

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/kontrolnaya-rabota/93972>

Тип работы: Контрольная работа

Предмет: Международные экономические отношения

Содержание

1. Ценообразование в международной торговле. Виды мировых цен. Базисные условия поставок. «Инкотермс –2010» 3
2. Прямой и косвенный методы торговли; их преимущества и недостатки. Виды посредников в международной торговле. 5
3. Международные товарные биржи. Биржевые товары. Организация биржевой торговли. Основные биржевые операции. Значение международных товарных бирж в мировой торговле 13
4. Международные торги, их виды и механизм проведения. Аукционы. Виды аукционов и их организация 15
5. Мировой рынок и его конъюнктура. Система показателей изучения конъюнктуры. Методы прогнозирования. 17
- Задача 22
- Список используемой литературы 24

1. Ценообразование в международной торговле. Виды мировых цен. Базисные условия поставок. «Инкотермс –2010»

Стандартизация условий поставки воплощает идею правового обеспечения международной и внутригосударственной предпринимательской деятельности средствами обычного права.

Правовые системы, существующие в мире, становятся причиной различных взглядов на то, что именно должно быть указано в договоре, чтобы он был понятен и не вызывал противоречий из-за разного толкования контрагентами его условий [1, с. 33].

Стремление избежать трудностей при формулировке условий международных договоров поставки привело к постепенному формированию традиций международного торгового оборота. Времени от времени эти традиции даже закреплялись в письменных источниках — правилах того или иного порта, ставшего центром международной торговли.

Современная правовая наука оперирует понятием «международный торговый обычай», которое означает единообразное во всех странах, общепризнанное правило, ясно

3

определяющее, как именно решается поставленный вопрос. Такой обычай имеет 3 важные характеристики: он существует долгое время;

практика его применения устойчива;

он признается государствами.

Кроме того, обычай должен быть общеизвестным.

Общеизвестность условий международных торговых обычаев

Для международных торговых обычаев общеизвестность — очень важное свойство. Это связано с тем, что законодательство стран англо-саксонской правовой семьи предписывает необходимость доказывания факта существования торгового обычая в судебном порядке для того, чтобы этот обычай воспринимался судом как источник норм обычного права.

В частности, такое предписание содержится в ст. 1-205 ЕТК США. Между прочим, эта же статья Торгового кодекса Америки устанавливает и презумпцию того, что предпринимателям, занятым в определенной области торговли, известны принятые в ней торговые обычаи [4, с. 22].

Суверенитет государств обуславливает их право при разрешении коллизий не признавать обычаи, которые еще не применялись в практике предпринимателей из этой страны или в судебной практике либо не были признаны в ее нормативных актах. Этим объясняется позиция законодателя США, приведенная выше.

Принципиально важным изменением в Инкотермс-2010 стало исключение 4 терминов и введение вместо них 2 новых. Оно было вызвано тем, что таможенные службы в большинстве современных международных портов работают с применением терминалов. Это создает препятствия для исполнения условий, в которых упоминаются такие понятия, как поручни судна и им подобные. DEQ (поставка с пристани) был заменен

термином DAT (поставка на терминале) — более общим по своему смыслу. Термины DDU (поставка без оплаты пошлин), DES (поставка с судна) и DAF (поставка до границы) уступили место термину DAP (поставка в пункте) [11, с. 13].

2. Прямой и косвенный методы торговли; их преимущества и недостатки. Виды посредников в международной торговле.

Особое значение для развития национальной экономики имеет внешняя торговля. Ее суть заключается во взаимодействии отечественного государства с иностранными на предмет перемещения товаров и услуг через национальные границы.

Внешняя торговля – это процесс реализации товаров между странами, который состоит из импорта (ввоза) и экспорта (вывоза) товаров. Это коммерческая деятельность отечественных предприятий на международных рынках. Внешняя торговля имеет следующие преимущества: получение дополнительного дохода от сбыта отечественных товаров и услуг на международных рынках; использование своих производственных мощностей; получение

4

иностранной валюты; повышение производительности труда за счет специализации в мировой торговле на поставке определенной продукции на внешний рынок; доступ к ресурсам и ценным ноу-хау; обеспечение высокой рентабельности оборота на зарубежных рынках; создание имиджа экспортера внутри страны.

Внешняя торговля является основной понятию внешнеторговой деятельности (ВЭД), которая представляет собой вид коммерческой деятельности по совершению сделок и операций в сфере внешней торговли товарами, услугами, информацией и объектами интеллектуальной собственности [10, с. 60].

Уровень развития и состояние внешней торговли страны зависят от конкурентоспособности товаров, которая находится под влиянием следующих факторов: географическое положение и климатические условия стран; обеспеченность факторами производства; емкость рынка и требования к качеству продукции; уровень развития отношений экспортных отраслей с отраслями производства; стратегия развития предприятий, особенности их организационной структуры, уровень развития конкуренции на отечественном рынке. Основными показателями внешней торговли являются: экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, баланс внешней торговли.

Экспорт – это количество товаров в натуральном и стоимостной выражении, вывезенных из страны. Импорт – это количество товаров в натуральном и стоимостной выражении, ввезенных в страну. Внешнеторговый оборот определяется суммой экспорта и импорта. А внешнеторговый баланс, наоборот, представляет собой разницу между экспортом и импортом.

В практике ВЭД основным инструментом регулирования деятельности предприятий считается таможенное регулирование, которое является основой политики протекционизма в стране.

Выделяют две группы методов протекционизма: таможенно-тарифные и нетарифные. Первые предполагают взимание различных таможенных пошлин. Вторые – установление запретов и ограничений. Таможенная пошлина – это косвенный налог, взимаемый за товар, который экспортируется или импортируется из таможенной территории. Ставка налога не меняется в зависимости от двух факторов: общего налогообложения и стоимости услуг, которые оказывает таможенная служба страны. Но таможенная пошлина влияет на цену товара, увеличивая ее окончательный вариант. Таможенные пошлины взимаются только государством, поступает в федеральный бюджет страны [2, с. 24].

4. Международные торги, их виды и механизм проведения. Аукционы. Виды аукционов и их организация. Международные торги позволяют заказчикам/покупателям выбрать наиболее выгодные условия сделки, обеспечить беспристрастный выбор исполнителя. Строгая регламентация, одинаковые требования и равные условия для всех участников исключают возможность создания коррупционных схем и незаконных действий со стороны продавцов товаров и услуг, стремящихся получить конкретный заказ. Это очень выгодно для молодых, пока не имеющих авторитета в деловом мире компаний [11, с. 54].

5

Участие в зарубежных тендерах, как коммерческих, так и государственных, для российских производителей и поставщиков является дополнительным экспортным каналом и эффективным способом продвижения компании, производимых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг за рубежом.

Аукцион – это торговая система, в которой сделка купли-продажи осуществляется на конкурсной основе с

использованием информационной сети. Для электронных торговых площадок этого типа характерно то, что цена на продаваемые товары или услуги не фиксирована, а устанавливается в процессе торгов.

5. Мировой рынок и его конъюнктура. Система показателей изучения конъюнктуры. Методы прогнозирования.

Рынок – это процессы, обеспечивающие обмен готовыми благами между участниками производственных отношений. Основой любой хозяйственной системы является производство. Оно включает в себя этапы создания благ, их дальнейшего распределения за счет рыночного механизма или государственного вмешательства, сбыта и конечного потребления. Непосредственная продажа благ осуществляется на рынке. Здесь пересекаются интересы продавцов и покупателей.

Производители стремятся продать как можно больше готовой продукции по максимальной цене, а покупатели приобрести необходимые им товары и услуги по оптимальной стоимости.

Рынки могут создавать различные формы. Их отличительной особенностью является наличие конкурентно борьбы, возникающей вследствие независимости действий участников отношений, а также преследования ими собственных коммерческих целей и выгоды. Исследованием рынка начали заниматься еще в шестнадцатом веке, тогда конкуренция рассматривалась в качестве соперничества.

Список используемой литературы

1. Авдоушкин, Е.Ф. Международные экономические отношения: учеб. Пособие. - М.: ИВЦ «Маркетинг», 2015. - С.12.
2. Байков, М. Актуальные проблемы экономических отношений Россия, ЕС // МЭ и МО, 2015. - С.12.
3. Балакирева, С. М. Психотехнологии подготовки и заключения внешнеторговых сделок / С.М. Балакирева, А.А. Малышев, В.П. Савелов. - М.: ВАВТ Минэкономразвития России, 2016. - 228 с.
4. Баринов, В. А. Внешнеэкономическая деятельность / В.А. Баринов. - М.: Форум, 2015. - 192 с.
5. Внешнеэкономическая деятельность. Учебник. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2017. - 304 с.
6. Галаева, М.А. Международные Экономические Отношения. Ч.1 / Галаева. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2019. - 143 с.
- 6
7. Гуреева, М. А. Внешнеэкономическая деятельность. Учебное пособие / М.А. Гуреева. - М.: Форум, Инфра-М, 2016. - 288 с.
8. Глазьев, С.П. О стратегии экономического развития России // Вопросы экономики. - 2015. №5. С.30-31.
9. Гурова, И.П. Мировая экономика: учебное пособие [Текст] / И.П. Гурова. М.: Омега., 2015. - С.29.
10. Диденко, Н. И. Международная экономика / Н.И. Диденко. - М.: Феникс, 2019. - 784 с.
11. Жудро, М. К. Внешнеэкономическая деятельность. Практикум / М.К. Жудро. - М.: Издательство Гревцова, 2019. - 164 с.
12. Зубко, Н. М. Международная экономика / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. - М.: ТетраСистемс, 2017. - 160 с.
13. Кашкин, С. Ю. Основы интеграционного права. Учебное пособие / С.Ю. Кашкин, А.О. Четвериков. - Москва: Машиностроение, 2015. - 224 с.
14. Костюнина, Г. М. Единый внутренний рынок Европейского союза: Уч.пос./Г.М.Костюнина-М.:Магистр,НИЦ ИНФРА-М,2016-384(п) / Г.М. Костюнина, Н.Г. Адамчук, В.И. Баронов. - Москва: Наука, 2016. - 832 с.
15. Красавина, Л.Н. Международные валютно-кредитные отношения / Л.Н. Красавина. - М.: Юрайт, 2014. - 329 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/kontrolnaya-rabota/93972>