**1. Сущность и проблемы ВЭД.**

Развитие экономической интеграции обусловлено рядом факторов:

1. Глобализация хоз жизни.
2. Углубление МРТ.
3. Общемировая НТР.
4. Повышение открытости ноц-х экономик.

В мире разв-ся интеграция на региональном уровне. Выделяются гос-ва лидеры «Центры силы», создаются интеграц-ные группировки. Наиболее развитые страны развив-ся благодаря внешнеэконм-кой деят-ти. Предмет экспорта пром-но раз-тых стран станов-ся наукоемкие, высокотех-ные товары и услуги, а в числе услуг растет доля невидимого экспорта. ПРС через свои ТНК создают по всему миру дочерние предприятия. Идет борьба за рынки сбыта и лидерство. Несколько десятилетий формируется Мировой экономический порядок (МЭК) он включает международную валютную и торговую систему и принципы налогообложения. Главними звеньями МЭК выступает МВФ и ВТО. В 74 г. по инициативе РС ген-ная осомблея ООН приняла резолюцию о НМЭП. В концепцию НМЭК включ-ись след-щие требования:

1. Справедливое соотношение цен на сырье и товары.
2. Ликвидация долгов наименее развитых стран и облегчение условий погашения кредитов.
3. Ежегодная передача по каналам помощи ср-в от ПРС к РС в размере 1% ВВП ПРС.

91 г США выдвинули новую концепцию НМП (новый мировой прядок).

Россия проводит реформирование ВЭД основанное на либерализации ВЭД и подготовки вступления в ВТО, для этого нужно:

1. Правовая перестройка ВЭД.
2. Адоптация к правилам рыночной экономики на мировых тов-ных и фин-вых рынках.
3. Отмена нац-ных мер регламентирования против-щих правовым нормам.

**2. Состояние и реформирование ВЭД в России.**

В 90 г доля России в мировом экспорте 3,5%. В конце ХХ века ухудшился фон внешней торговли. Стали преобладать полуфабрикаты. В импорте 30-35% прод-ных товаров.

Отсталая структура экспорта в РФ ставит ее в зависимость от международного состояния. С началом реформ началась коренная перестройка ВЭД в 3 этапа:

1. 86-88 гг Изменение принципов организации управления внешней торговлей ее децентрализация. Расширены права министерству ведомств, организ по выходу на внешний рынок. Для облегчения перестройки ВЭД ряду отраслевых министерств из министерства внешней торговли были переданы 12 внешнеторговых объединений с закрепленными за ними номенклатурой экспорно-импортных прод и персоналом.
2. 89-91 гг Дальнейшее развитие ВЭД и формирование систем гос регулирования. Право самостоятельного выхода на внешний рынок с апреля 89 г получили все производители товаров и услуг. К концу ХХ века число участников ВЭД достигло 28 тыс.
3. С 92 по наши дни. Создание нового мех-ма гос рег-ния Вэд и нормативной базы. В92 г была разработана новая стратегия ВЭД в России. ВЭД в наст время осущ-ся в след-щих формах.

* Внешняя торговля.
* Совместные предприятия
* Международные объд-ния и орг-ции.
* Консорциумы.
* Подрядное сотрудничество.
* Концессии
* Лизинг
* Сотрудничество на комп-ной основе
* Сот-во на услд-ния продуктов между участниками
* Переработка давальческого сырья
* Привлечение иностранных инвистиций
* Произ-ные кооперативы
* Науч-но—тех-кое сотрудничество
* Торговля лицензиями и технологиями.
* Прибрежный и приграничный транспорт
* Торгово-строительные услуги
* Торгово-транспортные услуги
* Торговые услуги в банковской сфере
* Иностранный туризм
* Сотрудничество в свободных экономических зонах.

**3. Проблемы торговли и ВЭД зарубежных партнеров с Россией.**

Торговля с РФ и странами СНГ рискованна. В настоящее время выделяют 3 направления сделок зарубежных партнеров с РФ:

1. Экспортно-импортные отношения.
2. Совмесное предпринимательство.
3. Разраб-ка природных рессурсов.

Каждое из них следует рассматривать с 3-х позиций:

1. Сделки краткосрочные
2. Среднесрочные
3. Долгосрочные

Проблемы внос парт с РФ:

1. Снижение роли специализации органов внешней торговли в РФ и нехватка квалифицированных экспертов.
2. Недостаточная стабилизация банковско-финансовой системы.
3. Задержки в выплатах и расчетах, проблемы с инвестированием иностранного капитала.
4. Сложность функционирования совместных предприятий.

Иностранные инвесторы хотят от Рф страхования рисков, налоговых льгот и упрощение процедуры оформления документов.

**4. Проблемы и перспективы РФ на мировых рынках.**

Главная проблема – это завоевание рынков, для этого имеются все условия:

1. Богатые запасы полезных ископаемых
2. Мощный научно-технический потенциал
3. Значительные интеллектуальные ресурсы
4. Высокий образовательный и культурный уровень населения
5. Опыт в проведении экономических реформ
6. Наличие ряда экспортноорентированных отраслей

Наряду с этими действуют факторы затрудняющие интеграцию:

1. Низкое качество и неконкурентноспособность нашей продукции относительно требований мирового рынка.
2. Прямое противодействие конкурентов
3. Слабая внешняя инфраструктура
4. Несовершенная правовая база
5. Потеря многих связей и рынков в странах СНГ и восточной Европы.
6. Негативные процессы на внутреннем рынке.

Наиболее актуальные направления на ближайшую и длительную перспективу:

1. Изменение ст-ры экспорта.
2. Вступление во всемирные организации для использования преимуществ мировой торговли.
3. Выбор выгодных иностранных партнеров.
4. Участие в сооружении объектов различного назначения за рубежом.
5. Завершение создания законодательной бызы регулирования ВЭД, создание благоприятного правового климата.
6. Совершенствование систем управления ВЭД как сферой народного хоз-ва.
7. Принятие федеральной программы развития экспорта.
8. Налаживание систем кредитного и страхового экспорта.
9. Создание транспортной инфраструктуры.
10. Совершенствование системы тарифного регулирования и системы налоговых платежей
11. Совершенствование системы контроля за безопасностью товаров поступающих по импорту в РФ.

Программа ТАСИС – это проект содействия в развитии экономики России, стран СНГ и Монголии ( 5 разделов сотрудничества ):

1. Обеспечение взаимной не дискриминации в торговле.
2. Преодоление барьеров в торговых инвестициях.
3. Улучшение инвестиционного и предпринимательского климата
4. Урегулирование оплаты за тронс-сибирский воздушный коридор
5. Урегулирование проблем транс-граничного сотрудничества в р-нах Баренцево, Балтийского и Черного морей.
6. Повышение эф-ти межведомственных отношений в РФ.

**5. Управление ВЭД на уровни гос-ва.**

До начала перестройки в СССР существовала гос. Монополия на ВЭД. Эта гос монополия была установлена в 1918 г и до 86 г сохранялась.

1.04.89 главным звеном в экономике стало предприятие. В основу экспортно-импортных операций любых участников ВЭД был положен принцип валютной самоокупаемости. Постановление совета министров от 7.03.89 «О мерах гос. Регулирования ВЭД» была установлена следующая система:

1. Регистрирование участников ВЭ связей.
2. Декларирование товаров и иного им-ва перемещаемого через границы.
3. Порядок экспорта и импорта некоторых товаров общего назначения.
4. Оперативное регулирование внешнеэкономических связей.

Все доступность мирового рынка для предприятий привела к неконтролируемому экспорту самых различных товаров. Это вызвало нехватку их для внутреннего потребления, падение цен на зарубежных рынках и конкуренцию между Российскими экспортерами. Многие виды такой деятельности имели криминальный характер.

Возникла необходимость лицензирования и в 89-90 г был создан перечень лицензированных товаров который охватывал свыше 90% экспорта и 8% импорта.

Исключительное право экспорта по ряду товаров осталось за государством:

1. Ядерные материалы.
2. Драгоценные металлы и камни.
3. Вооружение и военная техника.
4. Произведения искусства и старины.
5. Наркотические и психотропные в-ва.

В 89 г законом СССР «О гос регистрации внешнеторговой деятельности» разграничены полномочия между, РФ и субъектами РФ. К вопросам относящимся к ведению РФ отнесены:

1. Формирование концепций и стратегии развития ВЭ связей.
2. Обеспечение экономических интересов РФ, ее субъектов и лиц на мировых рынках.
3. Гос. Регулирование ВЭД.
4. Установление на территории РФ стандартов и критериев безопасности при ввозе и вывозе товаров.
5. Определение порядка торговли в области вооружений и ракетно-космической техники.
6. Определение порядка торговли такими товарами, как взрывчатка, яды, психотропные в-ва, биологически активные в-ва.
7. Генетически активные в-ва.
8. Определение порядка ввоза-вывоза и использования опасных отходов.
9. Определение порядка вывоза отдельных видов сырья, материалов, технологий и НТ информации, которые могут быть использованы для создания вооружений.
10. Определение порядка вывоза драгоценных металлов, камней и всего с ними связанного.
11. Установление показателей статистической отчетности ВЭД для всей территории РФ.
12. Предоставление, получение гос. Кредитов, займов.
13. Формирование и использование официальных золотовалютных резервов страны.
14. Разработка платежного баланса страны.
15. Заключение международных договоров РФ в области ВЭД.
16. Установление лимита внешне государственного долга и порядка обслуживания долгов.
17. Участие в деятельности международных экономических, НТ организациях, выполнение их решений касающихся РФ.
18. Создание и организация функционирования торговых и иных представителей РФ зарубежом.
19. Владение и распоряжение федеральной собственностью зарубежом.

Эти функции выполняют все власти. Существует пакет документов регулирующий эти функции. И укрупнено в него входят законы, указы и распоряжения президента, постановления и распоряжения правительства, нормативные документы министерств и ведомств. Исполнительная власть. В управлении ВЭД наибольшее значение имеют следующие органы исполнительной власти:

* Министерство торговли (МТРФ)

1. Координация и регулирование внешней торговли.
2. Разработка и проведение гос. Внешней политики.
3. Защищает экономические интересы РФ на внешнем рынке.
4. Разрабатывает предложения по заключению международных договоров и ведет переговоры.
5. Участвует в разработке и реализации мех-ма валютно-кредитных отношений, привлечение инвестиций.
6. Руководит деятельностью торговых представительств зарубежом.
7. Оказание информационных и других услуг всем участникам ВЭД.

В состав МТРФ входят:

1. ВНИИКИ
2. ВАВТ
3. Гос. Предприятие «ИМФРМ--ВЭС»
4. Прочие.

Министерство торговли имеет в крупных регионах своих уполномоченных.

* Министерство экономики и развития РФ. Выполняет целый ряд функций, касающихся экономики.
* Гос. Таможенный комитет (ГТК). Центральный правоохранительный орган в сфере ВЭД. Выполняет 5 функций:

1. Соблюдает законодательство по борьбе с контрабандой нарушением таможенных правил и налогового законодательства.
2. Применяет ср-ва таможенного регулирования, взимает пошлины, налоги и пр.
3. Осуществляет таможенный контроль и оформление, создавая условия для ускорения товарооборота.
4. Ведет таможенною статистическую и товарную номенклатуру ВЭД.
5. Обеспечивает международное сотрудничество в области таможенного дела.

* Федеральная служба РФ по валовому и экспортному контролю (ВЭК).
* Торгово-промышленная палата (ТПП) оказывает содействия развитию экономики, НТ и торговых связей отечественных предпринимателей с зарубежными партнерами. Имеет в своем составе 20 заграничных представительств и более 4000 членов. С 93 г ТПП стала действительным членом международной коммерческой палаты.

Гос регулирование ВЭД включает 3 группы мер:

1. Протекциониские и либерализиционные.
2. Административные и экономические.
3. Таможенно-тарифные и тарифные.

* Таможенно-тарифные меры включают: тамож пошлины, акцизы, разл сборы, налоги, банковские % ставки, курс валют и т. д. Это рыночные меры, формирующие определенные правила игры и способствующие развитию конкуренции.
* Нетарифные:

1. Лицензирование
2. Меры связанные с вып-ем тамож или административных формальностей, ограничивающих главным образом импорт (пограничный налог, сборы связанные с оформлением документов, таможенные досмотры, проверка качества)

* Скользящие импортные сборы
* Импортные депозиты.
* Требования сертификатов на продукцию.
* Валютные ограничения и валютный контроль
* Регистрация импортных контрактов
* Контроль за ценами.
* Меры по стимулированию и поддержке экспорта с фин помощью, налог регулирование и меры специальной поддержки.

**6. Права субъектов РФ на ур-не своих регионов**

1. осущ-ть самост ВЭД, а также коорд и контроль за ВЭД на ев терир-ии
2. формир-ть и реал-тъ регион пр-мы ВЭД
3. предост-ть доп фин гарантии и льготы уч-кам ВЭД на ев тер-рии (отсрочки платежей в фонды)
4. созд-ть страховые и залогов фонды в сфере ВЭД для привлеч иностр займов
5. заключ-е соглаш-й субъектами иност гос-в в сфере ВЭД
6. содержать своих представителей при торговых представит-х РФ в иностр гос-вах
7. готовить кадры в сфере ВЭД
8. орг-я делов контактов, информац обеспеч и т.д.

7. Функции упр-ия ВЭД на уровне пр-ия.

ВТФ (внешне-торг фирма) включ след подразд:

1. маркетинг
   1. изуч воз-тей и рынокв сбыта,
   2. обеспеч-е рекламы и продвиж тов-в, подготовка конкур мат-лов и конкур листа, необх для формр-я базисных усл-й контракта,
   3. прогнозир конъюнкт тов рынков и дин-ки цен,
   4. участие в обеспеч-и контр цен,
   5. анализ эф-ти экспортно-импортн опер-й и сделок,
   6. обеспеч-е необх-ти инф-ии о сост рынка ,
   7. методич обеспеч работы по изуч внешн рынков,
   8. обеспеч изуч фирмы в ярмарках и выставках.
2. операт коммерч служба,
   1. провед-е перегово-в с иностр фирмами, подготовка ком расчетов по провед-ю базисн усл-й контракта,
   2. орг-я поставок, перевозка, страх-е ВТ грузов, обеспеч-е технич и гарантийн обслуж,
   3. рассм реклам-й по экспорту и предъявление их по импорту,
   4. ведение ком переписки,
   5. орг-я и анализ кредит и расч опер-й.
3. отд план-эк расчетов,
4. отд валют-фин, кредит опер-й,
5. отд учета и отчет-ти
6. юр отдел
7. инженерно-технич отдел. Ф-ии:

**8. Работа предприятия по выходу на внешний рынок.**

Маркетинг исслед внешних рынков и их освоение сложнее след причинам:

1. Внеш.
2. Изучение внеш рынков требует ознакомления с большим кол-вом инф из разных источников.
3. Эфиктивная работа на внешнем рынке требует использование комплекса маркетинговых методов.
4. Необходимо учитывать требования внешней маркетинговой среды: международные правила, соц-культурная среда, местные обычаи, правила.

Маркетинговые исслед рынка включают 3 раздела:

1. Изучение спроса (проводится по специальной программе):

* Цель выхода на рынок;
* Емкость рынка;
* Потенциал, круг потребителей;
* Требования потребителей к товарам;
* Определение перспективы развития рынка;

1. Изучение предложения: ассортимент, объемы, структура предлагаемых товаров, прогнозирование появления новых товаров, изучение и оценка деятельности фирм-конкурентов.
2. Изучение условий работы на коньюктуре рынка товаров:

* Коммерческиа практика спец и фин договоров и контрактов, условия проведения торгов и аукционов, торговые обычаи условия поставки, способы установки цены, формы и методы расчетов.
* Условия движения товаров: выборы вида транспорта, условия перегрузок и хранения, правила сдачи приемки грузов, правовые условия, торг.-политические усилия.

В современных условиях экономики 3 основных способа проникновения на внешние рынки:

1. Создание собственной сбытовой сети (большие объемы продаж).
2. Использование независимых посредников.
3. Создание товара полностью или частично на предприятиях фирмы экспортера и в стране, на рынок которой стремится предпр.-производитель.

Существует несколько видов стратегий выхода на внешний рынок:

1.стра-я контрольнй точки (достиж-е целевой приб-и при задонной цене или объеме);

2. Стр-ия "снятия сливок' (послед-ть исполь-я разных сигментов рынка);

3. Страт-я прорыва или внедрения товара на рынок (ф-ма уст-ет первонач-но низкую цену с целью заваевания рынка);

4. Стратегия основан-я на воспринемаемой ценности товара (пред-ты роскаши, парфюм-я, косметнка-здесь большое знач-е имеет способность ф-мы навязаться покупателю, с помощью создан-я моды,рекламы);

5. Страте-я реальной гр.товаров (товар различ-й модифекац-и для удовл-я разл-х слоев населения);

6. Учет затрат на произ-во и реализ-ю многовар-ой оценки направлена на минимум затрат

7.ЖЦТ и изменение рыночной стр-ры.

9. Стадии Ж. Ц. Т., ситуация на рынке и стратегия поведения продавца.

1. Проэектирование-формулир-ся исходя из треб-й к кач-ву (наименование и обл-ть использ-я обоснование разр-ки, цель, назнач-е, стадии и этапы разр-к, порядок контроля);
2. . Материольно-тех-ое обеспеч-е - требования к матер-м должны быть отражены нормативными актами, стандартами;
3. Производство;
4. Хранение прод-и;
5. Транспортировка - вид транспорта, и качество упаковки;
6. Стадии реализации - спрос потреб-й на продукцию;

взаимоотношения поставщиков и потреб-й; инф-я о кач-ве; подготовка персонала. При реализ-и тов-в в зависемоста от ЖЦТ имеют место следующие географ-е тенденции:

1. Внедрение: страна создает товар - идет раскрутка тов-ра, покупат-ль мало знает о тов-ре, низкая прибыль;
2. Рост: все ПРС - объем продаж растет, прибыль увелич-я;
3. Зрелость: весь мир - объем продаж стабилизируется, усиливается конкурен-ия, появляются аналогич-е или лучшие тов-ры;
4. Спад: Развив-я рынки - товар устаревает, появл-ся более современные, объем продаж уменьшается, прибыль падает.

Необходимо на всех этапах наблюдать за реакцией потребителя, конкурентов, следить за справедливостью.

**10. Классификация и характеристика участников ВЭД России.**

Получили развитие новые виды ВЭД:

1. Маркетинг и реклама
2. Выполнение процедур выхода на внешний ранок
3. Проведение внешнеторговых операций
5. Страховые валютно-фин операции
6. Инф обеспечение
7. Транспортное обслуживание.

Участники ВЭД классифицируются по 3-м признакам:

1. по профилю ВЭД

1.1. производители экспортеры, раб без посредников (пром пр-ия и объединения, произв кооперативы, консорциумы, совмести пр-ия),

1.2. ор ганиз ации-по средники (специализир ВЭ орг-ции мин-ва торговли (Внешстойимпорт, Промсырьеимпорт, Новоэкспорт, всего

* 1. отраслевые обеъд-я (импортн закупки, меропр-я по орг-ции тех обсл-я экспортер оборуд-я, орг-ия специализир выставок, информ-рекл работа, посред-во во ВТ перевозках и хранение грузов),
  2. смешанные обще-ва созд-ся произв-ми эксп прод-и за гарницей, вып след ф-ии: торг-сбыт дея-ть, предпродаж дея-ть,производ де-ть, предост-е улег,
  3. торговые дома многофункц компании (ассоциа-и), заним торг -посерд, коммерч. производств дея-тью, осущ-ть дея-ть как в собс-в стране, так и за рубежом,
  4. трейдингов компании (сбыт кофе, какао, бобов (бразилия)), вып-т больш кол-во ф-ий. Отличие ТД от смеш общ-ва: торг дом работ и в своей стране и зарубеж,
  5. содейств орг-ции оказ-т разл услуги и помощи по выходу на ВТ рынок, АВЭС -ассоц-и ВЭ сотр-ва созд-ся на долев началах гос ком стр-рах. Задачи: оказ-е услуг уч-кам ВЭД в изуч-и мир рынках, правов обеспеч-и ВТ сделок, в рекалам и выр-ке реко-й по повыш-ю конкуренто спос-тн, провед семин-в, конфер-й,консульт, изуч справоч-в, сбор-ков бюл-ей (информ обеспеч),
  6. МО -медждунар орг-ции неправит добров обеъ-я со спецефич ф-ми сферы: раз-ка, освоение нов эксп пр-ции, совмести раз-кка и внедр-е в серий пр-во нов пр-ции, взаимен инф-ия о возм-х кажд из сторон.

1. по хар-ру внешнеторг операций

2.1. экспортеры,

* 1. импорт-ы,
  2. специализир поср-ки,
  3. oкомиссионеры,
  4. тамож брокеры,
  5. агенты

1. по организацион-прравовым формам.
   1. коммерч орг-ции,
   2. неком орг-ции,
   3. хоз-тов-ва,
   4. общ-е орг-ции,
   5. артели,
   6. потреб-е кооперативы,
   7. гос муницип унитарн пр-ия, объдин-я

11. Организация работы внешнеторговой фирмы.

В состава рос пр-ий-экспортеров дейст-т в соотве-и с Уставом:

* форма вып-я импор-жспорт опер-й,
* участие в совмести пр-ве, выбор приорет напр-й ВЭД, критерия конкурентосп-ти тов-в.

Этапы подготовки и проведения ВТ сделки:

1. марк иссле-я внеш рынка
2. поиск заруб партнера
3. устан-е контактов с иностр фирмой
4. анализ и проработка конкурсн мат-ов: подготовка конкур листа, расчет экспорт цен.
5. подготовка усл-й платежа и поставки
6. подготовка проекта контракта
7. проведение переговоров и согласование проекта контракта
8. подпис-е контр-та
9. исполнение контр обяз-в: поставка тов-в, расчетно-платежн операц-и
10. контроль за вып-ем контракт обяз-в,
11. рассм возможн претензий.

ВТФ включ след подразд:

1. маркетинг и операт коммерч служба,
2. отд план-эк расчетов,
3. отд валют-фин, кредит опер-й,
4. отд учета и отчет-та
5. юр отдел

инженерно-технич отдел.

Маркетинговая служба осуществляет:

1. Изучение возможностей и рынков сбыта, обеспечение рекламы и продвижение товара: подготовка материалов для формирования базисных усилий контракта.
2. Прогнозирование коньюктуры тов рынков и динамики цен, участие в обосновании контрактных цен: обеспечение необходимой инф о состоянии рынка.
3. Методы обеспечения работ по изучению внешних рынков и требований к качеству продукции.

Оперативно коммерческая служба осуществляет:

1. Оценка соответствия качества экспортируемой продукции мировым стандартам.
2. Согласование ассортимента прод по импорту.
3. Ведение переговоров.
4. Курирование работы экспертов-оперативников.

12. Классификация зарубежных фирм и участников ВЭД.

Клас-ция:

1. по виду хоз дея-ти и хар-ру операц-й: промышл, с/х а агропромышл, торговые, строительные, транспортные, страховые, инжиниринговые, лизинговые, туристич

1. по правовому положению: индивид предпр-ль, объедин предпр-ей.

Виды фирм:

1. торговые фирмы (осущ диллерск опер-й по перепродаже товаров (от своего имени за свой счет), раб-т по договорам, явл соб-ти товара.

* торг дома (заним-ся посреднич, иногда произв дея-тью своей старне и зарубеж),
* экспертн фирмы (закуп товар на внутр рынке и перепродают их за гр-цу, оформ-т дилер соглаш-я)
* импортн фирмы (закупают тов за границ-й и перепродают на внутр рынке, закупают товары или непосредственно у экспотеров ли на бирже через своб закупочн конторы.имеют свобо скидки)
* оптовые фирмы (посредники меж пром и торов фирмами, закупают круп партиями товары и реали-т более мелкими партиями)
* рознич фирмы (проводят экспортно-импортные операции, имеют и закупочн контор за рубежом)
* дистрибьюторы (распрОт товары по дилер-м соглашениям, дейст-т от своего имени и за свой счет)
* стокисты (дейст-т на осн спец договора "о сигнацион складе", кот дает исключ право на продажу).

1. комиссион фирмы:

экспор, импор, (выполняют различи поручения комитета)

3. агентские фирмы (вып-т от имени и за счет принципа:

участник внешеторг сделки-агент)

* экспортные (раб-т в стране принципала, покупают каталоги и ищут по ним покуп-й за рубежом)

импортныь ( загран сбытов агент (это фирмы, кот предет право на сбыт товара компании др страны))

13. Перечень посреднических фирм, агентов и др участников торг и экономических сделок.

Торговые фирмы – осущ-ют диллерские операции по перепродаже товаров от своего имени и за свой счет; работают по договорам купли-продажи; в промежутке явл собственниками товара.

1.1. ТО – многопрофильные компании или ассоциации; занимаются торгово-посред и коммерч деят-стью, иногда производственной; действуют как в собственной стране, так и за рубежом.

* 1. Экспортные фирмы – выступают в роли дилеров, закупает товары на внутреннем рынке и перепродает их за границу; отношения с контрагентами оформляют дилерскими соглашениями, похожими на договора купли-продажи, но с некоторыми особенностями.
  2. Импортные фирмы – по сути дилеры; закупают товары за границей и продают на внутреннем рынке промышленным, оптовым и розничным торговцам; закупают товары либо у экспортеров либо на тов биржах, аукционах через свои закупочные конторы; имеют склады, тов запасы.
  3. Оптовые фирмы – посредники, дилеры между промышл или заготовительными предприятиями и различными торг фирмами; закупают крупные партии товаров и реализуют отд потребителям более мелкими партиями.
  4. Розничные фирмы – проводят дилерские экспортно-импортные операции, имеют обширную сеть филиалов, дочерних компаний и закупочных контор за рубежом. Посылочные фирмы принимают заказы от иностранцев и граждан, прожив за пределами своей страны.
  5. Дистрибьюторы – распространяют товар по дилерским соглашениям; являются торговцами по договору на основе соглашения о предоставлении права на продажу; находятся в стране импортере, закупают и продают определенные тов и услуги на определенных рынках от своего имени за свой счет.
  6. Стокисты – действуют на основе специального договора о консигнационном складе; он дает исключительное право на продажу; стокисты имеют собственные склады, продают и покупают товары от своего имени и за свой счет.

1. Комиссионные фирмы – выполняют разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитента. Комитент – это сторона, дающая поручение др стороне заключить сделку или ряд сделок от имени комиссионера, но за счет комитента.
   1. Комиссионные экспортные фирмы.
   2. Комиссионные импортные фирмы.
2. Агентские фирмы – выступают от имени и за счет принципала. Принципал – это участник внешнеторг сделки, от имени и по поручению которого действует агент.

3.1. Экспортный агент – (агент в стране принципала). Получает коллекции образцов, каталоги, прейскуранты, по которым отыскивает клиентов зарубежом.

* 1. Импортный агент – (агент в стране принципала). Ведет импортные операции за счет принципала.
  2. Заграничный сбытовой агент – представляет собой фирму, которой предоставлено право на сбыт товаров компанией др страны.

1. Торговые посредники – фирмы, организации, отд лица; они подыскивают контрагентов, сводят их, а сами в сделках не участвуют, иногда заключают сделки за счет доверителя от его или своего имени, но с товаром не контактируют; после заключения сделки продавец отправляет товар прямо покупателю.

1. брокеры -подыскивают контракты и сводят их с партнерами, иногда закл сделки за счет заверителя от его или своего имени, но с товаром не контактируют.

2. поверенные агенты по продаже/покупке соверш сделки от имени и за счет заверит-й

1. комиссионеры подыскивают партнеров и подпис с ними контракты от своего имени но за счет поручителя, мог вып-тъ доп поручения
2. консигнаторы продают товары на усл-х консигн-и
3. аукционисты выступ в роли агентов, имеющ разреш-е на аукц торговлю
4. факторы (консигнац агенты) раб-т с с/х пр-цией или сырьем, дей-т в пользу принципала (хоз-на)от своего имени
5. агенты дель кредере - круп банки, посредники, приним на себя обяз-во возмещ-я потерь за повыш вознагр-е
6. дистрибьюторы -сбытовые посредники заключ контракты купли-продажи от своего имени за свой счет
7. купцы- экспортно-оптовые торговцы заним опт торговлей за свой счет
8. экспедиторы вып-т услуги по отправке грузов, оказ-т содей-е в вып-и тамож процедур и заполн-и док-тов
9. коммивояжеры -посредники в сбыте товара за границей
10. агенты по продаже недвиж-тн.

Выбор правильных посредников:

1. выбираешь спец фирму, а не многопрофильную
2. не должно быть посредника конкурир компании
3. обращ вниман-е на его МТБ
4. перв соглаш-е лучш заключ на короткое время
5. лучше выбирать не одного, неск претендентов.

Правила работы посредников:

1. предст-ть интересы фирм - производителей,

1. отдавать предпочтение фирмам ,спец-м в обл нов технологий ,
2. учитывать рын потенциал страны принципала и учитывтъ риск. Анализ фирмы:
3. размер и рост активе за послед 5 лет
4. прибыль на соб активы после быть не менее 2,5%

отнош-е акцион кап-ла к общ сумме активов д/б не менее 15%.

**14. Выбор партнеров на мировом рынке.**

Выбор партнера (контрагента) начинается обычно с выбора страны. Предпочтения отдаются той стране, с которой уже есть норм деловые отношения, освоена правовая база, отсутствует дискриминация по отношению к др странам.

При выборе фирмы партнера изучают ее характеристики:

1. Технологические
2. Научно-технические
3. Организационные
4. Экономические
5. Правовые

По полученным оценкам определяют:

1. Стратегию солидарности потенциального партнера (методы деятельности, платежеспособность, кредитоспособность, степень доверия к нему со стороны банков)
2. Деловую репутацию (деловое резюме) (наличие опыта в бизнесе, пунктуальность в выполнении обязательств, опыт прошлых сделок)

Предпочтение отдается тем контрагентам, которые занимаются экспортно-импортными операциями.

Источники инф при выборе партнера:

* Справочники
* Годовые отчеты фирм
* Общеэкономич и отраслевые газеты и журналы

Инф услуги можно получить от:

* ВНИИКИ
* ТПП
* Работники загран аппарата России

Инф база должна пост обновляется; из нее формируется досье фирм, которые включают 3 раздела:

1. Карта фирмы
2. Сведение о переговорах с фирмой
3. Сведения о доп отношениях

Карта фирмы представляет собой анкету со след вопросами:

1. Страна, почт адрес, телефон, факс фирмы и ее филиалов.
2. Год основания фирмы и ее филиалов
3. Предметы торговли, производства с указанием основных технических хар-тик
4. Произ мощности, число работников, торг оборот и др данные по годам
5. Данные о фин положении
6. Хар-ка филиалов, дочерних предприятий, связей фирмы.
7. Важнейшие конкуренты и их хар-ка
8. Владельци, руководители фирмы, ведущие специалисты по внешн связям.
9. Оборот (всего и по разным рынкам)
10. Отриц моменты (невыполненные обязательства, рекламации, арбит и судебные иски )

Сведения о переговорах с фирмой

Заполняют после завершения каждого раунда переговоров:

1. Предмет переговоров
2. Результат переговоров
3. Хар-ка переговоров
4. Поведение фирмы во время переговоров
5. Деловые отношения с другими Росс организациями

Сведения о дел отношениях составляются 1 раз в год и отображ опыт работы с фирмой в течении года: выполнение условий контракта, заинтересованность в работе, деловые качества фирмы и ее работников.

Досье на фирму дополняется систематически. При этом осн формами отчетности, используемыми для анализа, явл:

1. Баланс
2. Счет прибылей и убытков
3. Счет поступлений и расходований средств

Из этих документов берутся данные для заполнения след 4-х разделов:

1. Экономический потенциал фирмы: сведения об активах, объемах продаж, размере прибыли, осн и обор капитале, кап вложений, собств и заемном капитале, произ мощностях, научно-исслед базе и расходах на НИОКР, объем числа занятых и др.
2. Показатели эффективности деятельности фирмы: объем продаж, размер прибыли, объем продаж к активам, прибыль и себестоимость и т.д.
3. Конкурентоспособность фирмы: возможность удовлетворить спрос потребителей по сравнению с конкурентами, динамика продаж в стоимосном и колличественном выражении, коэффициент спроса, отношение объема продаж к ст-ти нериализованной продукции, отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности, загрузка произ мощностей, портфель заказов, объем, направление и динамика кап вложений.
4. Фин положение фирмы спр-се критериями: фин зависимости, платежеспособности, кредитоспособности.

По каждому из критериев расчит собств коэффициенты.

Важными факторами при выборе партнера являются:

1. Репутация фирмы и ее продукции
2. Надежность фин положения
3. Достаточный произ и научно-технический потенциал.

**15. Классификация внешнеторг операций и сделок.**

Клас-ция операций:

1. по направлениям торговли:

1.1. основные (экспортные, импортные, реэкспотн, реимпортн),

1.2. вспомогат (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные (транзитные, бондовые, погрузочно-разгрузоч, фрахтование, агентирование))

2. по предмету сделки:

2.1. товары и пр-ция,

2.2. сырье,

2.3. рез-ты интул-ной дея-ти,

работы и услуги

3. по степени самостоятельности:

3.1. прямые обменные (купля-продажа),

3.2. посреднические (комиссион, агентск, консигнацион, брокерские).

Клас-ция сделок:

1. в торговле машинами и оборуд-м и услуг:

1.1. подрядные (инжиниринговые),

1.2. арендные (лизинговые)

в торговле технолог и ноу-хау:

2.1. лицензионные (чистые, сопутствующ),

3. во встречи торг-ле, произ-ой кооперац и научно-технич сотруд-ве:

3.1. бартерные,

3.2. давальческие,

3.3. встречной закупки,

3.4. выкуп устаревш пр-ции.

# 16. этапы типовой комерческой сделки.

1-й этап: установление дел контакта с партнерами.

1. Предложение поставщика – аферта твердая или свободная, деловые письма, проект контракта, факс-телекс, сообщения. 2. Ответ пок-ля на размещение заказа – Акцепт, контраферта, встречный запрос. 3. Обращение пок-ля о конкур предложении – Запросы, заказы, инициативные письма. 4. Вызов на торги продавца – Приглашение, уведомление. 5. Ответ продавца на запрос – Аферта, проформа, проект контракта. 6. Подтверждение продавцом контракта. 7. Согласие на участие в торгах – Тендер. 8. Правела платежне способности покупателя – Справки, запросы, банк или коммер отзывы.

2-й этап: оформление заказов пок-лей.

2. Принятие и под-ние заказов продавцом – Безусл акцепт, проект контракта, индент. 2. Оформление сделки – Акцепт твердой аферты продавца, встречная аферта. 3. Указание о поставке – График поставки, закупочный ордер, индент.

3-й этап: обеспечение поставки и расчетов.

1. Опр-е контрактной цены – консульский счет, счет фактура, фирм каталоги, прейскуранты, бирж котировки, конкурентный лист. 2. Опр-е базисных условий поставки – Инкотермс-90. 3. Согласование усл-й расчета и способа платежа – Аккредитативное письмо, инкасс поручение, чеки, платежные расписки и треб-я.

4-й этап: исполнение заказа продавцом:

1. Подготовка товара к погрузке – процедура счета – Предварит счет, счет-проформа, счет-спецификация, упаковочный лист, сертификаты, извещение о готовности к отгрузке. 2. Поставка и транспортировка, страхование – Инвойс, счет-фактура, капсульный счет, сертификаты, погруз ордер, извещение о поставке, транспорт накладная, извещение об отгрузке, транзитный сертификат, страх полис. 3. Тамож очистка – Тамож декларации. 4. Выставление платежного счета – Коммерч счет, счет-платежное требование, счет к оплате, дебет-нота, кредит-нота, выписка из счета, счет продаж.

**17. Арендные сделки: виды, содержание.**

Арендные сделки явл-ся сравн молодым видом ВД. Получили распостр с 60-х гг. Кол-во их растет, т.к. они дают возмож мелким и ср арендаторам арендовать и использ часто уникальное оборудование, неделая предварит круп затрат. Предм аренды явл-ся чаще всего трансп ср-ва, подъемно-тр-ные и дар-строит оборуд, морские буравые платформы, выч техника и мн другое. В аренд сделки уч 3 строны: 1. Произво оборуд или ср пр-ва. 2. Арендо датель, приобр у произ обор или ср-ва пр-ва для послед сдачи в пр-во. 3. Арендатор, берущий в аренду объект со склада арендодателя или заказывающий его по своему выбору у пр-ля, но за счет арендодателя.

Собственником товара явл-ся арендодатель. Арендатор получ-ет его во врем польз-е. Составл контракт на аренду, в к-ром предусм-ся сист взаимоотн-й, права и обяз сторон, отв-ть за выполнение усл-й и обяз-в. В практике прим-ся 3 вида аренды: 1. Долгосрочная (3-20лет) – лизинг. 2. Среднесрочная (1-3года) – хайринг. 3. Краткосрочная (неск часов –1год) – рентинг.

Срок закрепленный в договоре аренды, наз-ся безотзывным. Договор м.б. расторгнут лишь в случае, если одна из сторон не выполняет своих об-в. С согласия сторон срок аренды м.б. продлен. Это выгодно обоим сторонам. В этих сл-ях часто арендодатель снижает ставку арендной платы. По окончании срока договора обор-е возвр владельцу, хотя арендатор может и выкупить его по остат ст-ти.

В ар плату вкл-ся цена обор-я, тамож пошл, налоги, расходы на ТО и ремонт, ст-ть страхования. Ар плата м.б. установлена в виде пост ставки или прогрессивно снижающейся. В зав-ти от вида обор-я при расчете ср платы учит-ся и уста-ся ставки: для автомобилей за мес пробег, для самолетов за летный час, для станков за среднесут выработку, для ЭВМ за часы работы и т.д.

Ар. Плата вносится при краткоср аренде сразу за весь срок, при средне – и долгосрочной по частям. Арендатор может передавать об-е в субаренду, но с согласия арендодателя. Наиб распостр в мир практика долгосроч аренды. Виды: финансовый, оперативнный. Фин – на весь срок исп-я обор-я. Опер – обор сдается в аренду неск раз. Разновидности фин лизинга: 1. Возвратный, когда собственник, продав оборуд-е, арендует его. 2. Лизинг с привлеч-ем заемных ср-в. 3. Лизинг с поставкой давальческого сырья. 4. Компенсац лизинг. 5. Групповой лизинг. 6. Лизинговая линия.

Все чаще лизинг прин неждун хар-ер. При закл-и лизинг сделок исп-ся конвенция ООН 1988 г «О международном финансовом лизинге». Участниками соврем лиз сделок яв-ся, кроме арендатора и пр-ля об-я, банки и страх компании.

**18. Виды компенсационных сделок.**

Компенс сделки относ к разряду товарообменных или всречных. В междунар торговле они встреч в рамках произ кооперации и при НТ сотрудничестве. Их можно представить в виде след схемы: 1. Товарообменные и компенс сделки на безвалютной основе: а) сделки с единовременной поставкой, б) сделки с длит сроками исполнения. Они предполагают оплату поставок в товарной форме. 2. Компен сделки на ком основе: а) краткоср компенсац согл-я, б) встречные закупки, в) авансовые закупки. Они закл-ся с оценкой ст-ти. Во встреч закупках паралл сделки оформляются неск контрактами. Аванс зак.-паралл встреч сделка в обр порядке. 3. Компенсационные сделки на основе сог-ний о пр-ном сотрудничистве. Для них характерны крупномаштабные долгосрочные компенс соглашения с обратной закупкой товаров. 4. Сделки «о разделе продукции», 5. Сделки «развитие - импорт». Три посл вида сделок – долгоср; правовой основой таких сделок явл рук-во по сост-ю междун договоров о компенс сделках.

Проблемы при заключении компенс сделок: Поставщик-экспортер: 1. Благоприятные усл-я пог-я кредитов. 2. Возможности для расшир специал и кооперации. 3. Пол-е товаров для внутр рынка. 4. Возм пользоваться преим сделки в теч-и длит времени. Заказчик: 1. Можно исп-ть местное сырье, м-лы и раб силу, закуп сырье у розн поставщиков по выгодным вариантам. 2. Безвалютн система взаиморасчетов. 3. Расш-е эксп потенциала. 4. Гарантир рынок сбыта. 5. Сок-ние сроков стр-ва и издержек. Возможны риски с опред ст-ти проекта с учетом инфляции.

# 20. Содержание междунар договора купли-продажи

разделы:

1)преамбула и предмет контракта

2)цена тов и сумма кон-та

3)треб-я к тов

4)поставка тов

5) приемка тов-в

6)расчеты за тов-ры

7)отв-ть сторон

8)претензии

9)освоб-е от отве-ти

10)проч усл-ия (страх-е и арбитраж)

11)юр адреса.

Продавец обязан: поставить тов в соотв с усл-ми, заранее уведомить получателя о готов-ти товара к оттрузке, оплатить расх на проверку товара, обесп-ть упаовку тов, предост-ть покуп-лю док-ти о поставке, оплатить тамож пошлины и над, получить за ев счет экспорта лиценз, предост-ть пок-лю свед-во о происх-и товара, окзать пок-лю помощь при получ-и др док-тов в стране экспортера, песта риск и расходы до момента сдачи тов-в.

Пок-ль обязан: принять и описать тов-р, нести все расходы и риски, оплатить все расходы и сборы при получ док-тов в стране отправит, оплатить все пошлины и налоги, получ-ть импорта лицензию для на вывоз тов-в в страну назначения. Кач-ые требов-я указ в сер-те: кол-во в самом контракте, должны быть устан меры измерен, 'д/6 сертаф-т кач-ва и соответ-я. Вес указ в одном из 3-х измер-й: тара, нетто, брутто. Требов-я к упаковке и мар-ке: сохран-е груза, перетранспорт долж быть произв апикорозийн смазка, все требо-я должны соотв стандарт-м страны-покуп-ля, и тсраны-прода-ца. наимен пр-ля, отправит, полу-ля, Пункт назнач и отправки, требов-я по отгрузке и погрузке. Сроки: фиксир дата пост-ки, Период времени в теч кот мож произ-ся поставка (немедленная (2 недели), по графику). Этапы сдачи-приемки:

1)предварит сдача по кол-ву, по кач-ву 2)оконч. Методы проверки:

сплошная и выборочная. Виды гарантий: законные, договорные , коммерч. Цена товара и условия расчета: "Пена устан за ед измерен, o"базис цены, "'валюта цены, \*способ определ, \*уровень цены. Клас-ция цен: по степени опред-ти (определ, определяемая), по степени фиксации (тверд подвижн, скользящ, период тверд). Формы расчетов:

инкассовая, аккредитивы, по откр счету, переводы, чеков, вексельн. Отвест-ть сторон и прочие условия: д/бпредусмотр размеры штрафных санкций, "'способы определ показ-ей. Форсмажерные обстоят-ва бывают длит (запрещ экпорт/импорта, война, блокада), кратковрем (пожары, наводнения, обмеления, забастовки), Невозмож-ть выполн поставки тов-ра: полная и частичная . налич форсмажор обстоят-в подтеерж торг палата. Претензии - требов предъявл одним контрагентом к др в целях восстановл наруш прав и урегулир конфликтов. Предъявл претензий и ее удовлетв вовсе не несет ратсоржен договора. Способы урегулир конф-тов: восполнение недогруза товара, возврат товра и опл ст-чи налом, поправл дефектов, земена др тов-м и уценка товара.

**21 Междун договор купли продажи: треб к тов, услов поставки и сдачи-приемки.**

В преамбуле договора указ место и дата заключ договора и полное юрид наим сторон. Предметом контракта м.б. продажа и покуп товаров, оказ услуг, передача технолог. В соот статье контракта в краткой форме опр-ся вид вшешнеторг сделки, указ объект сделки. Если предм сделки явл неорд товар, его подроб перечень с указ сортов, видов, марок указ в отд документе – спецификации, который оформляется как приложение к контракту. Если предметом сделки явл один товар, но со сложными хар-ми то его подроб опис дается в ТУ. Спецификации должна иметь след сведения по кажд наимен товара: 1. Наим-е, 2. Кол-во, 3. Ассортимент, 4. Цена, 5. Кто произ оплату, 6. Дата поставки, 7. Способ транспортировки, 8. Порядок пол-я сертиф безопасности, 9. Вид упаковки. 10. Необходимость наличия: ярлыков, инструкций по экспл, тех паспартов, необх кол-ва зап частей и т.д. Товар должен нах-ся в соб-ти продавца или продавец должен иметь соотв право на его реализ. Товар д.б. свободен от любых прав и притязаний третьих лиц, либо пок-ль должен знать об этом. Важнейшим эл-том контр явл-ся базисные усл-я поставки, т.е. распр-е между продавцом и пок-лем обяз-ей, связ с доставкой товара, распр-ем рисков, возмещением расходов. Базисные усл выраб на основе обобщен мировой практики и облегчают ком деятельность. Одним из аспектов баз усл-й явл-ся толкование терминов. В этой обл междун торг палата в 1936 издала междун правила толкования терминов Инкотермс. Базисные условия устан осн обяз-ти продавца и пок-ля. Во всех сл-ях продавец обязан: 1. Оплатить расход предус договором, 2. Поставить товар в соотв с усл-ми контракта, 3. Своевременно уведомить пок-ля о готовности товара к отгрузке или поступл на место, 4. Обеспечить упаковку товара, 5. Пред-ить пок-лю док об отправке товара. 6. Оплатить тамож пошлины и налоги, 7. Получить за свой счет эксп лицензию, 8. Оказать пок-лю содействие в получении др док-тов, выдаваемых в стране отправления, к-рые могут потреб-ся для ввоза в страну наз-ния или транзита через 3-ю страну, 10. Нести риск и расходы до момента сдачи товара в срок, устан контрагентом. Пок-ль обязан: 1. Принять и оплатить товар, 2. Нести все расходы по риск после приемки товара, 3. Оплатить все расходы и сборы при пол-и док-тов в стране отправления, 4. Оплатить все пошлины и налоги при ввозе товара, 5. Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию и иное разрешения на ввоз товара в страну наз-нач. Срок поставки товара в контракте опред соглашен сторон с таким расчетом, чтобы его нарушение не было связано с доп расходами. Сроки м.б. установлены след способами: фиксир дата поставки или период в течен котор д.б. произ поставка. Дата поставки м.б. разл: 1. Дата принятия тов к перевозке, 2. Дата складского свид-ва, 3. Дата подпис приемо-передаточного счета, 4. Дата пересечения границы. Сдача-приемка делится на 4 этапа: 1. Предварительная, 2. Окончательная, 3. По кол-ву, 4. По кач-ву. В завис от желания получателя на товар может выдаваться весовой сертификат. В контр также содерж усл-е по котор продавец отвеч за кач-во товара в течен опред срока: гарантийный срок хранения, эксп и срок годности тов. Если к приемке тов привлек инспектир орг-я, то выдается сертиф инспектирования.

**22. Междун договор купли продажи: цена тов и усл расчетов.**

В контракте устан-ся цена за ед товара и общая сумма платежа. Цена, по к-рой тов реал-ся на внеш рынке, наз-ся внешнеторговой. При уст-и цены в контр опр-ся: ед измер, базис цены, валюта цены, способ определения и фиксации цены, уровень цены. Ед измер свод к неск системам: Европа – метрические. В разделе «цена товара и ст-ть контракта» указ ст-ть ед тов и общ сумма сделки. Цена зависит от базисных усл-вий поставки. Цены в контр по степени определенности м.б.: определенные, определяемые, по способу фиксации: твердые, переодические, подвижные, скользящие. Скидки: бонусные, сезонная, дилерская, закрытые, скидки с цены, «сконго», специальные. В нестабильной экон в кач-ве гарантий примен предоплата, выбор твердой валюты, привязка к неск иностр валютам, исп-е индекса цен на аналог тов. Использ след усл оплаты тов: оплата вперед, задаток, оговорка о возможной отсрочке платежа, оплата в рассрочку. Осн способы платежа: наличными, в кредит: краткосроч, ср-сроч, дол-сроч. Кредит м.б. тов и денежный. Осн формы расчетов: инкассо, акредитив, открытый счет, перевод, чек. При исп-ии любых платеж док-тов во взаим-ях контрагентов необход, чтобы ден док-ты были признаны и отвеч зак-ву страны.

**23. Виды и назначение внешнеторг док-ции.**

Группы:

1)товарные и расчетные,

2)страховые, 3)транспортные и отгрузочные 4)по платежно-банковск опер-м 5)транспортао-экспедиторс б)экспедитор. Док-ты сопровожд груз наз товаро-сопроводит. Сущ также отгурзоч док-ты. Док-ты форм-ся на формен бланках с опр реквизитами. (1)дают стоим, кач-ые хар-ки. Их оформ-т продавец, а пок-ль оссущ-т по нам оплату. А)ком счет (высылается пок-лю) \*счет фактура (выпис-ся после окончат пок-ки тов пок-лем, сост из 2-х док-тов, накладной и специф-и), ""счеи-спецификац (в нем указ цена за 1 тов, выписыв, если тов неоднороден), "Проформа (предвар счет, не содер треб-й об упалте за товар) б)спецификация в)технич док-ция (паспорт, формуляры, схемы, инстр-ты) гопаков лист (содер перечень всех тов-в, нах во всех тов листах, содер инф-ию о кол-ве видов тов-в в кажд листе) д)комплектов вед-тъ (список узлов дет-й, комплектации). Док-ты хар кач-во: сертиф кач-ва, протокол испытаний, разреш-е на отгрузку- (2)страх полис, серт-т, объявл-е, извещ-е (З)извещ-е о гот-та тов к отгрузке, заявка на аренду, отгрузочн инстр-ция, разреш-е на поставку, извещ об отгрузке (4)это либо инструкция клиента банку о способах осущ-я платеж-й, либо отчет банка клиенту. Инс-я по банк переводу, заявл на откр тов аккредитива, товар аккредитив, извещ-е о принятии док-та к оплате по тов аккре-ву, извещ об инкас платеже,

I банков гарантии, банк траты, перевод вексель. (5)обслуж-т выполн-е эксплуататором сопроводит опер-й, отгрузочн поруч-я, извещ-е об отправке, складская записка экспедитора, товаросклад квитан, распоряж на выдачу товара (6) тамож дек-я, экспорт, импорт, валют лицензия, свед о проис-ии тов, ветеринар.

санэпид, карантин лицензии,

24. Способы торговли сырьевой пр-цией.

Сырьев товары: мин сырье, прот-ты обогащ-я и перераб-ки (черные и цветные мат-лы), прод-ты раст и жив сырья, хим прод-ты, продовольствие. Торговля пр-ся в различи формах: междунар товарные соглашен, аукционная и бирж торговля, оптов покупки. Специфика - длительное превыш предложения над спросом, что для стран с узкой специал оборач сырьевыми кризисами, монол-цей торговли сырьем со стороны крупнейш промышл компаний. Междунар товарн соглаш-я: стабильно защищенное (нефть, кофе), администрат, по мерам сырьев разв-я (по видам сырья). Биржев торговля:

фьючерсная, хеджинговые сделки, опционные. Аукцион торговля:

торги, продажа со склада.

**25. Междунар биржевая торговля.**

Виды: товарные, валютные, фондовые. Междунар товарн биржи (МТБ) - постоян действ рынки, где осущ торговля большими массами однородн товаров, имеющ устойчив и четкие кач-ые параметры, сов-ся до 20% междунар торг операций с сырьем. Участники МТБ - физ лица или представит нац и заруб фирм. Объект МВТ: энергосырье, цвет и драг металлы, зерно, масла, семена и продукты их перераб-ки, живые жив-е и мясо, пищевкусовые товары, текстильное сырье, промышл сырье (фанера, каучук). Биржи бывают специальн и универсальн. Нью-Йорк(хлопок, кофе), Сидней (хлопок), Калькутта (александрит). Участники: физ и юрид лица. Имеют статус ЗАО. Ф-ии: ежедневн устан цены на товар, хеджирование -форма страх цены, гарантия поставки товара, сущ склады: хранение и перераспред, доп ф-ии: инвестир капиталов в товар, орг-т арбитражи операции, обеспеч связь и контроль за дея-тью. Устан стандарты товаров, арбитражи ф-ии, инф-ая дея-ть.

26. Фыочерсные и другие сделки в торговле сырьевыми товарами.

Фьючерсные - сделки по купле-продажи сырья по фиксир в момент сделки цене. Все сделки имеют высокую долю риска и предполаг использ стандартных сделок. Сделки оформл на определ кол-ве фьючерсов. Виды: Путем закл противоп сделки, поставка обусловл товара. Нотис-извещение о цене и дате контракта. Стороны обезличены, заменимы. Опцион - котролир право купли-прод по цене, слож во вре сделки на опр срок оговорен в опцион конт-те (пример на 40 тов-в), меньш степени риска, права не сбалансированы. Хеджинговые сделки доп-т обычн сделки (страховые при колеб-и цен). В контракте фиксир цена, кон-ты мог продавать. Сост -т 10-15% от сделок ф-ии: обычные, чистые, селективные, корректор.

27. Международная аукционная торговля.

Аукцион - публич торги по продаже пр-ции (с ее осмотром), носят состяз хар-р (лондон, нью-йорк, москва). Типы аукционов: обязательные (принудит) провод судеб органами на внутр рынках (обонкротивш фирмы), добровольные: регулярные, нерегулярные. Об-том куп-продажи явл с/х, рыболовство, т.е. налич товар. Преимущ-во: открытая конкур-я, быстр реализ-я. ценообразование. Процедуры: подготовка - подбор кол-ций, разбивка партий на лоты, подбор демозалов, созд-е каталогов, реклама, осмотр тов-в - изуч-е хар-к тов-в, проверка соответствия (после покупки претензии не приним), проведение аукциона оформ-е сделок.

28. 0рг-ция оптовых продаж на мировом рынке.

- купле продажа небелый партий с целью проф исп-ия или продажи (алмазы), кот орг-ся не менее 10 раз в год. В ходе их проведения каждому из постоянных оптовых покупателей вруч бокс с определ кол-вом алмазов извести ассор-иа, подлеж оценке. Ст-ть кажд бокса опред-ся заранее и жестко фиксир-ся, искл торги по этому поводу. От оптовиков, кот в числе пост мир пок-лей насчит 150-170 (США, Япония, Индия, Израиля),

ия, затем к оптовикам, торг гот брилиантами, от последних - к произв-лям ювелирн изделий и далее

- в розничн торговлю. Осн принцип

- принцип продажи из единого источника, кот явл Центр сбытовая орг-ция (ЦСО) по сбыту необработан алмазов (1934). Поставщики (австралия, заир, ботсвана). Центр сбытов орг-ция контр-т 80% поставок алмазов. Цены на алмазы.

29. Предпродаж сервис в торговле гот продукцию.

Торг гот прод-цей на внеш рынке (прод-ция предназн для конечн потребл-я) проходит непоср меж ее произв-ми (экспорт) и потреб (импортерами) или осущ через посредников. Предпродажн сервис вкл комплекс работ, свзяан с реконсервацией товара, приведением его в сост полн готовности к потребл, цель кот -показ товар лицом. Эти операции осущ на тер-рии пок-ля в специальн оборуд-х складских помещениях. В процессе этой работы не созд

их агентов на Предпродажн сервис покрыв за счет части ст-ти, создан при пр-ве. Предпродаж доработка товаров осущ торг посред-ми с целью не только повыш конкурентоспос-ти товаров, но и для удовлет индивид запрсов потреб-ей. В нее входят: доукомплектпоставл пр-ции доп агрегатами, замена узлов и деталей в целях соотв стандаратм страны-импортера и т.п. в рез-те доработки товара созд доп ст-ть. Однако зат-ты на повтори и некачеств выполн работы по осн пр-ции становятся прямыми потерями экс-ра.

30. Торговля пр-цней в разобран виде и ее сборка.

Осущ на внеш рынке также для повыш ее конкурентосп-ти и получ доп прибыли. Зак-во ряда стран (развиваю-ся) в целях защиты нац отраслей от конкурен пинбостр поставщ вводит колич-ые огранич или повыш тамож пошлины на импорт гот пр-ции. Преимущ-ва:

содеятв развит нац пром-ти, повыш зан-ти населн, развит НТП. Необх: 1)поставка деталей д/б расчитана на возм-ть самост сборки силами персонала страны-имортера без проведения доп операций по подготовке или доработке деталей. 2)поставка должна осущ без перебоев. Прогрессивная сборка предполаг обязательства эксп-ра по содействию им-ру в поэтапной орг-ции собств пр-ва отдельн узлов, деталей, предоставл за отдельн плату комплекта оборудование, необх для пр-ва, предоставл инжиринг услуги. Преиму-ва: позвол пок-лю постеп наладить собств гто-во.

31. Торговля комплектным оборудованием.

Под комплект поним обоур-е пром-х пр-ий и объектов, представл единый технолог копмплекс, строящихся по согласован меж сторонами проекту и одноврем предоставл сопутствующ услуг в виде инжиринга, строит работ, трансп, фин и тсрах операций, а также обучением специал работе на поставл оборуд-и. В компл поставки входят: \*проектно-изыскат работы, \*комплект технолог обор-я и мат-в, ^сопуств лицензии, \*коммандир специалистов поставщика с предоставл ноу-хау. Методы приобр компл оборуд-я:

1)прямые переговоры меж заинтер сторонами и использ чаще всего в случ осущ строит-ва объекта за рубежом и его компл обепсеч (фин-ия, укомплект оборуд-м) в рамках реализ межправит соглаш-й.

2)объявление междунар торгов (тендеров) на заранее сформулир усл-х закупки оборуд-я, его монтажа и пуска в эксп-цию

**32. Организация и проведение международных торгов.**

1. Цели и преимущества м/н торгов: 1. Размещение заказов на сооружение пром и др объектов, поставку машин и оборудования, выполнение НИ и изыскательских проектных работ. 2. Выбор иностр партнеров для создания СП. 3. Закупка гос тов и размещение подрядов на выполнение работ.
2. Преимущества торгов: в благодаря конкуренции и привлечению круп, известных фирм, закупки осущ с меньшими затратами, с меньшим риском и большими гарантиями кач-ва. М/н торги исключают коррупцию, т.к. решение приним коллективно.
3. Правовое обеспечение м/н торгов: 1. Защита от риска как страхованием, так и м/н докум. 2. Во многих ПРС размещ заказов происход через м/н торги. 3. В странах ЕС -||- на конкур основе. 4. В рамках ВТО разраб соглашение с правит заказ.
4. Организаторами торгов выступают: гос учережд, муниципалитеты, иногда крупные частные фирмы. Они создают тендерные комитеты, которые орг-ют всю раб по провед торгов. ТК возглавляет председатель. В состав ТК входят тех и ком эксперты, представители местной администрации. ТК публикует объявление в офиц органах печати за 2-3 мес до начала торгов. ТК рассылает инф о торгах в др гос для распостранения инф среди деловых кругов.
5. Способы проведения: торги бывают открытыми и закрытыми, а также гласные и негласные. В открытых торгах участвуют все желающие фирмы и орг-ции, которые в состоянии выполнить условия торгов, в т.ч. треб залога. В закрытых участвуют только приглашенные. Иногда торги проводятся в 2 тура: 1-й открытый, 2-й закрытый. В гласных торгах пакеты с предложениями расс-ся в присутствии всех участников. В негласных – только на закрытых заседаниях.
6. Процедура м/н торгов: в соот-ии треб-ний ВТО и др. м/н док-тов. В док-тах, направляемых на торги, д.т. подт-е соот-я м/н требованиям. Весь процесс торгов включает: предварит оценку подрядчиков, подготовка тех-ком пред-ия для участия в торгах, его подача, анализ, подготов проекта контр, переговоры и подпис контракта.
7. Техническая док-ция включает: 1. Подробную х-ку пред-тия, 2. Осн ком условия, 3. Доп тех и пояснит докум, 4. Усл-я арбитража, санкций, треб-я по ТО оборуд-я и т.д. Комплект тендерной док-ции заносится офсетом и подается в ТК в двойных конвертах опечатанных и подписанных.

В назначенный день и час тендерный комитет гласно или негласно вскрывает конверты с предложениями и оглашает их содержание. Победитель м.б. определен сразу, но чаще приним решение о победе происх через опред время. Развитие м/н торгов имеет след перспективы: 1. Растет число фирм, желающих участвовать в торгах, 2. В число торгов не вход виды машин, оборуд-ия, технологий, услуг, на сооружен комплексных объектов. 3. Проис переорентирование приорететов с ценовых факторов кон-кур на тех-эк и льготность усл-й фин-я. 4. Практикуется поэтажное проведение торгов для более тщат выбора участников. 5. Расшир участие в торгах местных фирм страны-заказчика. 6. Расшир анализ м/н тендерной деят-ти, проводится автоматизир расчеты, создаются бланки док-тов.

**33. Международная встречная торговля.**

Представ собой exp-imp операции, дополненые встречными обязательствами. Поэтому встреч торговлю сопровожд опред формой взаиморасчетов, при которой есть место полный или частично сбалансированный обмен. При встреч торговле обязат exp-ров фиксир в соглашении или контр. Формы встреч торговли: 1. Бартер, 2. Контрзакупки, 3. Компенс согл-я, 4. Выкуп п-ции б/у и операции с давальческим сырьем.

Бартер – обмен тов на равную сумму между фирмами партнерами на безвоз основе. Этот вид торговли нельзя счит прогрессивным, т.к. он связан с отсутствием у сторон опред вспом резервов.

Контрзакупки – вынужденное принятие exp-ром обязательств по закупке тов imp-ра. В отличие от барт в контрзакупках число участников более 2-х и допускается наличие неконвертируемого сальдо, к-рое зачис-ся на сч кредитора в банке страны-дотелика.

Компенсиц согл-я – одна из форм взаиморасчетов при комплект поставках. Они носят долгосроч х-р. Цель создания компенс об-та – устойчивее эк. Выгоднее пр-во к/с п-ции. Поэтому эти сделки носят взаимовыгод х-ер, явл-ся крупномаштабным.

34. Междунар выставки и ярмарки.

ЦРЧИ: реклама тов-в, устан-е прям контактов с партнер, сбыт прод-ции, закл-е нов коонтрактов на будущ, проверка спроса на прод, изуч конкур среды, передача инф-ии. Торг-промыш выставка - зпизодич демонстр-е в разл пром центрах наиб производит пр-ции одного или неск отрас-й пр-ва. Торгово-промышл ярмарка - примен с целью регул демонстр-и знач числа видов пр-ции, выставл для реал-и по образцам (более крупномасштаб, провод периодич). Хар черты междунар выстав дея-ти; 1)престиж-ть 2)раэв-е выстав инф-ры (сравоч центры с комп обеспеч-и), позволяет ориентир-ся в мире тов-в 3)расш-е ф-ий по предост-ю рын услуг 4)углубл-е спец-и отд выст-к на прод-и одного или неск отраслей для изуч-я рынка.

35. Виды интелектуальной соб-ти, их правовая охрана.

Под ней поним рез-ты интелек дея-ти ученых, исслед-й, других спец-тов, обладающ определ новизной и охраняемые изобрет и аторским правом. Согласно праижской конвенции об охране пром-ой соб-ти, принятой в 1883, такого рода соб-ть охватыв широкий круг объектов:

1 изобретения, товарные знаки, знаки обслуживания, промышл образцы, фирм наименования. Защита рез-тов научно-исслед работ и опытио-конструкт разработок (НИОКР) патентами -важнейшая задача люб пр-ия, поскольку без правовой защиты они легко могут стать жертвами конкуренции. Патент документ, выдаваемый компетентным органом и удостоверяющ изобретение, авторство и исключ право патентодателя на изобретение. Патент действует на тер-рии того гос-ва, где он выдан. Срок действия в среднем 15-20 лет.

тенденции торговли технологиями. 1)обмен тех-гиями доп-т торг сделки и расширяет возм-ти торговли и проник-я на иностр рынки

2)крупнейш корпорации по реал-я тех-гий большее предпочтение отдают своим дочерним пр-ям

3)передача тех-гий все чаще происх-т в комплексе с предоставл услуг 4)темпы роста торговли техног-ми опережают торговлю др товарами 5)лиценз соглашения часто переходят в кооперац соглаш-я 6)рост конкуренции на рынке тех-гий треб-т разв-я маркетинг дея-ти 7)все чаще в рактике эк сотрудн7ичества использ формулу: обор-е+услуги+тех-гии, сейчас эти формулу меняют: тех-гии 8)ориент-я НТ пол-ки не столько на примен-е тех-гий, сколько на соврем-ть их пример я, что делает закупки техОгий наиб выгодными, чем з-ты на собств ис-ия.

**36. Формы и тенденции торговли технологиями.**

Формы передачи технологий: 1. Некоммерческие(безвозмездные) – НТ публикации, доклады, конференции, каталоги, выставки, обмен инф при личных контактах, стажировки, командировки, обмен опытом и т.д. 2. Коммерческие – подразделся на самостоятельные формы: лиц соглашения, безличные формы, коопер соглаш-я. На сопутствующие соглаш-я: соглаш «под ключ», соглаш «под гот п-цию»

Осн формой передачи тенологий явл лиц согл-ния. Они кл-ся по 5 признакам: 1 по степени автономности: лицензии самостоят и зависимые, 2. По виду об-тов пром соб-ти: лиц на изобретение и полез модели, пром образцы, «ноу-хау» и тов зники или фирм наименования, 3. По сп-бам охраны об-тев интелект собств-ти: патентные, беспатентные, смешанные, 4. По V прав на исп-е технологий: простая лицензия, исключительная, полная, 5. По праву лицензора исп-ть усовершенств-е об-та лицензии, сделанные лицензиатом: не имеет права исп-ть, имеет право исп-ть.

Безлицинзионные формы передачи технологий: 1. Поставка оборуд-я и мат-лов, 2. Предоставление услуг типа инжиниринг, 3. Создание совместных фирм, СП, 4. Передача оборудования в аренду.

Современные тенденции торговли технологиями: 1. Обмен технологиями все чаще напоминает традиц торг сделки. 2. Крупнейшие корпорации в реализ технол отдают преим-ва своим дочерним пр-ям, а «чужим» - продают лиц лиш на отд узлы, детали. 3. Передача технологий все больше осущ в комплексе с предоставлением разл услуг. 4. Темпы роста торговли технолог в наст время опережают темпы торговли др тов в силу высокой прибыльности. 5. Лиц соглашения очень часто переходят в кооперативные отношения между пр-лями. 6. Рост конкуренции на рынке технолог треб-т раз-я м-говой деят-ти. 7. Все чаще в практике эк сотр-ва формула «оборудование+услуги+технологии» заменяется на обратную «т+ус+об». 8. Ориентация НТ техники п-тий не столько на прим-ие новых технологий, сколько на своевременность их применения в закупки технологий более выгодными,чем их продажа. Кроме того, закупка технологий обиспечивает: 1. Быстрые темпы НТП на перспективу, 2. Экономию ср-в и вр. На провед-е собств. НИОКР, 3. Возм-ть приобретения ноу-хау, 4. Ускорение завоевания рынков сбыта и увеличение вамот поступлений за счет сбыта лиц п-ции, 5. Более успеш противостояние конкур, 6. Сокращение изд пр-ва, 7. Возмож доп выгоды за счет превыш-я экспортной прод, 8. Возм-ть проводить собств. НИОКР, отталкиваясь от ур-ня лицензии, 9. Поддерживать высокий технол уровень за счет сотруд-ва с лицензиаром. Мировой опыт показывает, что покупка лицензий в 4-5 раз дешевле, чем затр на собств НИОКР. Нельзя орентироваться исключительно на покупку лицензий, т.к. они сохран технол разрыв между покуп-лем и продавцом на 7-8 лет. На принципиально новой перспектив технол лиц не продаются. Поэтому покупку лиц необход сочетать с собств НИОКР.

37. Подготовка и заключение лицензионного договора.

Подготовка лиц дог на покуп технол предусм-ет реш-е 3-х задач: выбор подход технологии, оценка выбранной технологии и состав-е лиц соглашения. Для предварит оценки собран инф о новых технол группир по вопросам: техно уровень разраб, матер затрат, время на освоение раз-ки, хар-р произ прод и усл-е ее сбыта, экон эффективность. На втором этапе провод ТЭО выбранной технол. Эти сведения часто носят конф хар-р; в таком случ возмож зак-е предв соглаш опциона для четкого опр-я границ исп-я инф и защиты ее от разглашения. По усл-ям опционного соглаш продавец обязан: 1. Передать пок-лю технич док-ю, 2. За отд плату передать пок-лю образцы продукции, 3. При необход направить своих спец на предпр пок-ля для оказ тех помощи. Пок-ль обязан исп-ть инф только для целей опционного соглашения. В случае отказа от приобрет лицензии до истеч срока опциона возвратить тех док-ю продавцу. После принят предв реш-я о пок-ке лицензии готовится ТЭО по след вопр: срок действия проекта, тех хар-ки конеч продукта, прогноз сбыта, наличие сырья, тех персонала, коммуникальных услуг, произ мощности, расход на устан и обсл-е, потреб в кап вложениях, план финансир, сроки амортизации, произ издержки, поступ ср-в от продажи, окупаемость кап вложений. После разраб ТЕО, проверки инф провод переговоры. В мир практике сущ неск способов оплаты лицензий: 1. Пауиальный платеж – единоврем выплата всей суммы, райелти – переод платежы за право исп-я лиц, комбинир платежи. Развит технол обмена между Россией и ПРС в наст время осущ-ся след путями: 1. Создание банка данных об отеч технол, предназ для экспорта, 2. Инф-е потенц заруб партнеров об отеч изобретениях, 3. Патентование отеч изобретений в ПРС.

38. Кооперационные соглашения в мир эк-ке.

Ф-ии: \*это специализир пр-во узлов и деталей по тех-гии одного из партнеров, взаимное предоставление тех-ий с последующ обменом прод-й и сборки, совмести изгот-ка изделий. Виды: 1)подрядная -стороны закл договор на изг-е изд-й из мат-в или заказ-ка или поставщика 2)совемести пр-во: коопер-е на основе лицензии, предоставл одной из сторон;

коопер-е на основе взаимного обмена лицензиями; с использ-м эксперим произв базы; комбинир форма.

39. Виды и содержание франшизы.

Франшиза - одна из ком-х форм тех-го обмена. Она применяется при обмене (реализ-ии товарных знаков). Франшиза - продавец. Франшиза - покупатель. 1. Торговая франшиза (покупка права продажи тов-в вместе с товарными знаками); 2. Лицензионная франшиза (продавец тов-ра продает и лицензию на право открытия магазина).

40. Содержание инжиринга.

Пред-е полного объема услуг и поставок для стр-ва нов объекта наз-ся комплексным инжинирингом. Он включает 3 части, каждая из которых м.б. самомостоятельным предметом сделки: 1. Консультационный инж. Разраб проекта стр-ва и конт-ль за пров-ем работ. 2. Технологический инж – пред-е заказчику технол по стр-ву и экспл пром объекта, разраб проектов по энерго и водоснабжению, транспорту и т.д. 3. Общий инж – поставка обор-я, техники, монтаж установок и др инж работы. Инж-консультац услуги пред-ся в виде технич док-ции, схем, рекомендаций, экон расчетов и т.д. В каждом подрядном контракте предусматр исп неск видов цен: твердые, скользящие, предельные. Контракт подряда счит-ся выполненым тогда, когда инж-конс фирма подпишет и вручит заказчику гарантийный сертификат, подтвержд объем и кач-во выполненых работ.

41. Виды транспорта и категории грузов в междуняр торговле.

Виды: 1)морской: низк ст-ть перевозок, мобильность (быстр переключ с марш-та на др), больш грузопод-ть, неогран пропуск способ-ть, -небольш скорость, сезонность (север регион) 2)железнодорожный: дешевизна перевозок, возм-тъ доставки тов "от двери к двери", способ-ть перевозить равнородные грузы, независимостъ от климат усл-й, наиб эф-тъ при перевозках более 100 км, -больш зат-ты на строит-во, з-тына экспл-ю станцион сооруж-й. 3)автомобильный: возм-ть быстр доставки, обсепеч вые сохр-ти, больш мобильность и скорость, эф-ть при небольш расстояниях, ритмичность отправок, эф-ть зависит от соот-я дорож сетей, при перевозках на больш расстояния не дост эф-н. 4)воэдушный: выс скор-ть доставки, сокращен-е пути, выс сох-ть грузов, возм-ть доставки в труднодоступ места, вые ст-ть, небольш грузоподъемность, зависит от погодн усл-й. 5)речной: дешевизна, сезонность, неоднор-ть глубины, -гидро-тех сооруж-я. несовпад грузов потоков с напрв-м рек. бмрубопроводный: низк себ-ть, герметнчность, выс ур-нь автомат-и, независ от ОС, строит-во трудоемко, дорого и окуп-ся при длит экспл-и. По видам сообщ-й и способам перевозки делят: смешанные (разн видами тр-та или с одной перегрузкой), прямые (перевозка по одному док-ту). Категории грузов: генеральные - грузы штучные, приним к тра-ке по счету грузовых мест а)тароупаковочные (в мешках, упак-х, ящиках) б)укрупненные груз места и трансп ед-цы (пакеты, трейлеры, контейнеры) в)без тары и упаковки (трубы, металлоконстр-и) 2)массовые - грузы, предст собой опред структур массу в упаковке а)наливные б)навалочные

в)насыпные (зерно, сахар) г)лесные 3)особорежимные треб-т особ усл-й транспорти-ки:

а)опасные б)скоропортящиеся.

42. Транспортно-экспедиторские операции с грузами.

консульт-е по марш-м перевозки, орг-т доставку грузов, упаковка, переупаковка, марк-ка, Комплектация грузов партий, Посред-во в заключ договоров с портнерами, фирмами, организа-я хран-я грузов, орг-я погр-разгруз работ, -содей-е в расчетах за товар и его доставку, прием груза, оформл-е претенцион док-ии, рассортировка круп партий грузов, орг-я сопросожд-я грузов, проведение оконч расчетов. ЦФТО - центры фирмен трансп обсл-я, ТЭК -трансп-экспедиц конторы, Союз внештранс, Сомортранс, Желдортранс, Союзтранзит, Совтрасавтоэкспенция.

43-46. Особенности доставки грузов различными видами транспорта.

1 )доставка грузов морем. Особ-ти: \*товар можно отправить на предварител-но зафрктованном у судовладельца судне, \*на линейном судне, принадлеж судохдной компании. При фрахтовании судов наличие договора мор перевозки подтвержд чартером. Этот док-т означ аренду судна продавцом для перевозки груза за его счет. Можно выбрать тайм чартер, если арендуется судно на определ период времени, или рейсовый чартер, если судно арендуется на один или неск рейсов. В лучае перевозки груза на линейном судне договор перевозки подтвержд коносаментом. Этот док-т выдается пароходной компанией и подписыв агентом судовладельца.

2)транспортировка по железной дороге. При целесообр доставки груза его можно отправить пассажир или скорым грузовым поездом. В ином случ отправка выполн тов поездом.

3)автомоб перевозки. Достоин: "'гибкость и орг-ции доставки, \*не привязан к грузов терминалам, ""перевоза мал партий.

4)воздушные перевозки. Недост: объемные малоценные грузы весьма невыгодны вследствие высоких тарифов

5 )смешынные перевозки.

47. Содержание и регулирование страхования грузов в России.

Закон-ые акты в обл. страхования м.б. сведены в основ. К регламент-и: Функционир. Страх-х обществ;

Деятельн-и страх, обществ;

Взаимоотн-я страх-компаний и потре-й страх, услуг путем регулир-я требов-й, предъявл-х к закл-ю и содер-ю дог-в страх. В нас-е время в РФ закл-е дог-в осущ-я в рамках общестрах-х зак-х норм, реглам-х имущ-е страв-е, т.к. спец. нормы или закон-е акты, регулир-е интер-ы сторон при страх, грузов, еще не разработан. Страх, осущ-я только в доброволь-й форме. Нормы зако-ва РФ (по страх, грузов): 1.ГК РФ-страх. по дог-м купли-продажи осущ. По прав-м страх, имущ-ва. 2.3-н "Об орг-и страх.дела в РФ" (содерж. опр.,понят. ,рассматр. аспект ы дог-в)- страх груз-в при морской транспорт-и в РФ прописаны в кодексе Торг-го мореплаванья СССР 68г. Рег-е тран-го страх груз-в в РФ осущ нормами обш-го имущ-го закон-ва основон-ми на них прав-ми страх-я, которые разр-я каждой страх комп-й самост-но и полож-ми КТМ в морск судох-ве.

48. Страховые риски и условия страхования грузов.

Для опр-я рисков нужно: анализ ст-та и опр-е возм рисков, оценка вероята ущерба, контроль за вып-ем прият реш-й. Клас-ия рисков: внутренние зависят от пр-ия: аварии, пожары, забастовки. бойкоты, воровство, грабежи, невып планов ро объему пр-ва, треб-й по кач-ву 2)внешние: валютные, измен-я цены, падение спроса, увел-я конкур-и, неплатежа, банкротство, недоставки тов-в, политич риски, военные, связ с органами гос власти, риски, связ с з-ми лицами, стих бедствия. Группы методов упр-я внешн рисками: страх-е, хеджирование, примен-е разл форм и методов расчетно-кредит отнош, анал-з и прогноз-е конъюнктуры на внешн рынке. Напр-в страх-я: имущественное, личное (в осн отнош к таристам), страх-е ответ-ти. Виды имущ страх-я: грузов, видов транспорта, экспорт кредитов, убытков от прерыров пр-ва, им-ва, нах за границей, грузов, нах в холод камерах. Виды страх-я отвест-ти: при автоперевозках, владельцев воздушш судов, перевозчиков, произ-лей тов-в. сущ комплексное страх-е объектов за рубежом. При экспортно-импортных сделках опр-ся моменты риска от продавцы к покуп-лю. Группы 1)Е-ЕХВ (поставка с завода, продавец не несет отве-ть по страх-ю), 2) Р-ФСА, ФАС, ФОБ (товар передается продавцом перевозчику, кот выбирает покупатель), 3)С-СФР, СНФ, СПТ, СИП (продавец заключает договор перевозки, погружает товар, а дальше ни за что не отвечает) 4)Д-ДАФ, ДЕС, ДЕК, ДДУ, ДДП (продавец организ-т транспортировку, несет все расходы и всю отв-ть до передачи товара покуп-лю в страну назначения). Ссылка на договор страх-я делается в контракте купли-продажи.

49/ Договор страхования:

взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая.

Зпключ договора страх-я: страх-к проверяет инф-ию, указ в предварит письме страхования, и приступает к оформ-ю договора. Способы договор-х отношен-й: 1)на основании требований страхов-ля (страх-к выдает страх полис и имеет подпись только страх-ка) 2)договор страхов-я мож быть составлен как 1 док-т с подписями 2-х сторон. Виды договора страх-я: разовый полис (по отдельн партии груза), генеральный полис (на опред срок), открытые полисы (при транспортир грузов для объектов под ключ). Сущ также сертиф-т кот подтверждает заключ-е договора страх-я. Коверпот -страх-е через посредника. Цена - размер страх премии, для опре-я кот исп-я страх тарифы. Дол быть четко определен срок вступления договора в силу - это момент выплаты страх премии или и первого взноса. Период страх покрытия - начало ответ-ти поставщика, момент, когда груз взят для перевозки или момен-т выгрузки тов.

50. Роль банков в сист международных расчетов.

Категории, хар эк сит-ию:

1)инфляция - долго врем рост цен, ур-ня безработ-цы и сокращ объема пр-ва. Проявл-ся в ден-фин сфере, явл рез-отм увел-я ден массы при сокращ-и предлож-я тов-в и услуг. Пораждает рост цен на импорт тов и услуги, увелич-т их кол-во на внутр рынке откуда увел-е ст-ти экспорт прод-ии. Происх-т чеково-депозитинфл-ция созд-е нов депозит в следст фин-я ком банками дефицита гос бюджета. Общ сумма денег=ден банкрота+депозиты 2)дефляция -правит-я пол-ка по борьбе с инф-ией, резкое сокращ-е денег в обращ-и, лимит-е объема кредита, повыш нормы % на ссуды, уменьш-е дефецита гос бюджета, продажа гос-вом цен бумаг, ужесточ-е внешне-торг регулир-я и т.д. Дает эффектив-е при грам регул-и, в против случае она мож привести к спаду делов активности. 3)рефляция - ЦБ "выбрасыв" в обращ-е деньги и облег-т усл-я кредит=я за счет сокращ-я банковск резервов. Дтм регулир курса валют и хар-ки ВТ баланса исп-т 2 процесса: девальвация - сниж-е ст-ти нац валюты относит др валют, oревальвация- повыш-е. 4)стагнация - стагфляция. Виды банков-. '"ЦБ бывают федералън, национ, инвестиц, ипотечн, сберегат, коммерч. Инвест банки произв-т выпуск, размещ-е и держание цен бумаг (акции, облигации) с участием круп объедин-й: пулы и синдикаты. Пулы - врем объед-я по сбыту прод-ии, имеющие общ фонд прибыли, распред по установл пропорции. Синдикаты - круп ! объед-я сохраняющ самост-ть в пр-ве, но теряющ ее в сфере сбыта. Импотеч банки - кредит учрежд-я, специализир на выдаче долгосро денеж ссуд под залог недвиж-ти, произ-т выпуск заклад листов. Сберегат банки -кредит учрежд-я преобразованы в кредит союзы. ТНБ - транс-нац банки, активно учатс-т в фин-кредит опер-х при подержке гос-ва. Ком банки ^ отлич многообразием предоставл услуг (в заруб практике). Их осн ф-ми явл: откр текущ вкладов до востребования, \*предост ком кредитов, продажа дорожных чеков, болып компл инф-х услуг,

обмен иностр валюты и выдача кредитных карточек. Рос ком-е банки: "'Внешторгбанк (США, Швейцария, Италия, Турц, Кипр, Индия, Чехия, Венгрия), Сбербанк России, ОНЭКСИМбанк.

51. Виды кредитов и формы кредит-я.

Роль кредит-я: явл инстнтут-м стимулир-я экспорта, ускор-е ВТ сделок, облегчение сбыта. Кредит - предост-е ссуды в ден/тов форме на усл-х возврата с уплатой опр %. Кредиторами мог быть: экспортеры, импортеры, банки, гос-во. Тратта - перевод вексельОпредстав письмен указ кредитора (трассанта) заемщику (трассату) уплатить указ сумму третьем)' лицу. Акцепт - согласие на оплату в пр-ве исполнения ВТ сделки, гарантия. Акцептант -сторона, проявл на себя обя-во платежа по представл счету (вексель). Клас-ия кредитов в сист ВТ расчетов: 1)по хар-ру отнош-й сторон в пр-се кредитования: коммерч. банковские, товарные, инвестиц, государст, брокерские 2)по срокам кредит-я: краткое?, среднесроч, долгосроч 3)по способу предостав кредита: авансы, отсрочка платежа, рассрочка платежа, 4)по способу покрытия : частичные, полные 5)по способу погашения вексельные, акцептные б)по целевому назнач: на завершш экспор пр-ва, на хранение, на складир-е 7)по усл-ям реал-и: наличные акцептные 8)по спосубу обеспечения: обеспеченные, необеспеч 9)по целевой ф-ии: традицией, нетрадицион 10)традицион: коммерч. банковск, товарные, фирменные П)нетрадицион: факторинг, форфейтинг 12(по форме предоставлени: а)экспортером импортеру: фирменные (вексельн, кредит по откр счету), банкосвкие (акцептный, акцептно-рамбурсный) б)имортером экспортеру: коммерческие (покуп анансы, задатки), банковские (подтовар ссуды, кредиты др видов). МФО - междунар фактор огр-я : 1)страна дол быть представл 3-4 авторет банками 2)участие в вал опер-х треб-т гарантии в размере 2% кредит ставки.

**52. Формы расчетов и средства платежа в мир торговле.**

Междунар расчеты - платежи по ден треб-м и обяз-м в пр-се ВТ сделок. Условия (шаги): 1)орп-ть 2)опр-ть форму расчетов: инкассо, аккредитив 3)опр-ть ср-ва платежа:

переводы, чеки векселя 4)обеспе-ть фин гарантии 5)опр-тъ каналы обеспеч-я платежа. Отличие междунар рас-в от внутр: нац валюта да пределами страны утрачив платежи ф-ии, поэтому необх обмен нац валюты через вал опер-ии. В перв очередь произв выбор валюты, в кот буд пр-ся междунар платежи. Виды свободноковертир валюты:

\*доллар США, \*фунт-стеллирнг (великоб), \*марка, \*франк, \*йено (Япония). Для экспортеров наиб выгод формой расчетов явл: аванс перевод, аккредитив, инкассо. Для импортера наоборот. Виды валют рынков: 1)розничный - опер-имеж уполн банками и их клиентами 2)оптовый (80-90% мир вал оборот) -опер-и уполоном банков меж собой и ЦБ, формир-ся курс валют, провод все опер-и по обмену вал-т. 3)срочные - влияют на степень покрытия вал риска через измен-е вал курса. Роль цб: оказ влияние на вал курс путем провед-я валюта интервенций. Клиенты ЦБ: экспортеры, импортеры, желающ приобрести или продать их валюту и защитить себя от после-й измен вал курса, после чего заключ сроч валют сделки двух видов: 1)форвардные

- сроч вал опер-и, соверш банками по телефон или телефаксу с целью покупки/продажи вал по курсу, зафаксир на момент сделки 2)фьючерсные - покупка банком на вал бирже по тех курсу обяз-в по выплате к сроку предстоящ платежу. Основагеге вал опер-й - курсов бюллетени, в кот указ котировки валют. Виды вал сделок: арбитражные - соверш с целью получ-я приб за счет разницы вал курсов на разл вал биржах или за счет раз-цы в ст-та плат ср-в. 2)срочные - ср-ва страх-я от валют расков (их число пост растет). Продавец обяз-ся продать обеслов сумму валюты через опр срок по курсу, зафаксир в момент закл-я сделки, пок-ль обя-ся купить. За счет раз-цы вал курса обеспеч-ся получ-е прибыли. Их продолж-ть - 1-6 мес. Знач сать риска берут на себя банки . гос-во вводят различ валют огранич-я. Виды вал огранич-й: 1)полн или частич запрещ своб купли-продажи ин валюты 2)целев регулир плат-й и переводов за границу 3)репартация прибыли 4)огр-е по тех и междунар расчетам с платеж опер-м. Г Причины введ-я вал огр-й: недост-к вал резервов, значит объемы внеш зад-ти, отриц сальдо ВТ баланса, отсутствие конвер-ти нац валюты. Валют опер-я распростр прежде всего на импорт опер-ции. Виды междунар соглашений 1)платежные предусм обяз-ва по своб предост-ю иностр валюты по ВТ и др опер-ям 2)клиринговые - безналич зачете всречн ден тр-ий и обяз-в. открыв спец клиринг счета.

53. Нетарифные ограничения внешнеторг операций.

Нетарифные орг-я ВТ опер-й - это комплекс мер орган-запрета хар-ра, препятсв проникн-ю иностр тов-в на внутр рынке, с целью защиты нац рынка, защиты экспорт-в, нац безоп-ти. Группы: 1)меры финанс вод-я меры админ регул-я а)запрещ-я (эмбарго) б)колич огранич-я. (1)включ сист различ целев сборов, налогов и пошлины, кот взимаются при ввозе тов часто носят случ,конъюнктурн хар-р. суммы их непредсказуемы. Группы: 1 )внутр спец налоги и перем пошлины на иморт, 2)антидемпенгов и компенсац пошлины (налоги на з-ты). Их цель -комп-я внутр экспорт-м произ-м 3)погранич налоги с сборы по оформлению и перемещ-ю груза за границу. (2)исп-ие практич всеми странами, в стабильн усл-х носят времен хар-р (а)колич, стоим огр-я,на сокращ-е объемов импорт поставок, отд тов, от конкр пост-в, вкл разные виды запретов: 1 запрещения бывают двух форм : а)открытая (легальная) - полные запрещ-я торговли, частич запреты на импорт конкр тов-в, спое причинить ущерб, запрет на экспорт драг мет-ов и цен ком устан нац правил и норм, сезон и времен запрещ на ввоз какого-либо товара, б)завуалированная - орг-я по заходу судов во внутр воды запрет на продажу отдельн импорта тов-в, мож быть связана с дефицитом тов с примен ст-тов 2)квотирование - лимитир-е размера импорта с пом ряда орг-й а)гловальная квота устан-т объем импорта в стоим или натур-х показ-х на опр период независимо от страны, б (индивидуальная квота предусм-т размер импорта в отнош конкр стран или тов-в. эта обяз-ва закрепи торгов соглаш-ми и приним хар-р двусторон квоты. В)сезонные квоты устан-т огр-я размер-в 1 импорта на с/х товары, на опр время года г)неконкретиз квоты - огр-е имп-та без участия врем периода. Целью всех видов квот явл: \*сбалансир-е разв-я внешн торговли и платежи балансов \*регулир-е спроса и предл на внутр рынке \*выполн междунар обяз-в \*достиж-е взаимовыг договор-ей на межправит переговорах

3)лицензирование - огр-е в виде получ-я права или разрешения (лицензии) от уполномоч гос органов на ввоз опр объема тов-а. Счит-ся врем мерой при строгом контроле товар потоков. Напр на рац исп-е нац валюты. Позв защищать внутр рынок, выторговывать встреч уступки. Виды лицензий: генеральная (пост действ разреш-е фирме на право импорта опре тов-в из конкр стран, но без огр-я объема- и-oст-=-тн. Публик-ся '' регулярно в печат изд-х) 2)индивидуальн (разовое разреш-е на 1 торгов операцию с конкр видом тов, указ-ся сведения о ее получ, кол-ве, ст-ти тов-в, стране происх-я, явл именной, нельзя передавать, срок действия до 1 года). Виды лицензий: открытые на ввоз неогр объема какого-либо товара, автоматич - импортер, продавая заявку на лицензию, автом-ки получ-т раэреш-е на ввоз тов-в, oнеатоматич - исп-я, когда нет квоты на ввоз прод-и, для огр-я импорта.

4)контингентирование - сост эл-т лицензирвоания, огр-е по номенклатуре тов-в. это устан-е гос-м контроля под вводом и выводом тов посредством огр-я их номенк-ры в пределах, устан квот на фиксир период времени. Виды тов-в на кот распр-я континг-е: черн металлы, медикаменты, прод товары, тектиль нек виды сырья 5)добровольн самоогр-е поставок - неофиц договор-ть меж эксп-м и имп-м об орг-и ввоза отд тов-в (раз формы шантажа, угроз, серая зона) 6)нормы, стан-ты, правила (придирки) -меры запретит и орган хар-ра по отнош-ю к импорт тов-м: \*запрет на импорт тов-в, загрязн ос, \*расшир-е протекц мер в отнош машин, обор-я, эспл-я кот ведет к загрязнению атмосферы, \*повыш-е треб-й к кач-ву тов-в 7)антидемпинговые меры исп-я для оказ-я давл-я на импортир-е с целью защиты внутр рынка, свод-ся к взиманию с экспорта компен-й за ущерб нац рынку, пром-ти. Для док-ва демпинга исп-т 2 критерия: ценовой, пок-ль экон ущерба. Компенсация взимается в виде антидемпинг пошлины в кажд случае индивид-но. Виды антидемпинг пошлин: временные (разовые предупрежд), oпостоянные (вынужд-т экспортера уходить с дан рынка, устан квоты по постав-м тов-в. предписания тамож органов касаются соблюд-я процедуры по пересеч-ю границы страны, различ соглаш-я, Тамож процедура дол быть макс простой с мин треб-ми, не дол создавать искуств препятсв для прохожд тов. Опер-и тамож оформи прохожд грузов: \*предостав тамож декларации и прилаг в ней док-тов, "Проверка и принятие декл-и и док-тов, \*предост-е тов-в таможни для досмотра, начисл и уплата тамож сборов, выпуск тов-в с таможни.

**54. Таможенно тарифное регулирование.**

Базир на закон базе, предсказуемы. ТТР - это 1 из распростр м-дов экон регулир-я, предполаг стоим возд-е на экспорт-импорт потоки, при пересечении или гос гр-ц. ВТО рассм ТТР как единств инст-т регулир ВТ операций, Док-ты: тамож кодекс = свод правил, усл-й общ порядка тамож тариф более конкрет док-т. осн эл-ты мех-ма тариф регулир-я: 1)там тарифы - системат перечень ставок определ-й размер платы по импорт и экспорт товарам, 2)тамож пошлины - вид налога для физ и юр лиц в составе инстр-тов экон методов ГР 3)налоги -вид сбора устан гос-вом для физ и юр лиц и подлеж обязат уплате. Там тариф исп-ся во всех ПРС. Он увел-т цену тов, оказ-т влияние на объем и стр-ру внеш торговли. Классич ф-ии там тарифа:

"Протекциональзм защита отеч тов от иностр конкур-и, фискальная (фискальн пошлины для пополнени ягос бюджета. Там тариф присущ эк хар-р, но от эф-н в усл-х норм рын эк-ки при

цен, а в усл-х дефицита он замен-ся жест нетариф мерами администр хар-ра. Виды тарифов'. импротные и экспортные, простые и сложные, генеральн, конвенцией, интегрирован, тариф квоты и т.д. Импорта тарифы -игр гл роль в тамож регул-и, оказ-т влияние на ур-нь внутр цен, на рен-ть пр-ий, сост-е нац валюты,. Экспорта тарифы - исп-ся в РС и в тех случаях, когда они заним прочные позиции в экспор прир сырья. Цель - увел-ть эксп цены и пополнить вал резервы страны. При неумел исп-и мож подорвать экспорт потенциал страны. Способы развития тамож тариф-в: 1)увел-е номен-ры тов с един размером ставки там тарифа для

его пр-ва (простой там тариф) 2)устан-е 2-х или более там ставок по кажд товару в зависит-ти от страны происх=я (сложный там тариф) бывает: генеральн ставка (на тов тех гос-в, с кот еще не заключ соглашения), \*конвенц (мин) ставка (для стран, кот предоставл РНБ - режим наиб благопр, страны - члены ВТО-всемир торг орг-ция), преференциальн става (беспошлинный ввоз или с очень низк ставками, СРС). Слож тариф ставки позвол вводить:

антидемпинг, компенсац пошлины и интегрир тарифы. Тар квота - кол-во тов, вывоз беспошлино или с низкой ставкой. Устан-ся в странах ЕС по отнош-ю с некот тов питания. Важнейш орг принОпом постр-я там тарифов явл клас-ия тов-в. Там пошлины сам низкие на сырьев товары, по мере обраб-ки они увелич-ся. В развив странах они выше, в развитых странах -ниже. Виды там пошлин: 1\_адвалорные - %-ая ставка по отнош-ю к цене тов, выгодны при повыш-и мир цен на пр-ию обраб пром-ти 2)спеиифич - ввиде фиксир ден вел-н с ед-цей веса тов, хар для развив стран. В бол-ве стран там пошлины облаг только импорт. Налоги отлич от пошлин пр-сом взимания. Пошлина берется только с ин тов в момент пересеч-я гр-цы, налогом облаг-ся как экспорт, так и импорт. Фиксир-ем мех-ма тар и нетар регул-ся заним-ся многие междунар орг-ции: ВТО(всемир торгов орг-ция), СТС(совет там сотруд-ва), там союз евр экон сообщ-ва, ОПЭК(орг-я стран экспорт в нефти).

55. Меры содейстя экспортеров и импортн политика.

Мет-ды стимулир экспорта: субсидирование (запретит мера), кредитов, страхов-е, налог льготы, стимулир ввоза и вывоза капитала (инвестиций), активные уч-е гос-ва в разр-ке, пр-ве и сбыте тов. Субсидир-е -запрещ междунар орг-ми, покрытие разницы меж мир ценами и изд-ми пр-ва, гос кредит-е - выдача гос гарантий на экспорт кредиты. Нал льготы:

1)освоб-е экспортеров от уплаты налога на часть тех выр-ки, мож быть на 2 года 2)предостав-е льгот узлов амортизации 3)перевод ср-в от экспорта на необлаг счета налогом

4)создание резерве разв-я загран рынков для мал и ср пр-ий 5)созд-е фондов для возмеш-я потеррь от инвестир-я за границей. Многие ПРС фин-т прог-мы помощи РС для расшир-я рынков собств экспортеров. Почти во всех странах стратегия импорта напр на: защиту нац отр-й от иностр конкур-ции, созде-е предпочтат режима для импорта орг тов из отд стран и регионов., противодействие дискриминац марам др гос-в.

56. Регулирование внешней торговли в России.

Послед-но проводилось сокращение квотируемых и лицензируемых экспортных тов-в и переход к таможенным пошлинам. В 1993 г. принят таможенный кодекс и таможен тариф. Но еще часто приобладали метода нетарифных (администрат-х) мер из-за сложной эк ситуации. Гл. нетариф-е огранич-я: 1. Регистр-ия - мера гос-во для координации работы п/п;

2.Лицензир-е: - в сфере междунар-х обязат-тв; - в целях ограничения вывоза ценных ресурсов; - поставки для комплектных объектов в рамках международного сотрудничества;

лицензирование экспорта и импорта. Лицензии выдаются в приделах опред-х льгот. Это не только ограничитель, но и предупредитель мер по отношению к тем, кто допускает недобрасовестную конкуренцию.

3.Квотирование- устан-ие и распред-е объема продажи прод-и, подлежащей вывозу, в процентной доли между экспортерами. -Квоты на экспорт уст-ся на основе междунар-го меморандума. - импортные квоты-уст-ся для различных стран для защиты внутреннего рынка, а также для эк безопасности.4.Контингентирование - это ограничение номенклатуры тов-ра; 5.Экспорный, импортный, валютный контроль-контроль за экспортом и импортом вкл-т особый порядок экспорта", касающийся большой гр-ы тов-в: военная техника, вооружение, ядерные мат-лы, лекарственное сырье, драгацен камни и т.д. Контроль импорта обеспеч-я путем обязат-й сертификации ввоза товара. Особенно контроли-ся: прод-ы питания, табак, моющие и чистящие ср-ва, отдельные виды жидкого топлива. 6.Прохождение таможенного контроля; 7. Система льгот.

57. Подготовка и проведение переговоров с заруб партнерами.

1.Тел-е перег-ы. Устн-я форма перег-в. Парт-ры соглас-ют лишь такие усл-я как цена, кол-во, товары и срок поставки. Затем оформя-ся это контр-м. Недостатки:

дороговизна межд-х перег-в, требует подгот-ки. Достоинства: операт-й и быстрый способ продажи или закупки товаров, явля-ся осн. Способом при бирж-й торг-ли, возмож-ть уточнен-я уже согласов-х пунктов.

2. Личная встреча с парт-ми. Необх-ть: когда сторонам трудно согласовать конечные усл-я оферты, трудно согл-ть запросы др. способом. Исполь-ся: для установл-я делов-х контакт-в с контрагентами на выставках, ярмарках; при заключ-и кредит-х и сплошных контрактов; при соглас-и усл-й кооперац-и и т.д. Важно учитывать:

соц-но - пих-ую отмосферу перег-в;

специфику личности переговоров;

нац-ые и культур-ые особен-тн. Виды переговоров: перег-ы знакомство (представительские) непреследуют цели заключ-я конкрет-х соглашен-й; перег-ры по тех. усл. (наменклатура, оборуд.,его харак-ки, комплектность, послед-ть поставки, вопросы мантажа и наладки); перег-ры по ком-м вопросам - целью является обсужден-е осн. Усл. Зделки и подписан-е контракта Этапы перег-в: изложение предложений и понимании в письменной форме (предварительное); уточнение и согласование отдельных позиций сделики (часто по телефону);

окончательное урегулирование всех усл-й сделки (процесс переговоров). Виды переговоров: 1.жесткие-основываются на силе, отстаивание сторон своих усл-й. 2.мягкие-видят в партнере коллегу, обе стороны идут на уступки. Оправданы при длительном сотрудничестве. З.Принудительные-стороны придерживаются следующих правил: отделять эмоции и амбиции от предмета переговора;

сосредоточить внимание на интересах сторон, а не на их позициях; перед тем как предти к какому - либо решению разработать и обсудить несколько вар-в соглаш-й; добиться чтобы переговоры использовались на объективных данных и достоверной инф-и. При переговорах использ-ся своя тактика и стратегия.

58. Психологические аспекты делового общения в сфере ВЭД.

Способы проведения: неиспольз-ть временной фактор; не давить на собеседника сроками; не добиваться дял себя преимуществ путем имитации. На отмосферу влияеет:

громкая речь; тихая и невнятная речь; торопливое изложение мыслей;

важно знать язык. Необходимо знать традиции страны партнеров (американский стиль- дружелюбие, открытость, самостоятельность;

французский - избегают обсуждения один на один, заранее все обговаривают, жестко связаны инструкцией рук-ва; китайский -разганичин на: 1.внешний вид, макс-го выясняют позиции др стороны и используют их ошибки, 2. Выдвигают требования -несвободны в принятие реш-й; немецкий; английский -гибки, обходят острые углы; южно-корейский - вступают в переговоры при наличии проработанной программы, быстро принимают решения; арабский.

59. Основы делового протокола.

Деловой протокол - правила поведения, организация мероприятий, приема делигаций, групп, лиц различных уровней. Начало делового протокола - это установление цели визита. Планиро-ие перего-в является осн эл-ом их подготовки. План должен с макси-й полнотой охватывать интересуюш-е вопросы. Разработка планов перег-в провод-ся индивидуально в зависемости от того, кто проводит перего-ры и какие пробл предполог-ся обсудить. План вкл следующ-е этапы: дату, время и место перег-в; состав участн-ов; осн ! водпросы для обсуждения с собесод-м; лиц, отведственных за протокольные вопросы, харктер приема после перег-в. Любые перег-ры должны быть огранич-ы по продолжит-ти. Перег-ры должны проводится в отдельном помещении

60. Формирование имиджа фирмы на мир рынке.

Имидж - это образ. Паблик Релейшенз (РК)-искусство и наука достижения гармонии основанного на взаимопонимании, правде и полной информированности. РК-методолгоя формирования имиджа отношения к чему - либо: 1. адекватность запросам аудитории имиджа;

2. оригинальность имиджа на фоне его подобных; 3. гибкость образа. Для поддержания имиджа сущест-ют регуляторы, которые корректируются в зависимости от положения на рынке: 1.ценовая полит-а и кач-во; 2.рекламная работа; З.уровень сервиса. РК. вкл-ет в себя: 1. анализ и постановка з-чи;

-марке-е исследован рынка; -инф-е исслдова-я; -общественное мнение. 2.разр-ка сметы расходов (реклама, пресконференции, презентации и т.д.); 3. общение и осущ-е программы; 4.исследован-е рез-в , анализ и доработка. РК решает 2 з-чи: обеспечить ф-му и ее руководство инф-й об общественном мнение; -формировать в общественном мнении позитивный образ имиджа ф-мы (рук-ля, товара, услуги).

**61. Содержание агентского соглашения**.

Взаимоотнош меж экспортером и агентом определ агент соглашением, в соотв с кот агент надел полномоч по распоряжению товаром принципала - действител или мнимыми. Дествит полномоч явл те, кот представлены в договоре или же предписаны законом по необх-ти. Мниные (презюмируемые или очевидные) полномочия имеют место, когда агент предоставл их другим - третьим лицам. Агент договор - это конфедиц док-т. и прежде чем доверить агенту посрд-во, эксп-ру необх выяснить его дел репутацию и фин положен. Три вида отношений: 1)между принципалом и агентом, 2)меж принцип и третьим лицом 3)меж агентом и третьим лицом. В междунар практике основой для закл посреднич соглаш-й служат 2 междунар акта: 1 директива ЕС в отношении независимых комм агентов (1990) 2)Конвенция о представ-ве в междунар купле-продажи товаров (1983) (1)направл на урегулир прав и обяз-тей сторон агент соглашения, определ порядка заключ и прекращ агентск соглашений (2)регулир отнош меж агентом и принципалом, а также агента с третьим лицом, примен когда принципал и третье лицо имеют каждый свое пр-ие в раэн странах, и агент уполномочен принципалом закл договоры.тродажитоваро.

# 62. Базисная цена контракта

цена использованная в контракте. которая считается отправной. Она содержится в прейскурантах. справочниках.

63. Суть бартерной сделки.

Представл собой простой обмен товарами или услугами (товарообменные операции) без учета их денежной ст-ти и реализ через бартерные соглашения, кот иногда в междунар деловой

'одной стороной осущ в "коммпенсацию" поставки другой стороны. Невыполн одним партнером поставки в соотв с договором мож явиться основанием невыпол обязательств другим. Право соб-ти на товары, поставл при бартерных сделках каждой из сторон, переходит в момент, согласованный сторонами и указанный в договоре.

64. Статус и ф-ии товарной биржи.

Имеют статус ЗАО. Ф-ии: ежедневн устан цены на товар, хеджирование - форма страх цены, гарантия поставки товара, сущ склады: хранение и перераспред, доп ф-ии: инвестор капиталов в товар, орг-т арбитражи операции, обеспеч связь и контроль за дея-тью.

65. Вексель в междунар расчетах.

строго-устан формы, надел его владельца правом требовать с лица. выдавш вексель уплаты указ суммы к конкр сроку. Исп-ся при долгоср кред-тах. Междунар прост вексель - обяз-во векселя дер-ля уплатить указ сумму векселедателю. Переводи вексель (сроч тратта) - соц обяз указ-е уплатить в векселю сумму третьему лицу (банку-ремитенту).

66. Сущ-ть Гармонизир стист описания и кодир-я товаров.

ГС- многоцелев товар номен-ра по признакам: степень технологич обработ-ки, назначение, вид мат-ля и сырья, значимость в сист мир торговли. Объектом клас-ции явл товары, сгуппрированные в составе 6 подразд-й: 21 раздел, 94 группы, 33 подгруппы, 1241 подпозиций, 5019субпозиций. ГС это сплошное цифров кодир-е: 1 -ая пара цифр означ группу тов. 2-ая место тов внутри группы, 3-я место внутри тов позиций.

67. Содержание Инжиринга.

Предстал собой сов-ть инженерно-консульт услуг, связанных с процесами создания и обслужив промышл проектов. вкл разработку технологии, комплекс инженерно-технич работ, а также услуг по строит-ву и содерж-ю объектов, доработке, сборке, пуску, гарантийному обслуж-ю. На мир рынке инжиринг услуг инжиринг обособлен в самост комплекс видов работ ком-го хар-ра, кот непоср связаны с созд и сооруж комплектных пр-тий или объектов инф-ры. В условиях научно-технич развития инженерно-консульт [ услуге стали одним из осн каналов в цикле наука-техника-произ-во. Междунар регламент инжиринга была разраб Ассоциацией инженеров гражданского строит-ва в 1981 и нашла отражен в Руководстве по использ услуг инженеров, где рассмотр практика инженерного консульт-ия, дана клас-ция инженерн услуг, показана процедура выбора инженера консульт фирм и др сопутсв \_вопросы.

68. Квотирование в междунар торговле.

Квотирование - лимитир-е размера импорта с пом ряда орг-й а)гловальная квота устан-т объем импорта в стоим или натур-х показ-х на опр период независимо от страны, б)индивидуальная квота предусм-т размер импорта в отнош конкр стран или тов-в. эти обяз-ва закрепл торгов соглашениями и приним хар-р двусторон квоты. В)сезонные квоты устан-т огр-я размер-в импорта на с/х товары, на опр время года г)неконкретиз квоты - огр-е имп-та без участия врем периода. Целью всех видов

внешн торговли и платежи балансов регулир-е спроса и предл на внутр рынке выполн междунар обяз-в достиж-е взаимовыг договор-ей на межправит переговорах.

69. Параметры конкурентоспособности.

По группам параметров (технических и эк-х) проводится сравнение для выяснения, насколько параметры близки соотв параметру потребности. ^технические: а)параметры назначения хар-т области применения пр-ции и ф-ии, кот она обязана выполнять, (содерж полезн эф-та). Они подраздел на клас-ные (пассажировмест-сть), технической эф-ти (произ-ть станка), конструктивные (хар-т осн проектно-конструкт решения). Б) эргономич параметры показ пр-цню с т.з. ее соотв-ия св-вам чел организма при выполн тр операций или потреблении. В)эстетич хар-т инф-ную выразительность, рацион-ть формы, совер-во произв-го исполнения (внешн восприятие пр-ции) г)нормативные параметры отраж св-ва пр-цин, кот регламент обязат нормами, стандартами и зак-вом на рынке, гдеэту пр-цию предполаг продавать. 2)экономич хар-ся структурой полных затрат потребителя (цены потребления) по приобретенибю и потреблению пр-ции, кот опред-ся ее св-вами, а также усл-ми приобретения и использ на конкретном рынке.

# 70. Что такое коносамент

Во внешнеторг перевозках важн юридич док-том, удостовер наличие договора перевозки и конкретизир его условия, считается коносомент. Он относится к типу ценных бумаг, поскольку обладает теми же св-вами передачи прав и равносилен передаче груза, т.е. получения права владения им. В зав-ти от способа передачи и наличия оговорок коносамент имеет несколько разновидностей. Однако в междунар торговых сделках применяется исключ "чистый коносамент", сост из набора перевозочных документов:

упаковочного листа, отгрузочной специф-ции, сертиф кач-ва, страхового листа, отгрузочн специф-ции, сертиф кач-ва, страхового полиса, разреш на отгрузку, гарантийного письма, товарной накладной в б экземплярах. В числе обяз-х проформ коносамента - указание перевозчика и наимен транс ср-ва, места приемки и погрузки, описание груза, фахт и др платежи, причитающ перевозчику, время и место выдачи коносамента.

71. Контингентирование в мировой торговле.

Контингентирование - сост эл-т лицензирования, огр-е по номенклатуре тов-в. это устан-е гос-м контроля под вводом и выводом тов посредством огр-я их номенк-ры в пределах, устан квот на фиксир период времени. Виды тов-в на кот распр-я континг-е:

черн металлы, медикаменты, прод товары, тектиль нек виды сырья

73. Лизинг, хайринг, рейтинг, различия меж ними.

В зав-ти от продолж-ти периода аренды различ 3 осн вида:

1)краткосрочн (рейтинг),

2)среднесрочн (хайринг),

3)долгосрочн (лизинг).

1)Рентинг хар-н для тех случаев, когда арендодатель полностью берет на себя не только технич обслуж предмета (авто, самолет), но и страхование его, а часто и самого польз-ля (чартер). Срок -от неск дней до неск мес.

2)хайринг исп в случае аренды уник видов измерит и др оборуд-я сроком до одного года. При этом технич обслуж обору-я аренд-ль берет на себя лишь в отд случ. 3)лизинг использ в отнош соврем наукоемкого технолог оборуд-я (авиац, энергентич, электрон) сроком более года при уел его техн обслуж за счет арендатора и страх-я в пользу арендод-ля.

74. Сущность лицензионной сделки.

Лиценз сделка - способ продажи технологий и пр-ции ноу-хау на междунар рынке, сопровожд передачей полных или частичн прав на использ изобретений покупателю.

75. Содержание паушального платежа.

Это твердо фиксируемая в контракте сумма лицензионного вознаграждения, исходя из возможных оценок эк-го эффекта и прибыли пок-ля лицензии в рез-те ее использ-я;

порядок оплаты по лицензиооным соглашениям посредством одновременного платежа в пользу лицензиара (продавца)

76. Сфера применения "роялти" как ср-ва платежа.

Роялти - вид оплаты по лицензионным соглашениям посредством ежегодных отчислений лицензиата (покупателя) в пользу лицензиара (продавца) в течение срока действия соглашения.

77. Когда и для чего создаются тендерные комитеты.

Тендерн комитет создается заказчиком как временный целевой орган в связи с проведением междунар торгов. В его обяз-ти входит:

обявление и проведение торгов, подготовка, рассылка и продажа тендерной док-ции, получ и рассмотр предложений, представлен участниками торгов, принятие решений о присуждении торгов. Тендерн док-ция - общ уел торгов, технич условия, условия орг-ции работ, сроки их выполн, формы и образцы док-тов, кот должны быть заполн оферентом -участником торгов. Присужд торгов вкл продупу рассмотр и оценки тендерн док-товТендерн док-ция - общ уел торгов, технич условия, условия орг-ции работ, сроки их выполн, формы и образцы док-тов, кот должны быть заполн оферентом -участником торгов. Присужд I торгов вкл продупу рассмотр и оценки тендерн док-тов.

78. Торговы дом как субъект ВЭД, его ф-ии.

торговые дома многофункц компании (ассоциа-и), заним торг -посерд, коммерч, производств дея-тью, осущ-ть дея-ть как в собс-в стране, так и за рубежом, \*трейдингов компании (сбыт кофе, какао, бобов (бразилия)), ф-ии: 1)осущ от своего имени и за свой счет экспортно-импортных товарообменных и др операций 2)фин и пр=ая дея-ть, инвестор ср-в в пр-во 3)осущ в значит масшт внутр оптово-рознич торговли 4)налич сети заруб филиалов Отличие ТД от смеш общ-ва: торг дом работ и в своей стране и зарубеж.

# 80. Содержание и назначение досье фирмы

Досье фирмы - паспорт ф-мы. Вкл-т три раздела:

1.карта ф-мы: -страна, почтовый адрес, телефон; -год основания- -предметы пр-ва и торговли; -произ-ые мощ-ти, число раб-х, тор-й оборот и др. данные по годам' -данные о фин-м положении; -хар-ка филиалов, дочерних п/п и связей ф-иы; -возможные конкуренты и их хар-ка; -владельцы, рук-ли ф-мы ведущие спец-ты: их капиталы и деловые кач-ва; внешне-торговый оборот всего и по разным рынкам отриц-ые моменты. 2.сведенья о переговорах ф-мы; З.свед-я о деловых отношениях.

81. "Инкотермс", сфера его примен-я.

1)ЕХ^У-ЕХВ отгрузка с завода 2)РСА-ФСА свободно у перевод-ка 3)РА8-ФАСсвободно вдоль борта судна 4)РОВ-ФОБ свободно на борту 5)СРК-СФР ст-ть и аренда 6)С1Р-СИФ перевозка и страх-е, аренда 7)СРТ-СПТ первозка и тсрах-е оплач до

8)С1А-СИА поставка на гр-цу

9)ОАР-ДАФ поставка с границу

10)ОЕ5-ДЕС поставка с судна

11)ОЕО-ДЕК поставка с приетами

12)ООи-ДДУ поставка без оплаты пошлин 13)ВОР-ДДП поставка с оплатой пошлины.

# 82. Форс-мажорные обстоят-ва при выполнении контракта

бывают длит (запрещ экпорт/импорта, война, блокада), кратковрем (пожары, наводнения, обмеления, забастовки), Невозмож-ть выполн поставки тов-ра: полная и частичная . налич форсмажор обстоят-в подтверж торг палата.

83. Содержание чартерной сделки.

Чартер - это док-т (договор) означает аренду судна продавцом (или грузового помещения на судне) для перевозки груза за его счет. Можно выбрать тайм чартер(арендуетея судно на определ период времени) или рейсовый чартер (если судно арендуется на один или несколько рейсов). В чартере указываются наимен судна, его тоннаж, имена судовладельца и фрахтователя, порты погрузки, заходов и выгрузки, величина фрахтовой ставки, сталийное время (означ определ лимит времени, устан чартером для загрузки ' или разгрузки) и величина дем^^еджа (сумма кот уплач фрахтователь судовладельцу за простой судна под грузовыми операциями сверх сталийного времени).

# 84. Что относится к ноу хау?

Относят те технич знания и практич опыт технич, коммерч, финансового и иного хар-ра, кот представл ком ценность, применимы в пр-ве и проф-ной практике и не обеспеч патентной защитой. Ноу-хау может вкл в себя комм секреты, незапатентованные технолог процессы и прочую инф-ию проз-го и торогового хар-ра, недоступную шир кругу потенц-х пользователей. Эта инф-ия м/б независ по отнош к патентам или же необх для их использ. Эл-ми ноу-хау выступ всевозм рук-ва к использ, специф-ции, док-ция, схемы орг-ции пр-ва, хар-ки произ-го опыта. Сюда также могут относится знания и опыт в области мар-га, оформл-я упаковки пр-ции, потребовавшие значит капиталовлож-й, навыки в поведении лабораторных и др исс-ий. Один из осн признаков ноу-хау - конфидициальность, секретность этого вида инф-ии. Обычно ноу-хау со временном теряет ком-кую цен-ть и становится доступным многим.

85. Демпинг и антидемпинговые меры.

Демпинг -занижение цены вывезенной за пределы тамож границ пр-ции по сравнению с ценами внутреннего рынка страны эспортера или мир ценами. Антидемпинговые меры исп-я для оказ-я давл-я на импортир-е с целью защиты внутр рынка, свод-ся к взиманию с экспорта компен-й за ущерб нац рынку, пром-ти. Для док-ва демпинга исп-т 2 критерия:

ценовой, пок-ль экон ущерба. Компенсация взимается в виде антидемпинг пошлины в кажд случае индивид-но. Виды антидемпинг пошлин: временные (разовые предупрежд), Постоянные (вынужд-т экспортера уходить с дан рынка, устан квоты по по став-м тов-в. 8)предписания тамож органов касаются соблюд-я процедуры по пересеч-ю границы страны, различ соглаш-я. Тамож процедура дол быть макс простой с мин треб-ми, не дол создавать искуств препятсв для прохожд тов. Опер-и тамож оформл прохожд грузов:

Предостав тамож декларации и прилаг в ней док-тов, "Проверка и принятие декл-и и док-тов, предост-е тов-в таможни для досмотра, \*начисл и уплата тамож сборов, выпуск тов-в с тамож-и.

86. Содержание "невидимого" экспорта.

Невидимый экспорт -услуги, туризм, страхование, банковские операции, реализация которых осущ-ся на уровне междунар торговли. Например, деньги, кот иностр туристы тратят в стране пребывания, представл для этой страны "невидымый экспорт", поскольку она получ при этом иностр валюту. Точно так же девиденды от загарничных инвестиций и доходов, получ от страховой дея-ти, образуют неоцениваемый "невидимый экспорт", в то время как затраты правительства за рубежом представляют собой "невидимый экспорт".

**87. Виды и содержание оферт.**

Название – Содержание – Реаккция контрагента.

Типовая аферта (твердая) – Напр-ся пост пок-лям, содержит эл-ты контракта, max инф о товаре и усл-виях сделки. Если напр одному возм покупателю, то ограничена сроком и продавец ждет ответа на нее – А) Письменное подтверждение, безоговорочный акцепт, что означает вступл-е в договорные обез-ва. Б) Промолчит, что означает отказ от сделки. В) Направляет контраферту со своими условиями, если продавец с ними согласен, то ответ акцептом.

Свободная аферта (предложение) – Оформляется на одну партию товара и напр-ся неск пок-лям без указания сроков – Отвечает твердой контрафертой, и если продавец ответит акцептом, то сделка заключена. Если продавец получил неск контраферт, то он направляет акцепт предпочтительному пок-лю.

Запрос – Более кратко, чем аферта, сообщает пок-лю о товаре и усл-ях сделки. Цель получениеконкур предлож для выбора наиб эффективного. В запросе надо всячески заинтерос пок-ля – Запрос может идти и со стороны пок-ля с просьбой выслать предлож-е.

Письмо о продаже – Своего рода реклама для опред возмож группы пок-лей соотв тов – А) Ответ в виде контраферты или запроса. Б) Молчание как отказ

Акцепт – Согласие на оплату или гарантии оплаты док-тов или товара – Направляет в ответ на аферту или запрос или согласие на сделку.