

Задачи для практических занятий и самостоятельной работы студентов всех форм обучения

Задача 1 – Эксперты страны X рассматривают возможность открытия кредитной линии для развивающейся страны. Аналитические данные в млрд. долл. Приведены в таблице:

Годы	Поступление кредитов		Сумма долга на конец года	Процент (из расчета 8% годовых)	Дополнительный доход от экспорта
1		200	200	-	-
2		100	300	16	30
3		50	350	24	30
4		0	350	28	30
5		-50	300	28	30
6		-50	250	24	30

Будет ли эта развивающаяся страна когда-нибудь заинтересована в отказа от выплаты платежей по кредиту?

Если «да» или «нет», почему и когда?

Задача 2. Рассчитайте общую сумму таможенных и налоговых платежей за импортируемый товар X стоимостью 100000 руб. при условии, что ставка импортной пошлины 20%, НДС - 18%, акциз 35%, плюс таможенный сбор.

Задача 3. Рассчитайте предстоящие платежи на границе при импорте в РФ партии наручных часов из Испании в количестве 1000 штук.

Контрактная стоимость товара составила 28000 евро.

Ставка таможенной пошлины на часы позиции 9101 ВЭД в соответствии с Таможенным тарифом составляет 20% таможенной стоимости, но не менее 6 евро за 1 шт. НДС – 18%. Не забудьте про таможенный сбор.

Задача 4. Рассчитайте ввозную (импортную) таможенную пошлину для товара по комбинированной ставке.

Количество ввозимого в РФ товара X – 2000 литров. Таможенная стоимость товара – 3700 долл. Ставка ввозной (импортной) таможенной пошлины 100%, но не менее 2 евро за литр.

Курс: 1 долл. – 30 руб.; 1 евро – 40 руб.

Задача 5. Определите уровень ставки ввозной (импортной) таможенной пошлины в РФ.

Декларируемый товар – бананы свежие.

Код товара по ТН ВЭД – ГТД 0803 00 1000.

Страна происхождения – Судан.

Факт непосредственной закупки (имеется счет фактура) – Судан.

Факт прямой отгрузки товара (имеется коносамент, погрузочные документы) – Судан.

Сертификат формы «А» отсутствует.

Задача 6. Исчислите адвалорную таможенную пошлину.

На территорию РФ ввозится туалетная вода из Франции (код товара по ТН ВЭД 33 030 09000).

Стоимость партии ввозимого товара 20000 евро.

Курс: 1 евро – 40 руб.

Ставка ввозной таможенной пошлины – 25% таможенной стоимости.

Задача 7. Определите сумму таможенных платежей (таможенной пошлины, НДС и таможенного сбора) при ввозе сахара белого в РФ. Товар ввозится из развивающейся страны.

Таможенная стоимость товара – 250000 долл. США.

Вес – 800 т.

Ставка ввозной (импортной пошлины) – 25%, но не менее 0,07 евро за кг.

Специальная пошлина – 3%.

Дополнительная импортная пошлина – 5%.

Курс: 1 долл. – 30 руб. 1 евро – 40 руб.

Задача 8. Рассчитайте уровень таможенных платежей в отношении подакцизного товара из Казахстана.

Декларируемый ввозимый товар на таможенную территорию РФ – бензин А-02. Код товара по ТН ВЭД 271 0002 500. Страна происхождения товара – Казахстан. Сертификат «СТ-1» (справка о происхождении товара) отсутствует.

Стоимость груза 30000 долл. Вес партии 50 тонн.

Курс: 1 долл. – 30 руб.

Ставка акциза за тонну – 3600 руб.

Задача 9. Рассчитать размер таможенной пошлины.

В РФ ввозятся ковры «Килим» Сирджан 01525 из Ирана. Код товара по ТН ВЭД 570 210 0000.

Таможенная стоимость товара 3805000 евро.

Количество – 1000 шт.

Базовая таможенная пошлина – 20%.

Задача 10. Рассчитать проценты за предоставленную отсрочку уплаты таможенных платежей.

Сумма таможенных платежей составляет 3500 долл.

Период отсрочки составляет 20 дней (исчисляется со дня принятия ГТД).

Курс: 1 долл. – 30 руб.

Ставка рефинансирования – 8,25%.

Задача 11. Рассчитайте размер таможенных платежей для одного товара, но импортируемого из разных стран.

А. Импортируется сыр плавленый из Германии, Эстонии, Белоруссии.

Код ТН ВЭД – 0406 301 000.

Стоимость партии (одинаково по всем странам) – 10000 евро.

Вес партии – 2500 кг.

Курс: 1 евро – 40 руб.

Задача 12. Импортируются в РФ сигареты с фильтром из Грузии.

Стоимость партии – 30000 руб. Объем партии груза – 1000 пачек. Код ТН ВЭД – 2402 209 000. Ставка таможенной пошлины 60%, но не менее 6 евро за 1000 шт.

Курс: 1 евро – 40 руб.

Найти: - величину таможенной пошлины;

- таможенный сбор;
- НДС (18%);
- Акциз;
- величину, на которую увеличится стоимость партии товара после таможенного оформления.

Задача 13. Найти размер комбинированной таможенной пошлины.

Объем партии комнатных туфель – 2000 пар.

Стоимость товара – 4000 долл.

Таможенная пошлина 15% таможенной стоимости плюс 0,7 евро за 1 пару.

Курс: 1 долл. – 30 руб., 1 евро – 40 руб.

Задача 14.

Исходная ситуация

Английская компания является регулярным поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии. Общие объемы поставок быстроизнашивающегося оборудования составляют примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Санкт-Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове, Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл. Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Санкт-Петербурга и далее направляются небольшими партиями весом 2-3 и 5 т в указанные 5 городов России. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5-5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Санкт-Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки (из средней части Англии (район г. Лидс) через Санкт-Петербург в различные города России и перебоев в работе транспорта в связи с мелкопартийностью поставок из Санкт-Петербурга в различные города. В свою очередь, пересылка мелкими партиями требует больших транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями.

Решение английской компании.

На совещании совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий-партнеров: в России имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных типов и видов, испытываемом большинством швейных предприятий, расположенных в основном в европейской части страны, в связи с перебоем в поставках этого быстроизнашивающегося оборудования со стороны российских поставщиков.

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что они вполне взаимозаменяемы, а это означает, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, могут использовать иглы английского производства, по крайней мере, частично.

На совещании совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого были бы концентрация поставок и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами и другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения, а также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого быстроизнашивающегося оборудования.

Из публикаций английской прессы, подтвержденной информацией из Британского посольства в Москве, известно, что в соответствии с последними законодательными и нормативными актами российские предприятия, имеющие валюту на своих счетах, получили право прямых закупок необходимого оборудования у иностранных компаний.

Задания по данной ситуации.

В соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения совета директоров английской компании, исходя из:

- перспективности российского рынка для компании;
- наличия соответствующей нормативной и законодательной базы;
- благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса.

В случае принятия положительного решения обсудите вопрос о месторасположении отделения компании исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условия развития бизнеса;
- наличия квалифицированной рабочей силы;
- наличия развитой инфраструктуры.

Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности; ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному. В последнем случае: приобретать ли собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий?

Задача 15.

Торговая компания города Энгельса закупила партию куриных окорочков в США. По контракту американская фирма обязалась поставить товар на базисе СИФ Санкт-Петербург по согласованной цене. После того как контракт был заключен, выяснилось, что российская компания не учла того, что в цену товара должна быть заложена стоимость его доставки от Санкт-Петербурга до г. Энгельса. Расчеты показали, что окорочка в г. Энгельсе могут продаваться по приемлемым по сравнению с конкурентами ценам только в том случае, если стоимость их доставки по территории России от Балтийского порта до г. Энгельса составляет 6-8 центов за 1 кг. Проработка тарифов железной дороги и автомобильных перевозчиков, действующих на данном направлении, показала, что нужного уровня цены доставки достичь не удастся. В то же время американская компания согласилась при сохранении базиса поставки и согласованной контрактной цены направить партию товара не в Санкт-Петербург, а в какой-либо другой порт России.

Исходя из данной ситуации, требуется определить другие возможные географические пути доставки партии куриных окорочков в г. Энгельс и варианты использования на этих маршрутах различных видов транспорта. Какие транспортные тарифы следует проработать, чтобы точно подсчитать стоимость доставки товара?

Задача 16.

Саратовская компания получила предложение на регулярную закупку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на Михайловской птицефабрике (12 км от Саратова). Голландская фирма предложила базис поставки ФСА Саратов, оставив открытым вопрос страхования товара. Важным условием контрактов на поставку яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству, так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах.

По предложению голландской компании они берутся доставить яйца в Саратов автотранспортом. Причем в автофургоне будет находиться не только партия яиц для

данной саратовской компании, но и грузы других получателей. Оплата доставки товара до птицефабрики после растаможивания в Саратове может осуществиться тем же автотранспортом, но за отдельную плату.

Сделка состоялась, и трейлер с товаром прибыл в Саратов. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы. Таможенник, мотивируя тем, что представитель "апельсиновой" компании отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на "апельсиновую" компанию никакого результата не дали. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Исходя из данной ситуации, требуется определить соответствие базиса поставки Инкотермс-2000, предложив, возможно, другой базис и обосновав его; дать свои предложения по страхованию груза; определить место и порядок приемки товара по качеству; дать предложения по транспортировке груза до пункта назначения.

Задача 17.

Компания является экспортером туркменской нефти, отправляемой из порта Красноводск на судах-танкерах смешанного (река-море) плавания (небольшие суда грузоподъемностью 3-5 тыс. т). Груз следует из порта Красноводск по Каспию и по Волго-Донской системе до украинского порта Мариуполь. Осуществляя подобного рода схему перевозки, фирма оплачивает транзит по территории России.

В порту Мариуполь груз (нефть и нефтепродукты) выгружается в нефтяные емкости и находится в них до подхода иностранного судна, которое забирает нефть для доставки в одну из западноевропейских стран. Таким образом, по данной схеме доставки груза фирма помимо транзита по территории России оплачивает транзитное хранение на территории Украины.

Желая избежать транзитного хранения, фирма заключила договор с иностранной компанией о том, что последняя будет подавать свои танкеры в порт Мариуполь точно в срок прихода судна из Туркмении. Оба судна в порту Мариуполь швартуются борт об борт, и перекачка груза идет из одного судна в другое с использованием судового оборудования.

Исходя из изложенной ситуации:

предложите дальнейшие возможные пути рационализации схемы перевозки и перегрузки нефтепродуктов по контрактам указанной фирмы;

каков должен быть базис поставки нефтепродуктов по данной сделке:

в случае хранения груза в порту Мариуполь;

в случае перегрузки груза из судна в судно?

как вы считаете, стоит ли фирме приобрести или арендовать на долгосрочной основе нефтеналивные суда для регулярной доставки товаров по своим контрактам?

Задания по базисам поставки:

1. Предприятие в Саратове закупило партию компьютеров в Корею с базисом поставки "СИФ Саратов". Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:

- неадекватности применения базиса;

- излишних затрат на транспортировку;

- дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта?

Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?

2. Предприятие в Воронеже продало 35 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 150 км от г. Гамбурга, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения.

Укажите, в чем ошибка воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара? Ответьте:

- какой, на ваш взгляд, должен быть базис поставки в данном случае?
- какой маршрут транспортировки Вы бы выбрали?
- какой вид (ы) транспорта Вы бы использовали?

3. Предприятие в Москве продало небольшую партию женских велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базисе поставки "FCA свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево", оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

4. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях "EXW Берлин (Центральный склад масла)". Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

5. Российский продавец должен был поставить товар из Саратова в Роттердам через порт Санкт-Петербурга на условиях CIF в течение 6 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

6. При заключении контракта на поставку оборудования из Милана на условиях "DDU ст. Покровск" (Инкотермс - 2000) покупатель настаивал на включении в его условия положения о том, что право собственности на товар переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику.

Является ли требование покупателя правомерным? Каковы возможные варианты решения данной проблемы?

7. Российское предприятие поставляет автомобили из Ульяновска в порт Триполи на судах типа ролл-он/ролл-офф на базисном условии поставки "FOB Новороссийск".

В чем ошибочность выбора базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

8. При поставке одновременно 50 тыс. т руды из порта Мармагоа (Индия) в порт Осака (Япония) используется базисное условие контракта "CIF без выгрузки". Каковы особенности транспортных условий контракта в данном случае?

9. Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки "CPT склад получателя".

Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

10. Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Солоники (Греция). Базисное условие доставки определено как "FOB с укладкой, Новороссийск".

В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем?

Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта?

Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от п. Новороссийск до п. Солоники? Если да, то по каким пунктам?