свести к минимуму время, которое товар находится в пути).

4. Рост технической оснащенности современных таможенных систем и таможенных служб (электронный обмен данными).

5. Разделение процессов пропуска товаров через таможню, процессов сбора таможенных платежей, ведения учета и статистической отчетности (в частности и для того, чтобы избежать (сократить) коррупцию на таможне. Арушская декларация.)

6. Унификация таможенных документов и согласование требований к числу и многообразию документов, требуемых таможенными властями.

Один из первых вопросов – это форма таможенной декларации.

Международная таможенная организация рекомендует, чтобы таможенные власти ограничивали объем информации, которую должна содержать таможенная декларация, только теми документами, которые необходимы для начисления и взимания таможенных платежей, сбора статистических данных и право - применения таможенного законодательства (Рекомендация 3.12, Конвенция Киото, 1999 г.).

Названные направления возможного использования зарубежного опыта таможенно-тарифного регулирования, могут по ряду направлений модернизации деятельности таможенной службы РФ содействовать сближению ее практики с мировой и в целом способствовать повышению экономической эффективности внешнеторговой деятельности экспортёров и импортёров России.

3.2. Наименование вопроса №2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.

В соответствии с Конституцией РФ таможенное регулирование находится в ведении РФ. Общее руководство таможенным делом осуществляется правительство РФ. Указом Президента РФ от 11.05.2006. №473 функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области таможенного дела переданы Федеральной таможенной службе.

РФ участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства РФ с нормами международного права и общепринятой международной практикой.

Территория РФ составляет единую таможенную территорию РФ.

Таможенное законодательство РФ состоит из Таможенного Кодекса РФ (от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ, 26 июня 2008 г.), в соответствии с ним федеральных законов, Указов Президента, постановлений и распоряжений правительства.

3.3. Наименование вопроса №3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.

Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему, включающую центральные, региональные и оперативные органы таможенного контроля. Региональные органы выполняют аналогичные функции, но в пределах определенной территории. Органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, общественные объединения не могут вмешиваться в деятельность таможенных органов при осуществлении ими своих функций.

Таможенными органами являются:

- Федеральная служба, уполномоченная в области таможенного дела. Согласно постановлению Правительства РФ от 26.07.2006. №459 Федеральная таможенная служба является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством РФ функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, по контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными нарушениями.

- региональные таможенные управление.
- таможни.
- таможенные посты.

Таможня – организация, осуществляющая учет и контроль при перемещении грузов и лиц через границу и находящаяся в пограничных пунктах, аэропортах, морских и речных портах.

Функции таможни: контроль, начисления и взимания таможенных пошлин и сборов, ведение статистики. На таможне производится досмотр грузов, багажа, личный досмотр лиц. В необходимых случаях осуществляется санитарно-карантийный, ветеринарный, фитосанитарный контроль, контроль за вывозом из страны культурных и исторических ценностей.

3.4. Наименование вопроса №4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

Таможенная декларация – письменное или устное заявление таможенным органам о данных, необходимых для таможенного контроля. Обычно под Т.д. понимается документ, представляемый лицом на таможне при пересечении таможенной границы и декларирующий (объявляющий) о тех денежных средствах и имуществе, которые данное лицо хочет ввезти или вывезти. Сроки подачи Т.д. могут различаться в зависимости от вида (назначения) товаров и некоторых других обстоятельств.

Товары декларируются тому таможенному органу, в котором производится таможенное оформление. Транспортные средства, перевозящие товары, декларируются одновременно с товарами (кроме морских, речных и воздушных судов).

Декларантом может быть лицо, перемещающее товары и транспортные средства, либо таможенный брокер. Декларант обязан: а) произвести декларирование товаров и транспортных средств в соответствии с установленным порядком; б) по требованию таможенного органа предъявлять декларируемые товары и транспортные средства; в) представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных целей; г) произвести таможенные платежи; д) оказывать содействие таможенным органам в производстве таможенного оформления. Таможенная декларация с момента оформления ее принятия становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение. Таможенный орган РФ не вправе отказать в принятии Т.д. Изменения, дополнения в Т.д. или ее изъятие декларантом могут производиться только до: а) начала проверки Т.д.; б) начала досмотра товара и транспортных средств; в) установления таможенным органом недостоверности указанных в Т.д. сведений.

Должностные лица таможенных органов не вправе по собственной инициативе, поручению или просьбе заинтересованного лица заполнять письменную Т.д., изменять или дополнять сведения, указанные в Т.д., за исключением сведений, которые отнесены к компетенции таможенных органов.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Тема 1. Международная торговля и внешнеэкономическая политика – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.
2. Понятие, субъекты и объекты ВЭС.
3. Понятие, субъекты и объекты ВЭД.
4. Этапы формирования ВЭС.
5. Понятие и функции внешнеэкономических связей.
6. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. ВЭС России в 90-е гг. были нацелены в первую очередь на:
 - а) страны СНГ;
 - б) развивающиеся страны;
 - в) страны ЦВЕ;
 - г) страны Ближнего Востока;
 - д) страны дальнего зарубежья.
2. Продажа товаров, предусматривающая их вывоз за границу, - это:
 - а) экспорт;
 - б) импорт;
 - в) реэкспорт;
 - г) реимпорт;
3. Приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося переработке товара – это:
 - а) бартер
 - б) «бай-бэк»
 - в) реимпорт

- г) импорт
- д) реэкспорт
- е) товарообмен

4. Международные экономические отношения включают:

- а) систему международных расчетов;
- б) национальные рынки стран;
- в) международную торговлю товарами и услугами;
- г) международное движение рабочей силы;
- д) международное движение капиталов;
- е) международные валютные и финансово – кредитные отношения;
- ж) международные экономические организации и сотрудничество в решении глобальных проблем человечества;
- з) международное разделение труда;
- и) международную экономическую интеграцию.

5. Отметить группы стран в мировой экономике в соответствии с классификацией ООН:

- а) развитые страны с рыночной экономикой;
- б) социалистические страны;
- в) развивающиеся страны и территории;
- г) страны с командно-административной системой;
- д) страны с централизованной плановой экономикой;
- е) новые индустриальные страны (НИС).

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
 - 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
 - 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
 - 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 2 (ПЗ-6). Тема 2. Внешнеторговые операции – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Понятие внешнеторговых операций их классификация.
2. Виды и формы встречной торговли.
3. Особенности и характер международной торговли услугами.
4. Обмен научно – техническими знаниями.
5. Арендные отношения.
6. Международный туризм.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Комплекс услуг коммерческого характера по подготовке процесса производства и реализации продукции по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, услуги интеллектуального

характера, направленные на оптимизацию инвестиционных проектов на всех этапах их реализации, – это:

- а) ноу-хау;
- б) инжиниринг;
- в) консалтинг;
- г) мониторинг;
- д) имиджмейкерство.

2. Продажа фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на встречные поставки сырья, полуфабрикатов, выпускаемых на поставленном оборудовании, – это:

- а) бартер;
- б) сделки встречной закупки;
- в) лизинг;
- г) компенсационные сделки («бай-бэк»);
- д) хайринг;
- е) рейтинг.

3. Продажа с вывозом за границу экспортированного и не подвергшегося переработке товара – это:

- а) экспорт;
- б) транзит;
- в) реэкспорт;
- г) реимпорт;
- д) комиссионная сделка.

4. Реимпортные операции – это:

- а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;
- б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара;
- в) оба ответа правильные;
- г) оба ответа неправильные.

5. Импортные операции – это:

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 3 (ПЗ-3). Тема 3. Методы международной торговли – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Методы международной торговли.
2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций,
3. Основные виды и функции торговых посредников.
4. Организация биржевой торговли.
5. Аукционы: понятие, роль, основные этапы их проведения.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Оборот мировой торговли – это:

- а) стоимость мирового импорта;
- б) стоимость экспорта и импорта;
- в) стоимость мирового экспорта;
- г) мировой экспорт минус мировой импорт.

2. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа определенных видов товаров:

- а) валютная;
- б) товарная;
- в) фондовая.

3. Компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля управления их деятельностью, называется:

- а) товариществом;
- б) холдингом;
- в) концерном;
- г) финансово-промышленной группой.

4. Основными путями содействия распространению новейших технологий и современного менеджмента в принимающей стране при создании свободных зон являются:

- а) публикация учебных пособий по менеджменту;
- б) организация публичных лекций на заданную тему;
- в) обучение национальных кадров;
- г) налаживание кооперации с местными компаниями;
- д) повышение заработной платы работникам предприятий с иностранными инвестициями.

5. Приоритетное значение для развития СЭЗ в стране имеют:

- а) финансовые льготы и привилегии;
- б) политическое положение в принимающих странах;
- в) наличие месторождений полезных ископаемых;
- г) общее состояние экономики принимающей страны;
- д) отношение правительства и населения к частной собственности;
- е) наличие высококвалифицированной рабочей силы.

6. Финансовая коммерческая операция на представление одной стороной стороне в исключительное пользование на установленный срок имущества (машин, оборудования, приборов, цехов, заводов и пр.) на основе соответствующего договора – это:

- а) форма кредита;
- б) аренда;
- в) лизинг;
- г) способ купли-продажи.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 4 (ПЗ-4). Тема 4. Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Международные акты.

2. Деловые обычаи.

3. Судебная практика.

4. Внутреннее законодательство

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:

- а) таможенные тарифы;
- б) протекционизм;
- в) нетарифные методы регулирования;
- г) реэкспорт;
- д) меры по стимулированию экспорта.

2. Режим наибольшего благоприятствования – это:

- а) национальный режим внешней торговли;
- б) льготный режим международной торговли;
- в) режим внешней торговли, когда государства на взаимной основе предоставляют друг другу те же условия внешнеторговых операций, которые применяются или будут применяться к третьим странам;
- г) нормальные возможности для взаимной торговли.

3. Главный инструмент стимулирования экспорта – это:

- а) лицензирование экспорта;
- б) государственное страхование экспортных кредитов и экспорта;
- в) госзаказы на производство и поставку на экспорт товаров;
- г) государственное кредитование экспорта;
- д) снижение налогов на экспорт;
- е) отмена налогов на экспорт;
- ж) прямое субсидирование экспорта, организационное содействие производителям экспортных товаров;
- з) информационное содействие экспортерам.

4. Укажите вид цены контракта по способу фиксации, когда в договоре указано, что «цена не подлежит изменению в последующем»:

- а) скользящая цена;
- б) цена с последующей фиксацией;
- в) твердая цена.

5. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации, – это:
- а) демпинг;
 - б) лицензирование;
 - в) квотирование;
 - г) эмбарго.

2. Краткое описание проводимого занятия

- 1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
- 2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
- 3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
- 4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
- 5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
- 6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

- 1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
- 2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 5 (ПЗ-5). Тема 5 Система мер государственного регулирования ВЭД в России – 2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

- 1. Тарифная система государственного регулирования внешней торговли.
- 2. Таможенные пошлины, классификация.
- 3. Инструменты регулирования внешней торговли: нетарифные ограничения.
- 4. Эффективность и масштабы применения нетарифных ограничений.

Типовые тесты (для контроля знаний)

- 1. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимся действиями – это:
 - а) контракт международной купли-продажи;
 - б) патент;
 - в) стандарт;
 - г) изобретение.
- 2. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:
 - а) дилерские;
 - б) комиссионные;
 - в) агентские;
 - г) фондовые.
- 3. Главный инструмент стимулирования экспорта – это:
 - а) лицензирование экспорта;
 - б) государственное страхование экспортных кредитов и экспорта;
 - в) госзаказы на производство и поставку на экспорт товаров;
 - г) государственное кредитование экспорта;
 - д) снижение налогов на экспорт;
 - е) отмена налогов на экспорт;

ж) прямое субсидирование экспорта, организационное содействие производителям экспортных товаров;

з) информационное содействие экспортёрам.

4. Комплекс правил и ограничений, в рамках которого принимается решение об уровне цены – это:

а) методика;

б) ценовая политика;

в) инструкция;

г) технический паспорт.

5. К товарообменной торговле относятся:

а) встречные закупки;

б) бартер;

в) экспорт;

г) толлинг.

6. Реимпортные операции – это:

а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;

б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося там переработке товара;

в) оба ответа правильные;

г) оба ответа неправильные.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

Практическое занятие 6 (ПЗ-6). Тема 6. Таможенное регулирование ВЭД в России –

2 час.

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. История развития таможенного дела в России.

2. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.

3. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.

4. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе. Цели, задачи и функции таможенных органов. Организационная структура таможенных органов РФ.

5. Основные международные документы в области таможенного дела.

6. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Сколько в России установлено таможенных режимов?
 - А. 7
 - Б. 12
 - В. 10
 - Г. 11
 - Д. 15
2. Таможенный склад закрытого типа – это:
 - А. Закрытая площадка для хранения товаров
 - Б. Склад, предназначенный для хранения товаров лишь определенных лиц
 - В. Помещение для хранения товаров одной фирмы
 - Г. Открытая охраняемая площадка для хранения товаров
 - Д. Склад товаров для иностранных фирм
3. Что обозначают базисные условия FCA?
 - А. франко-перевозчик
 - Б. стоимость и фрахт
 - В. цена, страховка, фрахт
 - Г. доставлено до границы
 - Д. доставлено без оплаты пошлины.
4. Что такое «Удобный флаг»?
 - А. Зона свободной торговли
 - Б. Разновидность налоговой гавани
 - В. Льготный режим по налогообложению для судовладельцев-нерезидентов
 - Г. Инструмент для передачи информации судам
 - Д. Инструмент, используемый для защиты коммерческой тайны
5. Что обозначает термин CIF?
 - А. С завода
 - Б. Цена, страхование, фрахт
 - В. С судна
 - Г. Стоимость и фрахт
 - Д. Свободно у перевозчика.
6. Перечислить основные инструменты внешнеторгового регулирования:
 - а) таможенные тарифы;
 - б) протекционизм;
 - в) нетарифные методы регулирования;
 - г) реэкспорт;
 - д) меры по стимулированию экспорта.

2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.