

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
КАСПИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ И
ИНЖИНИРИНГА ИМЕНИ Ш.Е. ЕСЕНОВА**

ИНСТИТУТ «ЭКОНОМИКА И ПРАВО»

КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА»

МУХАНБЕТОВА А.Е.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ

по изучению курса дисциплины «Экономика и управление
внешнеэкономической деятельностью»
для студентов по специальности 050506 - «Экономика» (бакалавриат)

Ақтау 2010

УДК 345 (2)

Муханбетова Айнур Ералыкызы. Методические указания по изучению курса дисциплины «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» для студентов по специальности 050506 - «Экономика» (бакалавриат). Актау, 2010- 51 стр.

Рецензент: к.э.н. доц. Кушимова М.А.,
к.э.н. Конысбаева А.А.

В методических указаниях по изучению курса дисциплины «Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью» для студентов по специальности 050506 - «Экономика» (бакалавриат) рассмотрены основные вопросы (положения) и краткое содержание тем, вопросы самоконтроля, тестовые вопросы и список рекомендуемой литературы.

Рекомендовано к изданию решением учебно-методического Совета КГУТиИ им. Ш.Е. Есенова

© Ш.Есенова атындағы КМТЖИУ, 2010

Содержание

Введение	4
Тема 1. Цели и задачи реформирования внешнеэкономической деятельности	5
Тема 2. Организационные основы регулирования и структура управления внешнеэкономической деятельностью	6
Тема 3. Регулирование внешней торговли	7
Тема 4. Регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями	8
Тема 5. СЭЗ как экономические категории, их сущность и основное содержание	10
Тема 6. Основные коммерческие операции	11
Тема 7. Субъекты внешней торговли.	12
Тема 8. Контракт - основной документ во внешней торговле	13
Тема 9. Основные этапы проведения внешнеторговых операций	15
Тема 10. Основные вопросы перевозки и страхования	17
Тема 11. Международный лизинг и операции по его организации Факторинг	19
Тема 12. Организация и техника товарообменных операций, торговля кооперируемой продукцией	20
Тема 13. Торгово-посреднические операции	21
Тема 14. Организация и техника внешнеторговой рекламы.....	23
Тема 15. Организация и проведение деловых переговоров во внешней торговле.....	26
Перечень контрольных вопросов по темам.....	27

Введение

Создание в Республике Казахстан рыночной экономики предполагает ее открытость и интеграцию в мировое хозяйство. Любые предприятия, фирмы, организации и их союзы, независимо от формы собственности, участвуя в формировании рыночных отношений, должны иметь выход на внешний рынок, в этом случае происходит их реальное вхождение в международные экономические процессы. В этой связи большое значение имеет осуществление внешнеэкономических связей с различными иностранными фирмами. Внешнеэкономические связи - это международные хозяйственные, торговые, политические отношения, включающие обмен товарами, различные формы экономического содействия, научно-технического сотрудничества, специализацию, кооперацию производства, оказание услуг и совместное предпринимательство.

На основе внешнеэкономических связей осуществляется международное разделение труда, позволяющее добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами.

Внешнеэкономическая деятельность представляет собой процесс реализации внешнеэкономических связей, включающих торговлю, совместное предпринимательство, оказание услуг, сотрудничество. Основными направлениями ВЭД являются внешняя торговля, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.

В условиях глобализирующегося мира все более важное значение в экономическом развитии страны приобретает участие в мирохозяйственных связях. Основной формой таких связей является международная торговля, включающая торговлю товарами, услугами, правами интеллектуальной собственности. Международная торговля представляет собой исторически первую, наиболее развитую форму международных экономических отношений.

Оказавшись на международной арене, Казахстан окунулся в качественно иную среду, в которой его внешнеполитический курс, как и у любого другого государства, развивается по собственной логике, диктуемой национально-государственными интересами. Но при всем этом внешняя политика Казахстана призвана нести в себе и общечеловеческий заряд, что в будущем обеспечит его народам достойное место в мировом сообществе.

Содержание курса

Тема 1. Цели и задачи реформирования внешнеэкономической деятельности

1. Внешнеэкономическая сфера - необъемлемая часть народнохозяйственного комплекса.
2. Реформирование внешнеэкономической деятельности: цели и задачи.
3. Этапы реформирования внешнеэкономической деятельности в Республике Казахстан.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Внешнеэкономическая деятельность – это предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли, которая включает в себя следующие направления:

- внешнюю торговлю;
- технико-экономическое сотрудничество;
- научно-техническое и производственное сотрудничество.

Основными видами ВЭД являются:

1. Экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы;
2. Оказание участниками ВЭД услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе производственных, транспортно-экспедиторских, страховых, консультационных, маркетинговых, посреднических, брокерских, консигнационных, управленческих, аудиторских, юридических, туристических и т. д.;
3. Научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная и иная кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
4. Обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе посредством заключения договоров с иностранными хозяйственными субъектами;
5. Международные финансовые операции (операции с ЦБ);
6. Создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности предприятия на территории Республики Казахстан;
7. Совместная предпринимательская деятельность между участниками ВЭД Казахстана и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, включая создание предприятий всех форм собственности и организационно – правовых видов;
8. Деятельность на территории Казахстана, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок, и других нематериальных объектов собственности иностранных хозяйственных субъектов с казахстанскими участниками внешнеэкономической деятельности;
9. Организация и проведение выставок, аукционных торгов, конференций, семинаров и других подобных мероприятий;
10. Концессии иностранным юридическим и физическим лицам;
11. Товарообменные операции, формы встречной торговли, сотрудничество на компенсационной основе, соглашение о разделе продукции между

Казахстанскими участниками ВЭД и иностранными хозяйственными субъектами;

12. Арендные операции, в том числе лизинговые между казахстанскими и иностранными хозяйственными субъектами.

Стратегия выхода на зарубежные рынки

Вопросы для самоконтроля:

1. Развитие приоритетных отраслей промышленности.

2. Характеристика этапов реформирования внешнеэкономической деятельности, особенности и задачи, решаемые на каждом этапе.

Список рекомендуемой литературы

1. Хэй Д, Морим Д Теория организации промышленности С- Петербург, Экономическая школа 1999г.

2. Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»

3. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия Москва: ИНФА 1999г

Тема 2. Организационные основы регулирования и структура управления внешнеэкономической деятельностью

1. Институциональная система осуществления внешнеэкономической деятельности.

2. Система органов государственного управления внешнеэкономическими связями.

3. Роль Совета Министров - Правительства Республики Казахстан в регулировании и управлении внешнеэкономической деятельностью.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

При решении заняться внешнеэкономической деятельностью, в первую очередь, необходимо встать на учет в качестве участника ВЭД в таможенных органах.

Документом, подтверждающим учетную регистрацию в таможенных органах, является учетная карточка участника ВЭД. Плата за выдачу учетной карточки участника ВЭД не взимается. Учетная карточка участника ВЭД выдается таможенным органом, в зоне деятельности которого Вы зарегистрированы в течение одного рабочего дня при представлении следующих документов.

Для юридических лиц:

1) нотариально засвидетельствованная копия свидетельства о государственной регистрации юридического лица или свидетельство об учетной регистрации для его структурного подразделения.

2) копия статистической карточки, выдаваемая статистическим управлением;

3) справка из банка об открытии Вами банковского счета юридического лица;

4) копия свидетельства налогоплательщика, выданного налоговым органом;

Для физических лиц:

- 1) удостоверение личности физического лица;
- 2) копия свидетельства налогоплательщика, выданного налоговым органом (т.е. РНН);
- 3) справка из банка об открытии банковского счета (при наличии),

Необходимо отметить, что физические лица становятся на учет в качестве участника ВЭД в таможенных органах только в том случае, если перемещение товаров через таможенную границу Республики Казахстан будет сопровождаться подачей грузовой таможенной декларации.

При изменении сведений в документах, представляемых для учета, Вы обязаны в течение пятнадцати календарных дней представить таможенному органу, который выдал Вам учетную карточку участника ВЭД, документы, подтверждающие изменение этих сведений.

Вопросы для самоконтроля:

1. Государственный таможенный комитет, Центральный банк, Государственный комитет по антимонопольной политике, торгово-промышленная палата.
2. Организация торгового аппарата за рубежом.

Список рекомендуемой литературы

1. Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия Москва: ИНФА 1999г
3. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.

Тема 3. Регулирование внешней торговли

1. Организационно-правовая основа внешнеэкономической деятельности.
2. Государственная внешнеэкономическая политика.
3. Методы государственного регулирования внешней торговли.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Объективная потребность в международном регулировании торговли с помощью единых норм и правил начала ощущаться уже в 30-х годах, когда односторонние протекционистские действия национальных правительств резко сузили возможности мировой торговли.

Основу международной торговли в тот период составляли двусторонние, торговые договора. Их недостаток заключался в том, что они охватывали лишь узкий список товаров двусторонней торговли. Результаты же заключения двусторонних договоров оказывались неожиданными: от них выигрывали производители третьих стран, которые не предоставляли никаких уступок со своей стороны.

После второй мировой войны были предприняты попытки создания международной торговой организации, призванной обеспечить глобальную координацию торговой стратегии. Более всех в этом были заинтересованы США, на долю которых приходилось около 40% мировой торговли; они особенно страдали от нарушения нормальных внешнеторговых поставок.

Переговоры по созданию международной торговой организации в Гаване проходили в условиях острых разногласий между США и странами послевоенной Европы. Разногласия касались, в частности, количества голосов, предоставляемых странам-участницам. В противоположность европейскому подходу, предусматривавшему принцип «одна страна—один голос», США выступали за идею взвешенного голосования. Американцы считали, что количество голосов должно быть пропорционально доле страны в мировой торговле. Однако США не удалось отстоять свою позицию, и Конгресс отказался ратифицировать заключенное в процессе переговоров соглашение. По поводу одного из разделов соглашения о создании международной организации, посвященного вопросам тарифов, были проведены специальные переговоры в Женеве. Результатом их стало подписание временного соглашения по вопросам тарифов и торговли, получившего наименование ГАТТ. Вступив в силу с 1 января 1948 г., это соглашение как бы дополняло в таможенной тарифной сфере работу другой организации в области валютно-финансового обеспечения внешней торговли — Международного валютного фонда (МВФ).

Вопросы для самоконтроля:

1. Государственная внешнеэкономическая политика.
2. Нетарифные ограничения во внешней торговле.

Список рекомендуемой литературы

1. Основные показатели социально-экономического развития Р.К. за 2005-2008 г.г. Алматы 2005г..
2. Канатчинова А.К., Оспанов Х.А. Модернизация структуры производства промышленности Р.К. Алматы: Гылым 2000г.
3. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.

Тема 4. Регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями

1. Правовые основы создания свободных экономических зон.
2. Способы создания предприятий с иностранными инвестициями.
3. Регистрация предприятий.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Согласно закону Республики Казахстан «Об иностранных инвестициях»: Совместное предприятие – предприятие с иностранным участием, созданное с

законодательством Республики Казахстан на территории РК, в которой часть имущества (акций долей) принадлежит иностранному инвестору.

Совместные предприятия представляют собой важную форму реализации практически всех видов международного производственно-технического сотрудничества. Они создаются путем объединения капиталов, принадлежащих предпринимателями двух или нескольких стран, для осуществления ими совместной деятельности. Здесь партнеры связаны узами единого титула собственности, что предполагает совместное управление этой собственностью и распределение доходов от предпринимательской деятельности в определенных соотношениях. Совместное предприятие (фирма) регистрируется в стране одного из учредителей на основе действующего в ней законодательства, что определяет месторасположение её штаб-квартиры и, следовательно, национальность. Формы образования совместных компаний отличаются большим разнообразием: обмен акциями между фирмами, сохраняющими свою хозяйственную самостоятельность; распределение акционерного капитала между учредителями на паритетных началах или определенных соотношениях, установленных законодательством страны регистрации; приобретение иностранной компанией доли пакета акций национальной фирмы, не дающей ей права контроля, и др. Предприятие с иностранным участием может создаваться в форме хозяйственного товарищества (где соединяется капитал (пай) нескольких лиц), акционерного общества (где пай каждого участника подтверждается ценной бумагой – акцией), а также в иных формах, не противоречащих законодательству Республики Казахстан. На предприятиях с иностранным участием производственные и трудовые отношения, включая вопросы найма и увольнения, режима труда и отдыха, условий оплаты труда, гарантий и компенсаций, регулируются как коллективным договором (соглашением), так и индивидуальными трудовыми договорами (контрактами). Вопросы оплаты труда, предоставление отпусков, пенсионного обеспечения работников предприятий с иностранным участием должно решаться в индивидуальных трудовых договорах (контрактах) с каждым из них.

Вопросы для самоконтроля:

1. Налогообложение предприятий, трудовые соглашения и социальное обеспечение работников.
2. Права пользования землей.
3. Государственные гарантии защиты и страхование иностранных инвестиций.

Список рекомендуемой литературы

1. Канатчинова А.К., Оспанов Х.А. Модернизация структуры производства промышленности Р.К. Алматы: Гылым 2000г.
2. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.
3. Канатчинова А.К. Промышленная политика государства в переходный период Алматы : Гылым 1999г.

Тема 5. СЭЗ как экономические категории, их сущность и основное содержание

1. Регулирование внешнеторговых связей.
2. Принципы регулирования производственных, научно-технических и финансовых СЭЗ

Свободные экономические зоны - интернациональные экономические формирования. Они приобрели глобальный характер, охватив практически все страны мира, включая богатые и бедные. С их помощью происходит весьма интенсивная интеграция целых регионов в систему мирохозяйственных связей.

Свободные экономические зоны - области очень высокой концентрации торговых, финансовых, производственных, технологических связей. Они являются очагами высокого уровня развития рыночных отношений, предпринимательства, местом совершенствования технологии и управленческого механизма. Эти феноменальные формирования на исходе XX века превратились в весомый фактор мировой экономики и представляют собой своеобразные коммерческие центры», ускоряющие глобальный товарооборот и стимулирующие внешнюю торговлю.

СЭЗ на новейшей стадии своего развития исправно и мощно несут свою эстафету в новое тысячелетие, проникая во все сферы мировой экономики. Как утверждают специалисты Запада, к началу XXI века через свободные экономические зоны будет проходить свыше 1/3 мирового товарооборота.

К середине 90х годов в мире функционировало около 1200 Классификация специальных экономических зон.

Можно выделить такие типы:

- таможенные зоны
- беспошлинные торговые зоны
- таможенные свободные зоны
- зоны свободной торговли
- внешнеторговые зоны
- беспошлинные экспортно-производственные зоны
- свободные экспортные зоны
- свободные экспортно-производственные зоны
- экспортно-производственные зоны
- свободные экономические зоны
- свободные производственные зоны
- зоны экономического благоприятствования
- промышленные экспортноориентированные зоны
- свободные промышленные зоны
- предпринимательские зоны
- зоны совместного предпринимательства
- зоны технико-экономического развития
- зоны развития новой и высокой технологии
- технико-внедренческие зоны
- научно-промышленные парки

- оффшорные центры
- международный оффшорный финансовый центр
- свободные банковские зоны
- эколого-экономические регионы
- открытые районы
- туристические центры

Вопросы для самоконтроля:

1. Некоторые вопросы норм необходимости стандартизации регулирующих договоров международной купли-продажи товаров
2. Проблема законного ведения международного арбитража.

Список рекомендуемой литературы

1. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.
2. Канатчинова А.К. Промышленная политика государства в переходный период Алматы : Гылым 1999г.
3. Стратегический план развития Р.К. до 2010г. Астана 2008 г.

Тема 6. Основные коммерческие операции

1. Сделки купли-продажи товаров в материально-вещественной форме. Определение понятия «внешнеторговая операция». Основные виды внешнеторговых операций. Внешнеторговая сделка, ее признаки.
2. Методы осуществления коммерческих операций в международной торговой практике, их сущность. Внешняя торговля и внешнеэкономическая деятельность.
3. Коммерческая практика возникновения реэкспортных ситуаций. Понятие «встречная сделка». Классификация встречных сделок в международной практике.

Виды международных компенсационных сделок. Товарообменные операции и компенсационные сделки на безвалютной основе: сделки с единственной поставкой (бартерные сделки, прямая компенсация) и сделки с длительным сроком.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Внешняя торговля товарами является частью международной торговли и представляет собой специфическую форму обмена товарами между продавцами и покупателями разных стран.

Под торговлей понимается приобретение хозяйственных благ с целью получения прибыли от их последующей продажи. В системе общественного разделения труда торговля занимает самостоятельное место. Она является неотъемлемым звеном в цепи хозяйственных отношений общества, построенных на принципах разделения труда и товарного обмена.

Экономическую сущность торговли можно определить, во-первых, как передачу продуктов человеческого труда из одной стадии производства в

другую и, во-вторых, как передачу этих продуктов от производителей к потребителям, без чего невозможен процесс расширенного производства.

По принципу территориальности торговля делится на внутреннюю и внешнюю.

Исторически внешняя торговля возникла как торговля между приморскими государствами. Сухопутная же торговля развивалась более медленно в силу значительных затрат на ее организацию и опасностей, которые во много раз больше, чем перевозка товаров морем.

Внешняя торговля способствует расширению производства, созданию и улучшению путей сообщения как внутри страны, так и между государствами, возникновению ростовщичества, а затем и торгового капитала, развитию международного кредитования и страхования.

Внешняя торговля делится на экспортную и импортную. Превышение экспорта над импортом означает наличие у государства активного торгового баланса. Превышение импорта над экспортом означает пассивный торговый баланс.

Активный торговый баланс является показателем благоприятного экономического развития государства. Поэтому стимулирование экспорта часто возводится в основной принцип экономической политики государства.

Внешняя торговля характеризуется тремя показателями: объемом внешнеторгового товарооборота, товарной и географической структурой.

Вопросы для самоконтроля:

1. Основные виды коммерческих операций: по обмену товаров в материально-вещественной форме (коммерческий экспорт и импорт), по обмену научно-техническими знаниями (торговля патентами, лицензиями и ноу-хау); обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
2. Операции, обеспечивающие международный товарооборот-транспортные, транспортно-экспедиторские, страхование, международные расчеты.

Список рекомендуемой литературы

1. Канатчинова А.К. Промышленная политика государства в переходный период Алматы : Гылым 1999г.
2. Стратегический план развития Р.К. до 2010г. Астана 2008 г.
3. Грузинов В.П. Экономика предприятия Москва: Банки и биржи 1998г.

Тема 7. Субъекты внешней торговли.

1. Работы по экспорту. Поиск и выбор иностранного партнера.
2. Установление делового контакта. Выдача предложения на товар. Инициативная оферта, оферта в ответ на запрос.
3. Твердая оферта, свободная оферта, первая твердая оферта, их значения.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Этапы подготовки и проведения внешнеторговой сделки:

- маркетинговые исследования внешнего рынка;
- поиск зарубежного партнера;
- установление контактов с иностранной фирмой;
- анализ и проработка конкурентоспособных материалов, расчет экспортных цен;
- подготовка условий платежа и поставки;
- подготовка проекта контракта;
- проведение переговоров и согласование проекта контракта
- подписание контракта;
- исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции;
- контроль за выполнением контрактных обязательств;
- рассмотрение возможных претензий.

Маркетинговая служба осуществляет:

Изучение возможностей и рынков сбыта, обеспечение рекламы и продвижение товара: подготовка материалов для формирования базисных условий контракта.

Прогнозирование конъюнктуры товаров рынков и динамики цен, участие в обосновании контрактных цен: обеспечение необходимой информации о состоянии рынка.

Методы обеспечения работ по изучению внешних рынков и требований к качеству продукции.

Оперативно-коммерческая служба осуществляет:

Оценка соответствия качества экспортируемой продукции мировым стандартам.

Согласование ассортимента продукции по импорту.

Ведение переговоров.

Курирование работы экспертов-оперативников

Вопросы для самоконтроля:

1. Порядок и цель презентации. Почтовая реклама -одна из форм предложения товара на внешний рынок.
2. Мероприятия «паблик рилейшнз»- прямые и косвенные рекомендации предложения товара.

Список рекомендуемой литературы

1. Стратегический план развития Р.К. до 2010г. Астана 2008 г.
2. Грузинов В.П. Экономика предприятия Москва: Банки и биржи 1998г.
3. Статистический ежегодник: Алматы, 2008г.

Тема 8. Контракт - основной документ во внешней торговле

1. Понятие договора купли-продажи товаров. Классификация основных условий контракта с точки зрения их обязательности и универсальности.
2. Требования к предмету контракта: количественные и качественные характеристика товара.

3. Транспортные условия контракта: базисные условия поставки, извещение об отгрузке, место поставки, вид транспортировки. Срок исполнения обязательств.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Деловой протокол - правила поведения, организация мероприятий, приема делегаций, групп, лиц различных уровней. Начало делового протокола - это установление цели визита. Планирование переговоров является основным элементом их подготовки. План должен с максимальной полнотой охватывать интересующие вопросы. Разработка планов переговоров проводится индивидуально в зависимости от того, кто проводит переговоры и какие проблемы предполагаются обсудить.

План включает следующие этапы: дату, время и место переговоров; состав участников; основные вопросы для обсуждения с собеседником; лиц, ответственных за протокольные вопросы, характер приема после переговоров. Любые переговоры должны быть ограничены по продолжительности. Переговоры должны проводиться в отдельном помещении.

Виды и назначение внешнеторговой документации

Группы:

- 1) товарные и расчетные;
- 2) страховые;
- 3) транспортные и отгрузочные;
- 4) по платежно-банковским операциям;
- 5) транспортно-экспедиторские;
- 6) экспедитор.

Документы, сопровождающие груз называются товаросопроводительными. Существуют также отгрузочные документы. Документы оформляются на оформительных бланках с определенными реквизитами.

- 1) дают стоимостные, качественные характеристики. Документы, характеризующие качество: сертификат качества, протокол испытаний, разрешение на отгрузку
- 2) страх полис, сертификат, объявление, извещение
- 3) извещение о готовности товара к отгрузке, заявка на аренду, отгрузочная инструкция, разрешение на поставку, извещение об отгрузке
- 4) это либо инструкция клиента банку о способах осуществления платежей, либо отчет банка клиенту. Инструкция по банковскому переводу, заявление на открытие товарного аккредитива, товарный аккредитив, извещение о принятии документа к оплате по товарному аккредитиву, извещение об инкассаторском платеже, банковские гарантии, банковские траты, перевод вексель.
- 5) обслуживает выполнение эксплуататором сопроводительных операций, отгрузочные поручения, извещение об отправке, складская записка экспедитора, товароскладская квитанция, распоряжение на выдачу товара
- 6) таможенная декларация, экспорт, импорт, валют лицензия, сведения о происхождении товара, ветеринарная, санэпидемстанционная, карантинная лицензии.

Вопросы для самоконтроля:

1. Условия «Инкотермс»- основополагающий документ во внешнеэкономической деятельности, регулирующий транспортные перевозки.
2. Различные виды платежа: платеж (наличными или в кредит). Форма платежа (аккредитив, инкассо, по открытому счету), их экономическая сущность). Срок поставки.
3. Страхование.

Список рекомендуемой литературы

1. Хэй Д, Морим Д Теория организации промышленности С- Петербург, Экономическая школа 1999г.
2. Канатчинова А.К., Оспанов Х.А. Модернизация структуры производства промышленности Р.К. Алматы: Гылым 2000г.
3. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.

Тема 9. Основные этапы проведения внешнеторговых операций

1. Контрагенты в международной торговле. Категории контрагентов.
2. Фирмы. Международные фирмы и их отличительные особенности.
3. Классификация фирм по роду хозяйственной деятельности и характеру выполняемых операций: промышленные, торговые, транспортные страховые, транспортно-экспедиторские, инжиниринговые, туристические, арендные, рекламные и др.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

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 другим странам.

При выборе фирмы партнера изучают ее характеристики:

Технологические

Научно-технические

Организационные

Экономические

Правовые

По полученным оценкам определяют:

Стратегию солидарности потенциального партнера (методы деятельности, платежеспособность, кредитоспособность, степень доверия к нему со стороны банков)

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 информации при выборе партнера:

Справочники

Годовые отчеты фирм

Общэкономические и отраслевые газеты и журналы

Информационная база должна постоянно обновляться; из нее формируется досье фирм, которые включают 3 раздела:

Карта фирмы.

Сведения о переговорах с фирмой.

Сведения о дополнительных отношениях.

Карта фирмы представляет собой анкету со следующими вопросами:

Страна, почтовый адрес, телефон, факс фирмы и ее филиалов.

Год основания фирмы и ее филиалов.

Предметы торговли, производства с указанием основных технических характеристик.

Производственные мощности, число работников, торговый оборот и другие данные по годам.

Данные о финансовом положении.

Характеристика филиалов, дочерних предприятий, связей фирмы.

Важнейшие конкуренты и их характеристика.

Владельцы, руководители фирмы, ведущие специалисты по внешним связям.

Оборот (всего и по разным рынкам).

Отрицательные моменты (невыполненные обязательства, рекламации, арбитражные и судебные иски).

Сведения о переговорах с фирмой заполняют после завершения каждого раунда переговоров:

Предмет переговоров

Результат переговоров

Характеристика переговоров

Поведение фирмы во время переговоров

Деловые отношения с другими Российскими организациями

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

Досье на фирму дополняется систематически. При этом основными формами отчетности, используемыми для анализа, являются:

Баланс

Счет прибылей и убытков

Счет поступлений и расходований средств

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

Экономический потенциал фирмы: сведения об активах, объемах продаж, размере прибыли, основном и оборотном капитале, капитальных вложений, собственном и заемном капитале, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, объем числа занятых и др.

Показатели эффективности деятельности фирмы: объем продаж, размер прибыли, объем продаж к активам, прибыль и себестоимость и т.д.

Конкурентоспособность фирмы: возможность удовлетворить спрос потребителей по сравнению с конкурентами, динамика продаж в стоимостном и

количественном выражении, коэффициент спроса, отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции, отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности, загрузка производственных мощностей, портфель заказов, объем, направление и динамика капитальных вложений.

Финансовое положение фирмы определяется критериями: финансовой зависимости, платежеспособности, кредитоспособности.

По каждому из критериев рассчитывают собственные коэффициенты. Важными факторами при выборе партнера являются:

Репутация фирмы и ее продукции

Надежность финансового положения

Достаточный производственный и научно-технический потенциал.

Вопросы для самоконтроля:

1. Монополистические объединения, цель их деятельности, виды: трест, концерн, картель, синдикат, концерн.
2. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки.
3. Международные экономические организации системы ООН.

Список рекомендуемой литературы

1. Грузинов В.П. Экономика предприятия Москва: Банки и биржи 1998г.
2. Закон Р.К. «Об иностранных инвестициях» 1997г.
3. Закон Р.К. «О государственных прямых инвестициях» 1997г.

Тема 10. Основные вопросы перевозки и страхования

1. Экономическая сущность основных транспортных операций.
2. Инкотермс-международный перечень основных условий транспортировки грузов, его роль и сущность.
3. Классификация в рамках Инкотермс на группы Е, Ф, С, Д.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

В современный период значительно возросло значение разработки единообразных правил, адресованных участникам коммерческих контрактов, прежде всего договора международной купли-продажи товаров. Большое значение в создании наиболее благоприятной правовой среды реализации деловых отношений имеет деятельность Международной торговой палаты. Созданная в 1919 г., Палата обозначила в качестве своей основной цели содействие бизнесу и последовательно проводит деятельность в этом направлении. Основным инструментом, обеспечивающим достижение указанной цели, является разработка рекомендаций для использования предпринимателями в договорной практике. МТП функционирует через Национальные комитеты, действующие в 77 странах.

Первым документом, разработанным МТП и принятым в 1936 г., являются Правила толкования международных торговых терминов

(Инкотермс). Слово "Инкотермс" представляет собой сокращенное наименование международных торговых терминов – International commercial terms, а также избранного термина договора купли-продажи (а не договора перевозки, что важно различать).

Основной причиной разработки Инкотермс явились значительные различия в торговых терминах, принятых в отдельных странах (и даже портах одной страны), а также различия по этому вопросу в законодательстве отдельных стран.

Основной целью стандартизации в Инкотермс базисных условий поставки товара и четкое изложение отдельных обязанностей продавца и покупателя является обеспечение понимания и единообразного применения, общепризнанных и ясных всем коммерсантам ключевых понятий. В 20-е годы XX в. МТП были опубликованы сведения о принятых в 18 странах торговых терминах – Trade Terms. Выявившиеся значительные расхождения обусловили проведение работы по их обобщению и разработке единых правил толкования, в результате чего в 1936 г. впервые появились ICC Rules for the Interpretation of Trade Terms – Incoterms – Правила МТП толкования международных торговых терминов – Инкотермс. Последующие редакции данного документа (1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000) отражали изменения в технике взаимоотношений сторон договора международной купли-продажи товаров, включая доставку и выполнение необходимых таможенных формальностей.

На примере Инкотермс можно видеть эволюцию правового характера документов МТП: созданный первоначально в качестве обобщения наиболее употребительных базисных условий, он не только приобретает характер регулятора отношений между продавцом и покупателем, но и во многом определяет условия смежных договоров перевозки и страхования. Торговые термины Инкотермс представляют правила толкования терминов поставки, в которых не рассматриваются другие условия договора купли-продажи. Поэтому, помимо основных контрактных обязательств продавца и покупателя, Инкотермс определяет связанные с этим обязанности по передаче извещения об отгрузке товара, по представлению документов, обеспечению страхования, и выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза. Таким образом, избранные термины Инкотермс во многом определяют условия договоров перевозки и страхования.

Следовательно, выбор базисного условия поставки определяет цену, распределение между продавцом и покупателем расходов по доставке товара, и, в конечном счете, коммерческую эффективность сделки международной купли-продажи, так как и продавцу, и покупателю сразу становится ясен объем принимаемых каждым из них обязанностей.

Вопросы для самоконтроля:

1. Конвенция о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом ('1956 г.).
2. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки международной перевозки (1959 г.).

3. Конвенция о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ).
4. Традиционные методы воздушных перевозок.

Список рекомендуемой литературы

1. Закон Р.К. « Об акционерных обществах» 1998г.
2. Хэй Д, Морим Д Теория организации промышленности С- Петербург, Экономическая школа 1999г.
3. Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»

Тема 11. Международный лизинг и операции по его организации Факторинг.

1. Содержание понятия «международные арендные операции», их сущность и основные условия международных арендных договоров.
2. Содержание порядок заключения и исполнения финансовой лизинговой сделки
3. лизинговый договор (контракт); срок действия договора; права и обязанности сторон; лизинговые платежи; порядок расторжения.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Базовые условия лизингового финансирования:

Срок лизинга - от 37 месяцев до 6 лет. В среднем ставки вознаграждения установлены на уровне 15-18% в твердом валютном эквиваленте;

Не требуется внесение предоплаты, хотя уплата авансового платежа в размере от 5% от стоимости предмета лизинга только приветствуется. Предоставление дополнительного залога рассматривается в каждом отдельном случае;

Лизинговые платежи могут быть установлены со следующей периодичностью: ежемесячно, ежеквартально или раз в полгода.

Рассмотрение документов бесплатное и занимает период от 2 до 4 недель (начиная со дня предоставления последнего документа из перечня, установленного лизинговой компанией).

По договору лизинга на обратившуюся компанию возлагается обязанность по регистрации самого договора лизинга и предмета лизинга (в том случае, если он подлежит государственной регистрации). Также за счет обратившейся компании должно быть осуществлено страхование предмета лизинга на полную стоимость, с указанием в качестве выгоды приобретателя.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие «факторинг», основной принцип его организации через факторинговую фирму.
2. Оперативный лизинг - стороны договора, предмет договора, срок действия договора, условия платежа.

Список рекомендуемой литературы

1. Закон Р.К. « О мерах защиты внутреннего рынка при импорте товаров» 1998 г.
2. Хэй Д, Морим Д Теория организации промышленности С- Петербург, Экономическая школа 1999г.
3. Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»

Тема 12. Организация и техника товарообменных операций, торговля кооперируемой продукцией

1. Схема встречной закупки. Оформление бартерных операций, их преимущества и недостатки, техника осуществления.
2. Операции на давальческом сырье, экономическая суть.
3. Техника осуществления и схема операций на давальческом сырье.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Международные коммерческие операции можно классифицировать на 3 группы:

- I. операции купли-продажи товаров;
- II. операции купли-продажи услуг;
- III. операции купли-продажи научно-технической продукции.

Операции купли-продажи товаров являются традиционными для международной торговли и для практики внешнеторговых организаций в нашей стране.

Сделки по купле-продаже товаров предполагают, что продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.

Основными видами операций купли-продажи являются:

1. *Экспортные* - это продажа и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту.
2. *Импортные* - закупка и ввоз иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.
3. *Реэкспортные* - это вывоз за границу ранее ввезенных товаров, не подвергшихся в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.
4. *Реимпортные* - это ввоз из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Встречная торговля объединяет внешнеторговые операции, предусматривающие в единых соглашениях встречные обязательства экспортеров и импортеров по закупке друг у друга товаров.

Операции купли-продажи услуг являются в большинстве случаев самостоятельными, обособленными от купли-продажи товаров.

Выделяются 2 основных группы операций купли-продажи услуг:

1 основные;

2 обеспечивающие.

К **основным операциям купли-продажи** услуг относятся:

- а) инжиниринг;
- б) аренда;
- в) международный туризм;
- г) предоставление информации, консультационные услуги по управлению.

Операции, обеспечивающие международный товарооборот, включают:

- а) транспортные;
- б) транспортно-экспедиторские;
- в) хранение грузов;
- г) страхование грузов;
- д) проведение международных расчетов;
- е) таможенное оформление;
- ж) рекламирование;
- з) другие (исследование рынка, ремонт и техническое обслуживание оборудования, обработка информации, юридические услуги).

Операции купли-продажи научно-технической продукции выделяют в *самостоятельную группу* в связи с тем, что они могут иметь не только научную, но и коммерческую ценность.

В этой группе операций различают:

- 1 операции по купле-продаже патентуемой научно-технической продукции (изобретений, товарных знаков, промышленных образцов и др.);
- 2 операции по купле-продаже не патентуемой научно-технической продукции;
- 3 обмен результатами научно-исследовательских работ;
- 4 операции по торговле результатами товарной деятельности в сфере духовной жизни.

Вопросы для самоконтроля:

- 1. Особенности организации торговли и операций при производственной, сбытовой, производственно-сбытовой кооперации.
- 2. Торговля на основе консорциумов.

Список рекомендуемой литературы

- 1 Хэй Д, Морим Д Теория организации промышленности С- Петербург, Экономическая школа 1999г.
- 2.Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»
- 3.Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия Москва: ИНФА 1999г

Тема 13. Торгово-посреднические операции

- 1. Понятие торгово-посреднических операций и термина «торговый посредник».
- 2. Виды гражданских договоров: договор комиссии, договор поручения, агентский договор, договор о размещении товаров (услуг).

3. Посредники с разными объемами полномочий. Цель привлечения посредников, виды посредников: агенты - представители, брокеры, комиссионеры, дистрибьюторы, агенты - поверенные, простой посредник и др.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Внешнеторговые операции классифицируются:

1. По направлениям торговли:

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

2) вспомогательные операции обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные (транзитные, бондовые, погрузочно-разгрузочные, агентирование).

2. По предмету сделки: товары и продукция; сырье; результаты интеллектуальной деятельности, работы и услуги.

3. По степени самостоятельности:

прямые обменные (купля-продажа);

посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские).

В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основную до 10 и более вспомогательных операций.

Расчеты между контрагентами внешнеторговых сделок обычно производятся как собственными, так и заемными денежными средствами. С целью сокращения валютных затрат на импорт крупных партий оборудования предприятиями в международной практике широко применяются компенсационные сделки, по условиям которых кредиты, предоставляемые крупными иностранными фирмами, погашаются поставками продукции. Возможно также и частичное денежное погашение.

На сокращение валютных затрат большое внимание оказывают бартерные (товарообменные) сделки, при которых один товар обменивается на другой без непосредственного участия денег как средства платежа в количественных пропорциях, определяющихся условиями мирового рынка.

Проникновение товаров на рынки других стран возможно как с территории своей страны, так и путем организации производства товаров за рубежом с использованием различных форм международной кооперации, участия на долевой основе в капитале иностранных фирм, а также посредством создания за рубежом собственных предприятий.

Экспортно-импортные операции обычно осуществляются в комплексе мероприятий, обеспечивающих транспортировку, экспедирование, хранение, подработку и переработку товаров, их страхование, платежи и другое. При своем движении из страны в страну товары могут неоднократно менять владельца, пока не дойдут до конечного потребителя.

Необходимость сокращения издержек на перечисленные операции способствовало выделению этих функций в самостоятельные виды предпринимательской деятельности, которыми занимается специализированные категории посреднических организаций (различные внешнеэкономические ассоциации, торговые дома, Торгово-промышленная палата и другие). Для внешнеторговых операций важное значение имеют обычаи делового оборота.

Обычаи делового оборота – это международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании. Другими словами, обычай делового оборота применяется к внешнеторговому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора.

Вопросы для самоконтроля:

1. Виды торгово-посреднических фирм и особенности их деятельности в современных условиях.
2. Виды договоров между организациями, самостоятельно осуществляющими экспортно-импортные операции на внешнем рынке, с иностранными посредниками; договоры с простыми посредниками, консигнации, договоры со сбытовыми посредниками, агентские соглашения.

Список рекомендуемой литературы

- 1 Хэй Д, Морим Д Теория организации промышленности С- Петербург, Экономическая школа 1999г.
- 2.Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»
- 3.Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия Москва: ИНФА 1999г

Тема 14. Организация и техника внешнеторговой рекламы

1. Роль рекламы во внешнеторговых операциях.
2. Виды и средства рекламы,
3. Рекламные мероприятия, их цель, подготовка и реализация.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Источниками идей для создания нового продукта/усовершенствования существующего продукта или для создания рекламы могут быть:

- Беседы с компетентными сотрудниками
- Изучение специальной литературы
- Изучение рекламы конкурентов
- Изучение материалов, издаваемых патентными службами
- Просмотр текущей прессы
- Просмотр старых публикаций
- Изучение информации отраслевого объединения
- Изучение выставленных на витринах товаров
- Посещение ярмарок , выставок
- Изучение радио- и телепрограмм
- Беседы с клиентами
- Беседы с поставщиками
- Дискуссии с группами менеджеров
- "Мозговая атака" с участием специалистов фирмы
- Обсуждения с представителями отраслевого союза
- Анализ рекламаций

При проведении рекламы необходимо считаться с сегментированием рынка, т.е. это его разделение на отдельные сегменты, различающиеся возможностями сбыта того или иного товара производителя. Цель сегментирования - выявить у каждой группы покупателей сравнительно однородные потребности в продукте и в соответствии с этим сориентировать товарную, ценовую, сбытовую политику предприятия.

Эффективное вложение средств в рекламу можно описать в следующих терминах:

- Существует хорошая запоминаемость рекламы и марки Вашего товара
- Реклама вызывает эмоциональную, положительную реакцию и вызывает желание купить Ваш товар
- Потребитель приписывает марке именно тот набор свойств, который был передан в рекламном сообщении

Оценка эффективности рекламной кампании позволяет определить данные показатели и состоит из нескольких разделов:

1. Мониторинг показателей здоровья бренда (в том числе в сопоставлении с расходами на рекламу):

- известность марки по подсказке
- спонтанная известность марки
- известность рекламы марки
- доля потребителей, пробовавших марку
- доля потребителей, для которых марка является любимой

2. Оценка эффективности рекламного обращения (ссылка)

3. Мониторинг имиджа марки (ссылка)

Наибольшую полезность для анализа дают трекинг-исследования эффективности рекламы. Кроме этого, большое значение уделяется

стабильности показателей. Профиль марки-лидера для товаров FMCG показан на рисунке ниже. Он характеризуется очень высоким спонтанным знанием марки, 100% знанием по подсказке, очень высоким знанием рекламы (вне зависимости от длительности и силы рекламного воздействия). Подобную марку пробовали практически все, а для пятой части - это любимая марка. Также марку-лидера характеризует стабильность всех показателей на протяжении многих замеров.

Основными принципами сегментации являются:

- Географические факторы:
 - географическое расположение рынка
 - численность и плотность населения,
 - тип местности (город/село)
- Демографические факторы:
 - Количественный и качественный состав семьи
 - Этап жизненного цикла семьи
 - Уровень доходов
 - Национальность
 - Пол
 - Возраст
 - Семейное положение
 - Социальный статус
 - Вероисповедание и т.д.
- Поведенческий принцип:
 - Повод для совершения покупки
 - Искомые выгоды
 - Статус пользователя
 - Интенсивность потребления
 - Степень приверженность
 - Информированность о товаре
 - Отношение к товару
 - Места приобретения/потребления товара
- Психографический принцип:
 - Общественное положение
 - Образ жизни
 - Тип личности

Вопросы для самоконтроля:

1. Использование товарного знака.
2. Направления работы рекламных отделов внешнеторговых объединений и фирм с различными формами собственности.

Список рекомендуемой литературы

1. Указ Президента Р.К. «О мерах дальнейшей реализации стратегии развития Казахстана до 2030 г.»
2. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия Москва: ИНФА 1999г

3. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.

Тема 15. Организация и проведение деловых переговоров во внешней торговле

1. Сущность деловых переговоров между партнерами. Переговоры, как способ коммуникации.
2. Мотивация переговоров. Цель переговоров.
3. Ориентация переговоров на результат и достижение соглашений. Организационная подготовка.

Основные вопросы (положения) и краткое содержание

Телефонные переговоры. Устная форма переговоров. Партнеры согласуют лишь такие условия как цена, количество, товары и срок поставки. Затем оформляется это контрактом.

Недостатки: дороговизна международных переговоров, требует подготовки.

Достоинства: оперативный и быстрый способ продажи или закупки товаров, является основным способом при биржевой торговле, возможность уточнения уже согласованных пунктов.

Личная встреча с партнерами. Необходимость: когда сторонам трудно согласовать конечные условия оферты, трудно согласовать запросы другим способом. Используется: для установления деловых контактов с контрагентами на выставках, ярмарках; при заключении кредитных и сплошных контрактов; при согласовании условий кооперации и т.д.

Важно учитывать:

социально-психологическую атмосферу переговоров;

специфику личности переговоров;

национальные и культурные особенности.

Виды переговоров:

переговоры знакомство (представительские) не преследуют цели заключения конкретных соглашений;

переговоры по техническим условиям (номенклатура, оборудование, его характеристики, комплектность, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки);

переговоры по коммерческим вопросам - целью является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта.

Этапы переговоров:

изложение предложений и понимания в письменной форме (предварительное);

уточнение и согласование отдельных позиций сделки (часто по телефону);

окончательное урегулирование всех условий сделки (процесс переговоров).

Классификация переговоров по социально-психологической атмосфере:

жесткие - основываются на силе, отстаивание сторон своих условий.

мягкие - видят в партнере коллегу, обе стороны идут на уступки (оправданы при длительном сотрудничестве).

принудительные - стороны придерживаются следующих правил: отделять эмоции и амбиции от предмета переговоров; сосредоточить внимание на интересах сторон, а не на их позициях; перед тем как придти к какому-либо решению разработать и обсудить несколько вариантов соглашений; добиться чтобы переговоры основывались на объективных данных и достоверной информации. При переговорах используется своя тактика и стратегия.

Вопросы для самоконтроля:

1. Получение информации от участников переговоров.
2. Учет национальных особенностей партнеров. Четкость аргументации.
3. Завершение переговоров – достижение соглашения заключение контракта.

Список рекомендуемой литературы

1. Основные показатели социально-экономического развития Р.К. за 2005-2008 г.г. Алматы 2005г.
2. Канатчинова А.К., Оспанов Х.А. Модернизация структуры производства промышленности Р.К. Алматы: Гылым 2000г.
3. Бизнес-каталог промышленности Р.К. Алматы : Казинформцентр 1995г.

ПЕРЕЧЕНЬ КОНТРОЛЬНЫХ ВОПРОСОВ ПО ТЕМАМ

Тема 1. Цели и задачи реформирования внешнеэкономической деятельности

1. Развитие приоритетных отраслей промышленности.
2. Характеристика этапов реформирования внешнеэкономической деятельности, особенности и задачи, решаемые на каждом этапе.

Тестовые вопросы

1. Внешнеэкономическая деятельность – это
 - А) предпринимательская деятельность, направленная на получение прибыли
 - В) предпринимательская деятельность, направленная на понижение себестоимости
 - С) предпринимательская деятельность, направленная на понижение налогов
 - Д) предпринимательская деятельность, направленная на пополнение налогов
 - Е) нет правильного ответа
2. Внешнеэкономическая деятельность включает в себя несколько направлений. Определите какие?
 - А) внешнюю торговлю;
 - В) технико-экономическое сотрудничество;
 - С) научно-техническое и производственное сотрудничество.
 - Д) все ответы верны
 - Е) нет правильного ответа

3. Последовательное и целенаправленное осуществление активной внешнеэкономической деятельности в Республике Казахстан опирается на...

- А) открытость экономики
- В) обеспечение устойчивого экономического роста.
- С) полноправное участие в международном разделении труда и интеграцию в систему мирового хозяйства
- Д) все ответы верны
- Е) нет правильного ответа

4. В Казахстане существуют условия, создающие благоприятные предпосылки для успешного развития его внешнеэкономических связей. Что к ним относится?

- А) политическая стабильность, большие природные богатства
- В) развитая промышленность, достаточно квалифицированная рабочая сила
- С) относительно благоприятное геополитическое положение,
- Д) разветвленные хозяйственные связи с большинством стран СНГ
- Е) все ответы верны

5. Основными видами ВЭД являются...

- А) Экспорт и импорт товаров, капиталов и рабочей силы;
- В) Оказание участниками ВЭД услуг иностранным субъектам хозяйственной деятельности, в том числе производственных, транспортно-экспедиторских, страховых, консультационных, маркетинговых, посреднических, брокерских, консигнационных, управленческих, аудиторских, юридических, туристических и т.д.;
- С) Научная, научно-техническая, научно-производственная, производственная и иная кооперация с иностранными субъектами хозяйственной деятельности;
- Д) Обучение и подготовка специалистов на коммерческой основе посредством заключения договоров с иностранными хозяйственными субъектами;
- Е) все ответы верны

Тема 2. Организационные основы регулирования и структура управления внешнеэкономической деятельностью

Контрольные вопросы по теме

1. Государственный таможенный комитет, Центральный банк, Государственный комитет; по антимонопольной политике, торгово-промышленная палата.
2. Организация торгового аппарата за рубежом.

Тестовые вопросы

1. Основными видами ВЭД являются...
 - А) Международные финансовые операции (операции с ЦБ);
 - В) Создание иностранными субъектами хозяйственной деятельности предприятия на территории Республики Казахстан;

С) Совместная предпринимательская деятельность между участниками ВЭД Казахстана и иностранными субъектами хозяйственной деятельности, включая создание предприятий всех форм собственности и организационно – правовых видов;

Д) Деятельность на территории Казахстана, связанная с предоставлением лицензий, патентов, ноу-хау, торговых марок, и других нематериальных объектов собственности иностранных хозяйственных субъектов с казахстанскими участниками внешнеэкономической деятельности;

Е) все ответы верны

2. Какие обстоятельства непреодолимой силы можно отнести к длительным...?

А) запрещения экспорта (иногда и импорта)

В) война

С) блокада,

Д) валютные ограничения

Е) все ответы верны

3. Свободные экономические зоны – это..

А) области очень высокой концентрации торговых, финансовых, производственных, технологических связей.

В) очаги высокого уровня развития рыночных отношений, предпринимательства, местом совершенствования технологии и управленческого механизма

С) феноменальные формирования на исходе XX века превратились в весомый фактор мировой экономики и представляют собой своеобразные коммерческие центры», ускоряющие глобальный товарооборот и стимулирующие внешнюю торговлю

Д) все ответы верны

Е) нет правильного ответа

4. Какие виды переговоров существуют?

А) переговоры знакомство (представительские) не преследуют цели заключения конкретных соглашений;

В) переговоры по техническим условиям (номенклатура, оборудование, его характеристики, комплектность, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки);

С) переговоры по коммерческим вопросам - целью является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта.

Д) все ответы верны

Е) нет правильного ответа

5. Какие этапы переговоров вам известны?

А) изложение предложений и понимания в письменной форме (предварительное);

В) уточнение и согласование отдельных позиций сделки (часто по телефону);

С) окончательное урегулирование всех условий сделки (процесс переговоров).

- D) все ответы верны
- E) нет правильного ответа

Тема 3. Регулирование внешней торговли

Контрольные вопросы по теме

1. Государственная внешнеэкономическая политика.
2. Нетарифные ограничения во внешней торговле.

Тестовые вопросы

1. До заключения и составления контракта необходимо выяснить наиболее важные моменты, связанные с его оформлением, подписанием и исполнением. О чем идет речь?

- A) разрешен ли ввоз (вывоз) товара, являющегося предметом сделки, на территорию страны (или с ее территории);
- B) не подпадает ли товар под режим квотирования и лицензирования;
- C) требуется ли получение соответствующих сертификатов, свидетельств на товар
- D) все ответы верны
- E) нет правильного ответа

2. В международной торговой практике существует несколько способов определения качества товара. Какие это способы?

- A) По стандартам
- B) По техническим условиям (описанию)
- C) По образцам
- D) все ответы верны
- E) нет правильного ответа

3. Вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга. О каком виде лизинга идет речь?

- A) субипотека
- B) сублизинг
- C) прямой лизинг
- D) лизинг через поставщика
- E) нет правильного ответа

4. Существуют различные виды договоров купли-продажи. К какому виду относится единовременное соглашение, которое предусматривает поставку согласованного количества товара к определенной дате, сроку, периоду времени?

- A) Контракт разовой поставки
- B) Контракт с периодической поставкой

С) Контракты на поставку комплектного оборудования

Д) все ответы верны

Е) нет правильного ответа

5. Обстоятельства непреодолимой силы можно разделить на две категории. Какие?

А) длительные

В) кратковременные

С) среднесрочные

Д) верны ответы А и В

Е) верны ответы А и С

Тема 4. Регулирование деятельности предприятий с иностранными инвестициями

Контрольные вопросы по теме

1. Налогообложение предприятий, трудовые соглашения и социальное обеспечение работников.

2. Права пользования землей.

Тестовые вопросы

1. Основными разделами внешнеторгового контракта купли-продажи являются.....

А) преамбула контракта;

В) предмет контракта ;

С) количество и качество;

Д) срок и дата поставки;

Е) все ответы верны

2. Каким образом устанавливается цена в контракте?

А) за определенную количественную единицу товара, обычно применяемую в торговле данным товаром (веса, длины, площади, объема ,в штуках) или в счетных единицах (сотня, дюжина);

В) за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре;

С) за весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности.

Д) все ответы верны

Е) нет правильного ответа

3. В зависимости от способа фиксации различают виды цен. Определите какие?

А) твердая

В) подвижная,

С) скользящая,

Д) с последующей фиксацией.

Е) все ответы верны

4. В каких случаях устанавливается твердая цена

- А) в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия
- В) зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится
- С) цена, исчисляемая в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта
- Д) все ответы верны
- Е) нет правильного ответа

5. Подвижная цена – это

- А) цена в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия
- В) цена, исчисляемая в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта
- С) зафиксированная при заключении контракта цена, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится
- Д) все ответы верны
- Е) нет правильного ответа

Тема 5. Особенности регулирования торгово-экономических отношений Казахстана со странами СНГ и мира.

Контрольные вопросы по теме

1. Некоторые вопросы норм необходимости стандартизации регулирующих договоров международной купли-продажи товаров
2. Проблема законного ведения международного арбитража.

Тестовые вопросы

1. Прямой лизинг имеет место

- А) когда поставщик (изготовитель) с помощью посредника посредников сдает объект в лизинг в упрощенном порядке
- В) когда поставщик (изготовитель) сам, совмещая функции лизингодателя и без посредников сдает объект в лизинг в упрощенном порядке
- С) когда поставщик (изготовитель) сам, совмещая функции лизингодателя и прибегая к услугам посредников сдает объект в лизинг в упрощенном порядке
- Д) когда поставщик (изготовитель) сам, совмещая функции лизингодателя, без посредников сдает объект в лизинг в усложненном порядке
- Е) нет правильного ответа

2. Косвенный лизинг предусматривает

- А) передачу имущества в лизинг через аукцион

- В) передачу имущества в лизинг через фондовую биржу
- С) передачу имущества в лизинг через посредников
- Д) передачу имущества в лизинг без посредников
- Е) нет правильного ответа

3. Возвратный лизинг – это

- А) когда поставщик (изготовитель) сам, совмещая функции лизингодателя и прибегая к услугам посредников сдает объект в лизинг в упрощенном порядке
- В) собственник имущества (завод) сначала продает его будущему лизингодателю, а затем сам арендует этот же объект у покупателя
- С) лизингодатель назначает арендатора своим агентом по заказу товара у поставщика.
- Д) когда поставщик (изготовитель) сам, совмещая функции лизингодателя и без посредников сдает объект в лизинг в упрощенном порядке
- Е) нет правильного ответа

4. Возвратный лизинг осуществляется

- А) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга
- В) лизингодатель назначает арендатора своим агентом по заказу товара у поставщика.
- С) собственник имущества (завод) сначала продает его будущему лизингодателю, а затем сам арендует этот же объект у покупателя
- Д) продавец выбирает лизингодатель, тогда он несет ответственность перед арендатором за выполнение обязательств по договору купли-продажи объекта лизинга;
- Е) нет правильного ответа

5. Финансовый лизинг —

- А) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов
- В) наиболее распространенный вид, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования
- С) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга
- Д) передачу имущества в лизинг через посредников
- Е) нет правильного ответа

Тема 6. Основные коммерческие операции

Контрольные вопросы по теме

1. Основные виды коммерческих операций: по обмену товаров в материально-вещественной форме (коммерческий экспорт и импорт), по обмену научно-техническими знаниями (торговля патентами, лицензиями и ноу-хау); обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
2. Операции, обеспечивающие международный товарооборот, транспортные, транспортно-экспедиторские, страхование, международные расчеты.

Тестовые вопросы

1. В практике применяются три основных варианта отношений при купле-продаже объекта лизинга, перечислите какие?
А) арендатор самостоятельно выбирает продавца и предмет лизинга, а лизингодатель только оплачивает сделку купли-продажи и передает право пользования товаропроизводителю.
В) продавца выбирает лизингодатель, тогда он несет ответственность перед арендатором за выполнение обязательств по договору купли-продажи объекта лизинга;
С) лизингодатель назначает арендатора своим агентом по заказу товара у поставщика.
D) верны ответы А и В
Е) верны ответы А,В,С
2. Раздельный лизинг -это
А) сдача в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования
В) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов
С) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга
D) передачу имущества в лизинг через посредников
Е) нет правильного ответа
3. Раздельный лизинг (частично финансируемый лизингодателем) состоит в том.....
А) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга
В) что предусматривает привлечение лизингодателем долгосрочного займа у одного-двух (простой вариант) или у нескольких (сложный вариант) кредиторов на сумму до 70–80% от стоимости объекта лизинга

С) сдача в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования

Д) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов

Е) нет правильного ответа

4. Групповой (акционерный) лизинг отличается от других видов и разновидностей тем, что.....

А) что предусматривает привлечение лизингодателем долгосрочного займа у одного-двух (простой вариант) или у нескольких (сложный вариант) кредиторов на сумму до 70–80% от стоимости объекта лизинга

В) сдача в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования

С) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов

Д) в качестве арендодателя выступает группа участников (акционеров), которые учреждают специальную корпорацию (трастовую компанию и др.) и назначают доверенное лицо, которое совершает в дальнейшем все необходимые операции по лизинговым отношениям

Е) нет правильного ответа

5. Прямой финансовый лизинг проводится.....

А) самостоятельно одним арендодателем, не являющимся изготовителем или сбытовиком имущества

В) возможность лизингодателя сдавать свое имущество, которое он закупает на свой страх и риск, в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы

С) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов

Д) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга

Е) нет правильного ответа

Тема 7. Субъекты внешней торговли.

Контрольные вопросы по теме

1. Порядок и цель презентации. Почтовая реклама -одна из форм предложения товара на внешний рынок.

2. Мероприятия «паблик рилейшнз»- прямые и косвенные рекомендации предложения товара.

Тестовые вопросы

1. Оперативный (операционный) лизинг предполагает.....

- А) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов
- В) самостоятельно одним арендодателем, не являющимся изготовителем или сбытовиком имущества
- С) возможность лизингодателя сдавать свое имущество, которое он закупает на свой страх и риск, в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы
- Д) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга
- Е) нет правильного ответа

2. Условие широкого применения оперативного лизинга — это.....

- А) наличие рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга за меньшую плату
- В) техническому переоснащению производства и более полному практическому использованию достижений научно-технического прогресса
- С) распоряжение арендатора предоставляются рабочие и служащие, работающие по найму
- Д) группа участников (акционеров), которые учреждают специальную корпорацию (трастовую компанию и др.) и назначают доверенное лицо, которое совершает в дальнейшем все необходимые операции по лизинговым отношениям
- Е) нет правильного ответа

3. Какие операции включает оперативный лизинг.....

- А) оплату обязательств лизингополучателем поставкой продукции, выпускаемой на взятом в лизинг оборудовании или в форме оказания встречных услуг
- В) операции не нацеленные на компенсацию затрат лизингодателя по приобретению и содержанию сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока лизинга.
- С) комплексный или лизинг с полным набором сервисных услуг
- Д) сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран
- Е) нет правильного ответа

4. Оперативный лизинг позволяет.....

- А) осуществлять физическое обслуживание, включая текущий ремонт и прочий уход за сданным в лизинг оборудованием.
- В) продать по окончании срока договора аренды объект лизинга или сдать его снова в лизинг другому клиенту;
- С) возложить риск порчи, утраты или утери предмета лизинга на лизингополучателя;
- Д) сократить сроки аренды (до физического износа объекта лизинга);

Е) все ответы верны

5. По объему сервисного обслуживания арендатора — выделяют.....

- А) «чистый» лизинг
- В) лизинг с полным или неполным набором услуг
- С) генеральный.
- Д) верны ответы А,В
- Е) верны ответы А,В,С

Тема 8. Контракт - основной документ во внешней торговле

Контрольные вопросы по теме

1. Условия «Инкотермс»- основополагающий документ во внешнеэкономической деятельности, регулирующий транспортные перевозки.
2. Различные виды платежа: платеж (наличными или в кредит). Форма платежа (аккредитив, инкассо, по открытому счету), их экономическая сущность). Срок поставки.

Тестовые вопросы

1. В каких случаях имеет место чистый (нетто) лизинг?

- А) субъекты сделки обычно - частные лица, объекты — потребительские товары, срок — до одного года, по окончании договора объект не выкупается, является публичной сделкой
- В) сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых используются элементы бартерной сделки
- С) когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого оборудования несет арендатор и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат
- Д) комплексный или лизинг с полным набором сервисных услуг
- Е) нет правильного ответа

2. Полносервисный лизинг — это

- А) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга
- В) комплексный или лизинг с полным набором сервисных услуг
- С) что предусматривает привлечение лизингодателем долгосрочного займа у одного-двух (простой вариант) или у нескольких (сложный вариант) кредиторов на сумму до 70–80% от стоимости объекта лизинга
- Д) в качестве арендодателя выступает группа участников (акционеров), которые учреждают специальную корпорацию (трастовую компанию и др.) и назначают доверенное лицо, которое совершает в дальнейшем все необходимые операции по лизинговым отношениям
- Е) нет правильного ответа

3. Полносервисный лизинг — предусматривает

- А) комплексную систему технического обслуживания, ремонта
- В) страхования, поставки необходимого сырья
- С) подготовки квалифицированного персонала
- Д) маркетинга и даже рекламы выпускаемой арендатором продукции со стороны лизингодателя
- Е) все ответы верны

4. В зарубежной практике этот вид лизинга называют «мокрым». О каком лизинге идет речь?

- А) Полносервисный лизинг
- В) оперативный лизинг
- С) прямой финансовый лизинг
- Д) акционерный лизинг
- Е) нет правильного ответа

5. Частично сервисный лизинг (с неполным набором услуг) предполагает ...

- А) заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию объекта между сторонами договора
- В) самостоятельно одним арендодателем, не являющимся изготовителем или сбытовиком имущества
- С) частичную выплату стоимости объекта и по своему содержанию приближается к параметрам оперативного лизинга
- Д) в качестве арендодателя выступает группа участников (акционеров), которые учреждают специальную корпорацию (трастовую компанию и др.) и назначают доверенное лицо, которое совершает в дальнейшем все необходимые операции по лизинговым отношениям
- Е) нет правильного ответа

Тема 9. Основные этапы проведения внешнеторговых операций

Контрольные вопросы по теме

1. Монополистические объединения, цель их деятельности, виды: трест, концерн, картель, синдикат, концерн.
2. Государственные органы и организации, получившие право выхода на внешние рынки.
3. Международные экономические организации системы ООН.

Тестовые вопросы

1. Лизинг с неполной амортизацией допускает.....

- А) заранее согласованное разделение функций по техническому обслуживанию объекта между сторонами договора
- В) частичную выплату стоимости объекта и по своему содержанию приближается к параметрам оперативного лизинга
- С) самостоятельно одним арендодателем, не являющимся изготовителем или сбытовиком имущества

- D) совпадением продолжительности сделки с нормативным сроком амортизации объекта;
- E) нет правильного ответа

2. Лизинг с полной амортизацией характеризуется....

- A) полной выплатой стоимости объекта лизинга при однократной его аренде;
- B) опционом пользователя на выкуп объекта по символической цене (по соглашению сторон).
- C) совпадением продолжительности сделки с нормативным сроком амортизации объекта;
- D) самостоятельно одним арендодателем, не являющимся изготовителем или сбытовиком имущества
- E) верны ответы A,B,C

3. В некоторых странах допускается так называемый персональный лизинг. Дайте верное определение этого лизинга?

- A) наличие рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга за меньшую плату
- B) распоряжение арендатора предоставляются рабочие и служащие, работающие по найму
- C) когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого оборудования несет арендатор и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат
- D) вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга
- E) нет правильного ответа

4. Передачу в лизинг новых объектов называют лизингом....

- A) «из вторых рук»
- B) «из первых рук»
- C) «из пятых рук»
- D) «из третьих рук»
- E) нет правильного ответа

5. Лизинг движимого имущества подразделяется на лизинг

- A) производственного оборудования,
- B) строительного оборудования
- C) компьютеров
- D) транспортных средств, станков и т.д.
- E) все ответы верны

Тема 10. Основные вопросы перевозки и страхования

Контрольные вопросы по теме

1. Конвенция о договоре международной перевозки грузов автомобильным транспортом (1956г.)
2. Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки международной перевозки (1959 г.).
3. Конвенция о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ).

Тестовые вопросы

1. Здесь субъекты сделки - частные лица, объекты — потребительские товары, срок — до одного года, по окончании договора объект не выкупается, является публичной сделкой. О какой операции идет речь?

- A) бытовой наем
- B) бытовой прокат
- C) бытовой спрос
- D) бытовая сделка
- E) нет правильного ответа

2. При лизинге недвижимости лизингодатель

- A) строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и передает ему для использования в производственных и коммерческих целях с правом выкупа или без него по окончании срока Договора
- B) когда лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает необходимое оборудование в другой стране и поставляет его арендатору, находящемуся в третьей стране
- C) на получение прибыли за счет действующих в стране налоговых и других льгот
- D) наиболее распространенный вид, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования
- E) нет правильного ответа

3. Прямой международный лизинг представляет собой

- A) вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга
- B) сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран
- C) на получение прибыли за счет действующих в стране налоговых и других льгот
- D) наиболее распространенный вид, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта

лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования

Е) нет правильного ответа

4. К какому этапу ведения переговоров относится изложение предложений и понимания в письменной форме?

А) предварительное

В) часто по телефону

С) процесс переговоров

Д) верны ответы А и С

Е) верны ответы В и С

5. Транзитный (косвенный) международный лизинг имеет место в тех случаях.....

А) строит или покупает недвижимость по поручению арендатора и передает ему для использования в производственных и коммерческих целях с правом выкупа или без него по окончании срока Договора

В) законодательству и экономическому содержанию лизинговой формы предпринимательской деятельности

С) когда лизингодатель одной страны берет кредит или приобретает необходимое оборудование в другой стране и поставляет его арендатору, находящемуся в третьей стране

Д) сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран

Е) нет правильного ответа

Тема 11. Международный лизинг и операции по его организации.

Факторинг

Контрольные вопросы по теме

1. Понятие «факторинг», основной принцип его организации через факторинговую фирму.

2. Оперативный лизинг - стороны договора, предмет договора, срок действия договора, условия платежа.

Тестовые вопросы

1. Фиктивный лизинг имеет спекулятивный характер и рассчитан.....

А) законодательству и экономическому содержанию лизинговой формы предпринимательской деятельности

В) на получение прибыли за счет действующих в стране налоговых и других льгот

С) сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран

Д) вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с

условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга

Е) нет правильного ответа

2. В правовом отношении чему должен соответствовать действительный лизинг?

А) на получение прибыли за счет действующих в стране налоговых и других льгот

В) законодательству и экономическому содержанию лизинговой формы предпринимательской деятельности

С) сделку, где все операции совершаются между коммерческими организациями с правом юридического лица из двух разных стран

Д) вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга

Е) нет правильного ответа

3. Он особенно эффективен при недостатке у предприятий валютных средств для приобретения высокопроизводительных современных машин и оборудования. О каком виде лизинга идет речь?

А) мелкий лизинг

В) Компенсационный лизинг

С) финансовый лизинг

Д) товарный лизинг

Е) нет правильного ответа

4. Мелкий лизинг (до 500–750 тыс. тг.) широко распространен во многих странах. Предметом таких сделок обычно является

А) непроизведенное, то есть не задействованное в процессе производства оборудование — компьютеры, оргтехника

В) непроизведенное, то есть не задействованное в процессе производства оборудование — телефонные станции

С) непроизведенное, то есть не задействованное в процессе производства оборудование — системы безопасности

Д) непроизведенное, то есть не задействованное в процессе производства оборудование — оснащение офисных помещений.

Е) все ответы верны

5. Сублизинг — это

А) периодическую замену оборудования по заявке арендатора новыми, более совершенными образцами того же рода

В) вид поднайма предмета лизинга, при котором лизингополучатель по договору лизинга передает третьим лицам (лизингополучателям по договору

сублизинга) во владение и в пользование за плату и на срок в соответствии с условиями договора сублизинга имущество, полученное ранее от лизингодателя по договору лизинга и составляющее предмет лизинга

С) что предусматривает привлечение лизингодателем долгосрочного займа у одного-двух (простой вариант) или у нескольких (сложный вариант) кредиторов на сумму до 70–80% от стоимости объекта лизинга

Д) наиболее распространенный вид, предусматривающий сдачу в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования

Е) нет правильного ответа

Тема 12. Организация и техника товарообменных операций, торговля кооперируемой продукцией

Контрольные вопросы по теме

1. Особенности организации торговли и операций при производственной, сбытовой, производственно-сбытовой кооперации.
2. Торговля на основе консорциумов.

Тестовые вопросы

1. Применение этого вида лизинга ограничивается квалификацией рабочей силы, качеством используемого сырья и технологическими возможностями фирмы. О каком виде лизинга идет речь?

А) отдельный лизинг

В) Компенсационный лизинг

С) возобновляемый лизинг

Д) сублизинг

Е) нет правильного ответа

2. Возобновляемый лизинг предусматривает

А) исключительно в правовом титульном пространстве без реальных материальных потоков практически по финансовой схеме, близкой по своей форме к кредитованию под залог объекта лизинга

В) периодическую замену оборудования по заявке арендатора новыми, более совершенными образцами того же рода.

С) предоставление права пользователю по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другое оборудование, которое в соответствии с технологическими особенностями процесса производства последовательно необходимо ему

Д) Применение этого вида лизинга ограничивается квалификацией рабочей силы, качеством используемого сырья и технологическими возможностями фирмы

Е) нет правильного ответа

3. Револьверный лизинг - это

- А) сдача в аренду техники на длительный срок, сопоставимый со сроком амортизации объекта лизинга или превышающий его, и полное или почти полное возмещение ее стоимости за период использования
- В) периодическую замену оборудования по заявке арендатора новыми, более совершенными образцами того же рода
- С) предоставление права пользователю по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другое оборудование, которое в соответствии с технологическими особенностями процесса производства последовательно необходимо ему.
- Д) Применение этого вида лизинга ограничивается квалификацией рабочей силы, качеством используемого сырья и технологическими возможностями фирмы
- Е) нет правильного ответа

4. Чему способствуют применение возобновляемого и револьверного лизинга?

- А) наличие рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга за меньшую плату
- В) техническому переоснащению производства и более полному практическому использованию достижений научно-технического прогресса
- С) предусматривает привлечение лизингодателем долгосрочного займа у одного-двух (простой вариант) или у нескольких (сложный вариант) кредиторов на сумму до 70–80% от стоимости объекта лизинга
- Д) объединение несколько кредитных организаций для финансирования крупных лизинговых проектов
- Е) нет правильного ответа

5. По характеру лизинговых платежей различают

- А) денежный лизинг
- В) компенсационный лизинг
- С) смешанный лизинг
- Д) верны ответы А и С
- Е) верны ответы А,В,С

Тема 13. Торгово-посреднические операции

Контрольные вопросы по теме

1. Виды торгово-посреднических фирм и особенности их деятельности в современных условиях.
2. Виды договоров между организациями, самостоятельно осуществляющими экспортно-импортные операции на внешнем рынке, с иностранными посредниками; договоры с простыми посредниками, консигнации, договоры со сбытовыми посредниками, агентские соглашения.

Тестовые вопросы

1. Денежный лизинг имеет место,
- А) если все платежи производятся в денежной форме
 - В) если все платежи производятся в товарной форме
 - С) если все платежи производятся в бартерной форме
 - Д) если все платежи производятся в условно-приведенной форме
 - Е) нет правильного ответа
2. В зависимости от конкретных условий лизинговые платежи по способу начисления выплаты могут быть.....
- с увеличением или последующим уменьшением платежей по абсолютной величине по срокам выплаты при неизменной общей сумме.
- А) с фиксированной общей суммой;
 - В) с депозитом (авансовым платежом);
 - С) равными долями ежемесячно, ежеквартально и т.д.;
 - Д) верны ответы А и С
 - Е) верны ответы А,В,С
3. Компенсационный лизинг предусматривает
- А) оплату обязательств лизингополучателем поставкой продукции, выпускаемой на взятом в лизинг оборудовании или в форме оказания встречных услуг
 - В) операции не нацеленные на компенсацию затрат лизингодателя по приобретению и содержанию сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока лизинга
 - С) наличие рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга за меньшую плату
 - Д) возможность лизингодателя сдавать свое имущество, которое он закупает на свой страх и риск, в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы
 - Е) нет правильного ответа
4. Бытовой прокат — сходная с лизингом форма деятельности, в которой
- А) возможность лизингодателя сдавать свое имущество, которое он закупает на свой страх и риск, в аренду неоднократно в течение нормативного срока его службы
 - В) субъекты сделки обычно - частные лица, объекты — потребительские товары, срок — до одного года, по окончании договора объект не выкупается, является публичной сделкой.
 - С) когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого оборудования несет арендатор и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат
 - Д) сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых используются элементы бартерной сделки
 - Е) нет правильного ответа

5. На чем основан смешанный лизинг?

- А) когда все расходы по эксплуатации, ремонту и страхованию используемого оборудования несет арендатор и они не включаются в лизинговые платежи, которые таким образом очищаются от всех сопутствующих затрат
- В) сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых используются элементы бартерной сделки
- С) субъекты сделки обычно - частные лица, объекты — потребительские товары, срок — до одного года, по окончании договора объект не выкупается, является публичной сделкой
- Д) наличие рынка частично изношенного оборудования, а также потребность во вторичной сдаче в аренду объекта лизинга за меньшую плату
- Е) нет правильного ответа

Тема 14. Организация и техника внешнеторговой рекламы

Контрольные вопросы по теме

1. Использование товарного знака.
2. Направления работы рекламных отделов внешнеторговых объединений и фирм с различными формами собственности.

Тестовые вопросы

1. На какие виды оборудования ориентирован стандартный лизинг (от 750 тыс. до 125 млн тг.) ?
 - А) мини-пекарня
 - В) завод по розливу воды
 - С) энергетическое оборудование и т.д.
 - Д) верны ответы А,В
 - Е) верны ответы А,В,С

2. На какие объекты ориентированы крупные лизинговые сделки (от 1 млрд. тг.)?
 - А) самолеты
 - В) суда,
 - С) энергетическое оборудование и т.д.
 - Д) верны ответы А,В
 - Е) верны ответы А,В,С

3. Комбинированный лизинг включает в себя отдельные элементы различных видов лизинга
 - А) финансового и оперативного
 - В) торгового и оперативного
 - С) финансового и материального
 - Д) оперативного и балансового
 - Е) нет правильного ответа

4. Лизинг с налоговым рычагом предусматривает.....

- А) предоставление права пользователю по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другое оборудование, которое в соответствии с технологическими особенностями процесса производства последовательно необходимо ему
- В) право лизингополучателя передавать неиспользуемые налоговые льготы лизингодателю, который на соответствующую величину снижает лизинговые платежи
- С) в качестве арендодателя выступает группа участников (акционеров), которые учреждают специальную корпорацию (трастовую компанию и др.) и назначают доверенное лицо, которое совершает в дальнейшем все необходимые операции по лизинговым отношениям
- Д) реализация иных форм стимулирования и поощрения внешнеторговой деятельности.
- Е) нет правильного ответа

5. В зависимости от степени риска лизингодателя различают три вида лизинга. Перечислите какие?

- А) необеспеченный лизинг
- В) частично обеспеченный лизинг
- С) гарантированный лизинг
- Д) верны ответы А,В,С
- Е) нет правильного ответа

Тема 15. Организация и проведение деловых переговоров во внешней торговле

Контрольные вопросы по теме

1. Получение информации от участников переговоров.
2. Учет национальных особенностей партнеров. Четкость аргументации.

Тестовые вопросы

1. Необеспеченный лизинг имеет место.....

- А) когда лизингополучатель не предоставляет лизингодателю дополнительных гарантий по выполнению своих обязательств.
- В) осуществлять физическое обслуживание, включая текущий ремонт и прочий уход за сданным в лизинг оборудованием.
- С) продать по окончании срока договора аренды объект лизинга или сдать его снова в лизинг другому клиенту;
- Д) операции не нацеленные на компенсацию затрат лизингодателя по приобретению и содержанию сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока лизинга
- Е) нет правильного ответа

2. Частично обеспеченный лизинг предполагает

- A) операции не нацеленные на компенсацию затрат лизингодателя по приобретению и содержанию сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока лизинга
- B) специализированными лизинговыми компаниями по многократному предоставлению в пользование чаще всего автомобилей и дорожно-строительной техники
- C) внесение лизингополучателем страхового депозита на срок до полного погашения определенной суммы договорных платежей или другое обеспечение (залог и т.п.).
- D) организуется с учетом распределения рисков между несколькими гарантами лизингополучателя или путем страхования объекта лизинга и выплаты лизинговых платежей
- E) нет правильного ответа

3. Гарантированный лизинг-это

- A) внесение лизингополучателем страхового депозита на срок до полного погашения определенной суммы договорных платежей или другое обеспечение (залог и т.п.).
- B) организуется с учетом распределения рисков между несколькими гарантами лизингополучателя или путем страхования объекта лизинга и выплаты лизинговых платежей.
- C) специализированными лизинговыми компаниями по многократному предоставлению в пользование чаще всего автомобилей и дорожно-строительной техники
- D) предоставление права пользователю по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другое оборудование, которое в соответствии с технологическими особенностями процесса производства последовательно необходимо ему
- E) нет правильного ответа

4. Коммерческий прокат осуществляется

- A) организуется с учетом распределения рисков между несколькими гарантами лизингополучателя или путем страхования объекта лизинга и выплаты лизинговых платежей
- B) специализированными лизинговыми компаниями по многократному предоставлению в пользование чаще всего автомобилей и дорожно-строительной техники
- C) внесение лизингополучателем страхового депозита на срок до полного погашения определенной суммы договорных платежей или другое обеспечение (залог и т.п.).
- D) предоставлением права пользователю по истечении определенного срока обменять арендуемое имущество на другое оборудование, которое в соответствии с технологическими особенностями процесса производства последовательно необходимо ему

Е) нет правильного ответа

5. Выбор партнера (контрагента) начинается обычно с выбора страны. Предпочтения отдаются той стране, с которой уже есть

А) норм деловые отношения

В) освоена правовая база

С) отсутствует дискриминация по отношению к другим странам.

Д) верны ответы А,В

Е) верны ответы А,В,С

Муханбетова Айнур Ералыкызы

Методические указания
по изучению курса дисциплины «Экономика и управление
внешнеэкономической деятельностью»
для студентов по специальности 050506 - «Экономика» (бакалавриат)

Формат 60x84 1/12
Объем 51 стр. 4,25 печатный лист
Тираж 20 экз.,
Отпечатано
в редакционно-издательском отделе
КГУТиИ им. Ш Есенова
г.Актау, 32 мкр.