



«Дальневосточный филиал Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Всероссийская академия внешней торговли
Министерства экономического развития Российской Федерации»»

КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

«УТВЕРЖДЕНО»

Решение Ученого совета

ДВФ «ВАВТ

Минэкономразвития России»

Протокол № 8 от « 20 » 05 2025 г.

«ОДОБРЕНО»

НМС ДВФ «ВАВТ

Минэкономразвития России»

Протокол № 8 от « 15 » 05 2025 г.

Председатель НМС

 С.А.Беляк


«УТВЕРЖДЕНО»

на заседании кафедры

«Экономика и управление»

Протокол № 10 от « 30 » 04 2025 г.

Зав.Кафедрой «Экономика и управление»

 Л.И. Кулакова



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

по направлению подготовки - 40.03.01 «Юриспруденция»

(уровень бакалавриата)

направленность (профиль) «Международно- правовой»

Форма подготовки (очная)

(дисциплина по выбору части, формируемой участниками
образовательных отношений)

Рабочая программа по дисциплине «Организация и техника ВТО» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ № 1011 от 13.08.2020 г., Приказом Минобрнауки России от 06 апреля 2021 г. № 245 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета и программам магистратуры» и рабочим учебным планом.

Составитель: Кан Е. В, старший преподаватель кафедры «Экономика и управление», «Дальневосточного филиала Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации».

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Организационно-методический раздел	4
2.	Распределение часов дисциплины по формам и видам работ	6
3.	Структура и содержание теоретической части дисциплины	7
4.	Структура и содержание практической части дисциплины	13
5.	Методические указания по освоению дисциплины	40
6.	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся	44
7.	Перечень информационных технологий и программного обеспечения	51
8.	Материально-техническое обеспечение дисциплины	51
9.	Библиографический список	51
10.	Оценочные средства	55
	<i>10.1.План график выполнения контрольно - оценочных мероприятий</i>	58
	<i>10.2.Контрольные вопросы, выносимые на зачет</i>	58
	<i>10.3. Тестовые задания</i>	59
	<i>10.4. Примерная тематика для написания докладов, рефератов.</i>	66
	<i>10.5. Примерные темы курсовых работ.</i>	67
	<i>10.6. Глоссарий по дисциплине «Организация и техника внешнеторговых операций»</i>	68
	<i>10.7.Критерии оценки знаний студента</i>	85
11.	Лист внесения изменений в рабочую программу учебной дисциплины	79

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Рабочая программа дисциплины (далее - РП) «Организация и техника внешнеторговых операций» разработана для студентов, обучающихся по направлению 40.03.01 «Юриспруденция» в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данному направлению.

Данная дисциплина входит в блок вариативных дисциплин основной профессиональной образовательной программы

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачётных ед. 144ч.

Учебным планом предусмотрены лекционные занятия 18 ч., практические занятия 18 ч., самостоятельная работа студента 108 ч. для очной формы обучения;

Цели и задачи дисциплины

Целью дисциплины Целью изучения данной дисциплины является подготовка студента к работе по организации обеспечению внешнеторговых операций на различных рынках с различными товарами и услугами.

Задачи дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» выпускников направления «Юриспруденция», на котором преподаётся данная дисциплина, являются выработка необходимых знаний, навыков и умений, позволяющих выполнять основные виды профессиональной деятельности в сфере внешнеторговых операций, в том числе: коммерческо-организационную и проектно-аналитическую:

- ознакомить слушателей с международной и российской нормативно-законодательной базой, регламентирующей внешнеэкономическую деятельность;
- ознакомить со структурой и механизмом разработки внешнеэкономической политики РФ, регионов, фирмы;
- научить практике внешнеторговых мер (получение квот и лицензий на экспорт (импорт) товаров в РФ) и валютного регулирования (оформление и регистрация паспортов экспортной и импортной сделок) внешнеэкономической деятельности в России и за рубежом;
- научить российской и международной практике прохождения различных видов сертификационного контроля (сертификации соответствия, ветеринарного, санитарно-эпидемиологического, карантинного, фитосанитарного и др.) при совершении экспортно-импортных операций;
- дать знания в сфере организационных и экономико-финансовых аспектов осуществления экспортно-импортных операций;

- научить организации деятельности предприятия, работающего на внешнем рынке;
- привить навыки проведения экономико-финансового анализа деятельности внешнеэкономических фирм и оценки эффективности экспортно-импортных операций;
- научить моделированию информационного обеспечения процессов принятия управленческих решений во внешнеэкономической деятельности;
- дать знания в области проведения международных расчетно - платежных операций и определения валютных курсов.

В результате изучения данной дисциплины у студентов формируются следующие компетенции:

Таблица 1

**Перечень
сформированных универсальных и общепрофессиональных компетенций в процессе
освоения дисциплины**

УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Понимает базовые принципы, законы и закономерности функционирования экономических систем и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.	Знать	основные финансово-правовые понятия и их специфику для принятия обоснованных экономических решений в финансовой деятельности;
	УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски.	Уметь	анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними финансовые правоотношения для принятия обоснованных экономических решений в финансовой деятельности;
	УК-10.3. Имеет навыки применения экономических методов и инструментов для принятия обоснованных экономических решений и решения профессиональных задач.	Владеть	знаниями для работы с правовыми актами для принятия обоснованных экономических решений в финансовой деятельности.
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	УК-11.1. Понимает значение основных этических и правовых категорий, сущность коррупционного поведения, формы его проявления в различных сферах общественной жизни.	Знать	действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности; способы профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней;
	УК-11.2. Демонстрирует знание действующих правовых норм, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности;	Уметь	планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме;
		Владеть	навыками взаимодействия в обществе на основе нетерпимого отношения к коррупции.

	<p>способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней.</p> <p>УК-11.3. Анализирует, толкует и применяет нормы права в различных сферах социальной деятельности, а также в сфере противодействия коррупции.</p> <p>УК-11.4. Имеет навыки взаимодействия в обществе на основе нетерпимого отношения к коррупции.</p>	Владеть	<p>навыками осмысления основных тенденций, закономерностей формирования, функционирования и развития права.</p>
--	--	----------------	---

Таблица 2

Перечень сформированных профессиональных компетенций в процессе освоения дисциплины

Задача профессиональной деятельности (трудовые действия)	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУН)	Основание (профессиональные стандарты/ анализ опыта)	Уровень кв-ции	ОТФ
<i>Самостоятельно разрабатывать проекты нормативных правовых актов</i>	ПК-2. Способен квалифицированно применять правовые нормы и принимать правоприменительные акты в конкретных сферах юридической деятельности.	<p>ПК-2.1. Различает специфику и особенности конкретных сфер юридической деятельности, в которых осуществляется правоприменение.</p> <p>ПК-2.2. Правильно определяет отраслевую принадлежность правовых норм.</p> <p>ПК-2.3. Проводит анализ правоприменительной практики в целях решения профессиональных задач.</p>	<p>Знать: принципы правовой квалификации обстоятельств дела, принципы доказывания;</p> <p>Уметь: юридически правильно применять методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности, анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;</p> <p>Владеть: опытом правовой квалификации обстоятельств дела способами и приемами собирания доказательств, доказывания.</p>	Профессиональные компетенции определяются на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.		
<i>Реализация правовых норм</i>	ПК-4. Способен к организации и проведению деловых переговоров с участием конфликтующих сторон и применению примирительных процедур в	<p>ПК-4.1. Различает правовую природу спора и владеет навыками выбора соответствующей переговорной модели и (или) примирительной процедуры.</p> <p>ПК-4.2. Выявляет интересы конфликтующих сторон</p>	<p>Знать: способы и принципы обеспечения соблюдения законодательства субъектами права, систему мер обеспечения правомерного</p>	Профессиональные компетенции определяются на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения		

	различных сферах профессиональной деятельности.	и анализирует разработки правового варианта разрешения конфликта, отвечающего интересам всех участников правового спора. ПК-4.3. Организует и проводит переговоры, в том числе в условиях эмоциональной напряженности участников конфликта. ПК-4.4. Обосновывает нормативное решение и прогнозирует последствия его реализации, в том числе с учетом возможных коррупционных рисков.	поведения субъектов права; Уметь: применять способы и принципы обеспечения соблюдения законодательства в правоприменительной деятельности, применять меры обеспечения правомерного поведения субъектов права; Владеть: опытом обеспечения соблюдения законодательства различными субъектами права, выбора мер обеспечения правомерного поведения субъектов права.	отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.		
Оказание правовой помощи физическим и юридическим лицам	ПК-8. Способен оказывать правовую помощь и различные виды юридических услуг, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности.	ПК-8.1. Выбирает наиболее приемлемые варианты правового решения конкретной ситуации. ПК-8.2. Разъясняет все возможные варианты правового решения конкретной ситуации, проводит консультации в конкретных видах юридической деятельности. ПК-8.3. Демонстрирует понимание значения и сущности представительства прав и интересов граждан и организаций в судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях.	Знать: теоретические категории, применяемые для разработки, оформления и презентации юридических заключений и консультаций; Уметь: выделять и систематизировать информацию о процедурах, технологиях разработки, оформления и презентации юридических заключений и консультаций; Владеть: практическим опытом ознакомления, фиксации, систематизации и воспроизведения информации о процедурах, технологиях разработки, оформления и презентации юридических заключений и консультаций.	Профессиональные компетенции определяются на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.		

В итоге освоения знаний, умений, приобретения компетенций в рамках изучаемой дисциплины, обучающийся будет готов к решению профессиональных задач, по определенным образовательной программой видам деятельности.

В рамках изучаемой дисциплины ведется воспитательная работа, направленная на удовлетворение потребностей и интересов обучающегося в соответствии к культурными ценностями, которая способствует формированию личности, способной самостоятельно решать профессиональные задачи и придерживаться активной гражданской позиции в обществе.

Целью воспитательной работы является профессионально-трудовое, гражданско-правовое, государственно-патриотическое, духовно-нравственное и гуманитарно-эстетическое воспитание, в рамках которых осуществляется формирование инструментальных и системных знаний и умений в рамках позволяющих выпускнику успешно работать в избранной сфере профессиональной деятельности и быть востребованным на рынке труда.

2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЧАСОВ ДИСЦИПЛИНЫ ПО ФОРМАМ И ВИДАМ РАБОТ

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения:

- блиц- опрос;
- опрос по общетеоретическим вопросам темы;
- доклад на практическом занятии и обсуждение его итогов в дискуссионной форме;
- интерактивный опрос на знания ключевых аспектов темы;
- проверка знаний по прошедшим темам, посредством общения со студентами;
- написание рефератов;
- решения задач;
- проведение тестов.

Таблица 3

**Базовые разделы дисциплины и виды учебной работы,
рекомендуемые для изучения студентам очной формы обучения**

№ п/п	Раздел Дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов					Формы текущего контроля успеваемости
		всего	л/з	п/з	Лаб.	с/р	
РАЗДЕЛ 1. ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И УЧАСТНИКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК							Опрос Дискуссии Доклад Реферат, Тесты
1	1.Виды внешнеторговых операций на международном рынке	6,4	0,5	0,5		5,4	
2	2. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности	6,4	0,5	0,5		5,4	
3	3. Понятие и виды международных встречных операций	6,4	0,5	0,5		5,4	
4	4. Посредники в международной торговле и посреднические операции	6,4	0,5	0,5		5,4	
5	5. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке	7,4	1	1		5,4	
6	6. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах	7,4	1	1		5,4	
7	7. Организация и техника проведения международных товарных аукционов	7,4	1	1		5,4	
8	8. Организация и техника проведения международных торгов	7,4	1	1		5,4	
РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕХНИКИ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ И ТОРГОВЛИ ОБОРУДОВАНИЕМ							
9	9.Торговля сырьевой продукцией на международном рынке	7,4	1	1		5,4	
10	10. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией науо-хау, наукоемкой технологической продукцией	7,4	1	1		5,4	
11	11.Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок	7,4	1	1		5,4	
12	12.Лизинговые сделки в системе международной торговли	7,4	1	1		5,4	
13	13. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли	7,4	1	1		5,4	
14	14. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок	7,4	1	1		5,4	
15	15. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения	7,4	1	1		5,4	
16	16. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования	7,4	1	1		5,4	
17	17. Исполнение международного контракта купли-продажи	7,4	1	1		5,4	
18	18. Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам	7,4	1	1		5,4	
19	19. Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений.	7,4	1	1		5,4	

20	20.Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле	7,4	1	1		5,4	
Итоговый контроль		Зачёт					
Всего на дисциплину		144	18	18		108	

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

В предлагаемом руководстве приводится содержание аудиторных занятий для освоения материалов дисциплины.

РАЗДЕЛ 1. ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ И УЧАСТНИКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Задачи изучения темы:

знать

- виды и формы внешнеэкономической деятельности предприятия;
- основные инструменты и методы управления предприятием, осуществляющего деятельность на внешнеэкономическом рынке;
- методы оценки эффективности внешнеэкономической деятельности;
- теоретические и нормативно-правовые основы подготовки и реализации международных контрактов;
- правовые обычаи в области составления и реализации международных контрактов купли-продажи, их типовую структуру и существенные условия.

уметь

- идентифицировать основные институты и механизмы международных экономических отношений;

владеть навыками

- способностями оценки потенциала внешнеэкономического рынка, а также анализа целесообразности и / или экономической эффективности внешнеэкономической деятельности на предприятии.

Тема 1. Виды внешнеторговых операций на международном рынке

Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт. Торговля товарами и продукцией на международном рынке. Виды внешнеторговых операций по товарным группам. Торговля услугами и виды внешнеторговых сделок в зависимости от характера услуг. Торговля на международном

рынке результатами интеллектуальной собственности и другими результатами творческой деятельности.

Тема 2. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности

Сущность и характер внешнеторговых сделок купли-продажи, особенности внешней торговли. Внешнеторговая продукция, товары и услуги, как предмет внешнеторгового контракта. Типы внешнеторговых сделок: их классификация в рамках форм международной торговли товарами и продукцией. Направления их проработки экспортером и импортером.

Тема 3. Понятие и виды международных встречных операций

Понятие и виды международной встречной торговли, и ее роль в мировом хозяйстве. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнктим» и др.). Компенсационные внешнеторговые сделки на основе соглашений производственного сотрудничества. Особенности бартерного договора во встречной торговле. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров. Значение синхронности и сбалансированности поставок. Учет выполнения обязательств по бартерным соглашениям. Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный).

Тема 4. Посредники в международной торговле и посреднические операции

Классификация внешнеторговых посредников и содержание их деятельности. Специализированные и универсальные организации-посредники в системе международной торговли. Виды посреднических операций. Права и обязанности посредников. Способы вознаграждения посредников. Содержание и виды договоров на внешнеторговые Посреднические услуги: агентский договор, комиссионное соглашение, договор консигнации.

Тема 5. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке

Основные группы биржевых товаров в системе международной торговли, развитие и организация международной биржевой торговли и их специализация. Организация биржевой торговли. Участники международной биржевой торговли, их функции и роль в подготовке внешнеторговых сделок.

Тема 6. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах

Виды биржевых внешнеторговых сделок. Внешнеторговые биржевые сделки на реальный товар с немедленной поставкой и форвардные сделки. Фьючерсные сделки как основной вид спекулятивных сделок в составе биржевой международной торговли. Опцион на фьючерсные контракты как средство понижения внешнеторговых и коммерческих рисков. Операции хеджирования как средство страхования биржевых внешнеторговых цен на международных рынках. Содержание контракта купли-продажи в рамках международной биржевой торговли.

Тема 7. Организация и техника проведения международных товарных аукционов

Аукционные товары в системе международной аукционной торговли. Основные центры международной аукционной торговли. Организаторы международной аукционной торговли. Основные стадии и техника проведения международных аукционов. Специализированные международные аукционы: условия оформления и страхования экспонатов в системе международной аукционной торговли. Вознаграждение брокеров в системе международной аукционной торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм в международной аукционной торговле.

Тема 8. Организация и техника проведения международных торгов.

Понятие и значение международных торгов в торговле готовой продукцией и услугами. Виды торгов и информирование потенциальных участников. Организация проведения торгов. Организация международных торгов на поставку оборудования и выполнение строительных и подрядных работ со стороны импортеров. Роль инженерно-консультационных услуг в подготовке условий международных торгов. Оценка и анализ предложений участников тендерными комитетами, выявление и объявление победителей торгов, гласные и негласные критерии оценки. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками.

Тема 9. Торговля сырьевой продукцией на международном рынке

Способы торговли сырьевой продукцией на международном рынке. Международные товарные соглашения по сырью: стабилизационные, административные, по мерам сырьевого развития. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: фьючерсная торговля, опционы, сделка хеджирования. Торговля сырьевой продукцией на международных аукционах. Организация оптовых продаж сырьевой продукции на международном рынке. Роль посредников в торговле сырьевыми товарами на мировом рынке.

РАЗДЕЛ 2. ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

ОРГАНИЗАЦИИ И ТЕХНИКИ ПЕРЕДАЧИ ТЕХНОЛОГИЙ И ТОРГОВЛИ ОБОРУДОВАНИЕМ

Задачи изучения темы:

знать

- организационно-экономические и валютно-финансовые механизмы осуществления международных сделок и внешнеторговых операций;
- основы валютно-финансового, таможенного, страхового и транспортного сопровождения внешнеторговой сделки;
- основы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности предприятия в РФ;

уметь

- идентифицировать, формулировать и решать проблемы в области управления внешнеэкономической деятельностью предприятия;
- разрабатывать и корректировать внешнеэкономическую стратегию предприятия;
- работать в многопрофильных командах, ориентированных на развитие деятельности предприятия как на внутреннем, так и на внешнеэкономическом рынке;

владеть навыками

- навыками применения полученных знаний для формирования основных направлений совершенствования внешнеэкономической деятельности предприятия независимо от формы его собственности, отраслевой принадлежности, а также формы деятельности на внешнем рынке.

Тема 10. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией

Предмет внешнеторговой лицензионной сделки. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения. Виды внешнеторговых лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензия. Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета. Передача технологий через кооперационные соглашения в системе международной торговли.

Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке.

Тема 11. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок

Услуги типа «Инжиниринг» как предмет внешнеторговых сделок в системе продаж готовой продукции. Понятия и виды инжиниринга. Комплексный инжиниринг, технологический инжиниринг и другие инжиниринговые услуги в составе экспорта готовой продукции. Промышленные фирмы и специализированные инжиниринговые формы в международной торговле, их роль и функции. Порядок передачи инженерно-консультационных услуг в составе международной торговли готовой продукцией. Основные условия международных договоров по

предоставлению инженерно-консультационных услуг. Понятие и содержание инжиниринговых внешнеторговых сделок «под ключ» в составе международной торговли готовой продукцией.

Тема 12. Лизинговые сделки в системе международной торговли

Определение и сущность лизинга во внешнеторговой деятельности. Развитие лизинговых сделок в международной торговле. Международный лизинг и его унификация в системе международной торговли. Основные преимущества лизинга в торговле годовой продукцией.

Формы лизинга в торговле оборудованием на международном рынке. Объекты и субъекты лизинга на мировом товарном рынке. Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной торговле. Этапы заключения реализации внешнеторговой лизинговой сделки.

Тема 13. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли

Финансовый лизинг и его роль в условиях жесткой конкуренции при реализации готовой продукции на мировом рынке. Раздельный (рычаговый) лизинг как основная форма лизинга в практике внешней торговли развитых стран. Стороны-участники финансовой лизинговой сделки. Специфические особенности финансового лизинга в международной торговле: предмет лизинга, участники, период сделок. Расчеты между участниками финансового лизинга. Типовые договоры. Конвенция о международном финансовом лизинге 1988 г.

Тема 14. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.

Международные выставки и ярмарки как форма торговли готовой продукцией и их значение. Сближение понятий «выставка» и «ярмарка» в международной торговой практике. Основные центры проведения международных выставок и ярмарок. Виды современных международных выставок и ярмарок. Правила участия в международных выставках и ярмарках. Оформление договоров на участие в международных выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади. Рекламное обеспечение демонстрации на международных выставках и ярмарках.

Тема 15. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения

Внешнеторговые переговоры как основа подготовки базисных условий внешнеторговой сделки. Предмет внешнеторговых переговоров и этапы их проведения. Способы разрешения противоречий в ходе внешнеторговых переговоров. Стратегия и тактика коммерческих переговоров по внешнеторговым сделкам. Учет личностных характеристик и национальных особенностей внешнеторговых партнеров. Подготовка документации в рамках внешнеторговых переговоров. Согласование цены внешнеторгового контракта.

Тема 16. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования.

Международная основа подготовки внешнеторгового контракта (Венская конвенция о международных договорах купли-продажи 1980 г.).

Подготовка условий проекта внешнеторгового контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Предмет контракта и его отражение: определение технических характеристик и качества продукции. Цена внешнеторгового контракта. Система «Инкотермс-2000» в формулировании базисных условий внешнеторгового контракта. Многообразие типовых форм внешнеторговых контрактов. Особенности внешнеторговых контрактов на продажу сырьевой продукции. Экспортные контракты в составе генеральных соглашений о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе. Отдельные экспортные контракты, в том числе при поставках на реализацию по каналам биржевой и аукционной торговли. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены в контракте. Обоснование базисных условий поставки, объема и графиков отгрузок, их толкование.

Тема 17. Исполнение международного контракта купли-продажи

Этапы исполнения внешнеторгового контракта и их последовательность. Порядок извещения экспортера о готовности к оплате товара и его приемка. Соблюдение отгрузочных инструкций. Предварительный осмотр и испытания технологического оборудования. Техническое обслуживание машин и оборудования в гарантийный и послегарантийный периоды. Обеспечение сертификации и гарантии качества. Окончательная приемка товара покупателем. Рекламации, споры и порядок урегулирования внешнеторговых споров по сделкам.

Тема 18. Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам.

Многообразие типовых форм контрактов. Биржевые и не биржевые сырьевые товары и формы их реализации на внешних рынках. Значение конъюнктурно-ценовой работы при подготовке экспортных и импортных контрактов. Критерии выбора партнеров-покупателей. Определение сроков действия среднесрочных и долгосрочных контрактов. Краткосрочные контракты. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров. Формула цены в контракте. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены. Требования к упаковке и маркировке. Ключевые аспекты соблюдения договорных обязательств по экспортному и импортному контрактам - обеспеченность ресурсами, средствами доставки и гарантиями. Обстоятельства непреодолимой силы и их формулировка в контракте.

Тема 19. Разработка бартерных договоров встречных контрактов и компенсационных соглашений.

Особенности бартерного контракта как формы встречной торговли. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных контрактов. Гарантии выполнения обязательств по бартерным контрактам. Штрафные санкции за просрочки в выполнении обязательств. Определение сроков и графиков поставки. Значение синхронности и сбалансированности поставок. Учет выполнения обязательств по бартерным контрактам. Разновидности бартерных контрактов (простой бартер, многосторонний, мультитоварный).

Тема 20. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.

Сырьевые и пищевкусовые товары как объекты международных товарных соглашений. Многосторонние межправительственные соглашения. Стабилизационные и административные соглашения. Соглашения по мерам развития. Международные организации по товарам и их роль в регулировании торговли (по какао, по кофе, по натуральному каучуку, по сахару, пшенице, тропической древесине, олову, оливковому маслу и др.). Связь международных товарных соглашений с биржевой торговлей.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Задания для практических занятий, в т.ч. в форме практической подготовки

В предлагаемом руководстве приводится содержание аудиторных занятий и заданий для самостоятельной (домашней) работы по указанным разделам.

Тема 1. Виды внешнеторговых операций на международном рынке

1. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт.
2. Торговля товарами и продукцией на международном рынке.
3. Виды внешнеторговых операций по товарным группам.
4. Торговля услугами и виды внешнеторговых сделок в зависимости от характера услуг.
5. Торговля на международном рынке результатами интеллектуальной собственности и другими результатами творческой деятельности.

Тема 2. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности

1. Сущность и характер внешнеторговых сделок купли-продажи, особенности внешней торговли.
2. Внешнеторговая продукция, товары и услуги как предмет внешнеторгового контроля.
3. Типы внешнеторговых сделок: их классификация в рамках форм международной торговли товарами и продукцией. Направления их проработки экспортером и импортером.

Тема 3. Понятие и виды международных встречных операций

Понятие и виды международной встречной торговли и ее роль в мировом хозяйстве.

1. Товарообменные и компенсационные внешнеторговые сделки на безвалютной основе. Компенсационные внешнеторговые сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки «юнктим» и др.)
2. Компенсационные внешнеторговые сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве.
3. Особенности бартерного договора во встречной торговле. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров. Значение синхронности и сбалансированности поставок. Учет

выполнения обязательств по бартерным соглашениям, разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный).

Тема 4. Посредники в международной торговле и посреднические операции (предусмотрен тренинг)

1. Классификация внешнеторговых посредников и содержание их деятельности. Специализированные и универсальные организации-посредники в системе международной торговли.
2. Виды посреднических операций. Права и обязанности посредников.
3. Способы вознаграждения посредников.
4. Содержание и виды договоров на внешнеторговые посреднические услуги: агентский договор, комиссионное соглашение, договор консигнации.

Тема 5. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке

1. Основные группы биржевых товаров в системе международной торговли. Развитие и организация международной биржевой торговли.
2. Современные международные центры биржевой торговли и их специализация.
3. Организация биржевой торговли. Участники международной биржевой торговли, их функции и роль в подготовке внешнеторговых сделок.

Тема 6. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах

1. Виды биржевых внешнеторговых сделок.
2. Внешнеторговые биржевые сделки на реальный товар с немедленной поставкой и форвардные сделки.
3. Фьючерсные сделки, как основной вид спекулятивных сделок в составе биржевой международной торговли.
4. Опцион на фьючерсные контракты как средств понижения внешнеторговых и коммерческих рисков.
5. Операции хеджирования как средство страхования биржевых внешнеторговых цен на международных рынках.
6. Содержание контракта купли-продажи в рамках международной биржевой торговли.

Тема 7. Организация и техника проведения международных товарных аукционов

1. Аукционные товары в системе международной аукционной торговли.
2. Основные центры международной аукционной торговли. Организаторы международной аукционной торговли.
3. Основные стадии и техника проведения международных аукционов.
4. Специализированные международные аукционы: условия оформления и страхования экспонатов в системе международной аукционной торговли.
5. Вознаграждение брокеров в системе международной аукционной

торговли. Роль специализированных брокерско-коммерческих фирм в международной аукционной торговле.

Тема 8. Организация и техника проведения международных торгов

1. Понятие и значение международных торгов в торговле готовой продукцией и услугами.

2. Виды торгов и информирование потенциальных участников. Организация проведения торгов.

3. Организация международных торгов на поставку оборудования и выполнение строительных и подрядных работ со стороны импортеров.

4. Роль инженерно-консультационных услуг в подготовке условий международных торгов.

5. Оценка и анализ предложений участников тендерными комитетами, выявление и объявление победителей торгов, гласные и негласные критерии оценки.

6. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками.

Тема 9. Торговля сырьевой продукцией на международном рынке (предусмотрена дискуссия)

1. Способы торговли сырьевой продукцией на международном рынке.

2. Международные товарные соглашения по сырью: стабилизационные, административные, по мерам сырьевого развития.

3. Торговля сырьевой продукцией на товарных биржах: фьючерсная торговля, опционы, сделка хеджирования.

4. Торговля сырьевой продукцией на международных аукционах. Организация оптовых продаж сырьевой продукции на международном рынке.

5. Роль посредников в торговле сырьевыми товарами на мировом рынке.

РАЗДЕЛ 2. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием

Тема 10. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией

1. Предмет внешнеторговой лицензионной сделки.

2. Классификация сделок в рамках передачи технологий на международном рынке.

3. Содержание лицензионного внешнеторгового соглашения.

4. Виды внешнеторговых лицензий: неисключительная (простая), исключительная и полная лицензия.

5. Способы ограничения исключительной лицензии. Формы лицензионных вознаграждений и методы их расчета.

6. Передача технологий через кооперационные соглашения в системе

международной торговли.

7. Сделки по торговле объектами авторского права на международном рынке.

Тема 11. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок

1. Услуги типа «Инжиниринг» как предмет внешнеторговых сделок в системе продаж готовой продукции.

2. Понятия и виды инжиниринга. Комплексный инжиниринг, технологический инжиниринг и другие инжиниринговые услуги в составе экспорта готовой продукции.

3. Промышленные фирмы и специализированные инжиниринговые формы в международной торговле, их роль и функции.

4. Порядок передачи инженерно-консультационных услуг в составе международной торговли готовой продукцией.

5. Основные условия международных договоров по предоставлению инженерно-консультационных услуг.

6. Понятие и содержание инжиниринговых внешнеторговых сделок «под ключ» в составе международной торговли готовой продукцией.

Тема 12. Лизинговые сделки в системе международной торговли (предусмотрено использование метода кейс-стади)

1. Определение и сущность лизинга во внешнеторговой деятельности. Развитие лизинговых сделок в международной торговле.

2. Международный лизинг и его унификация в системе международной торговли.

3. Основные преимущества лизинга в торговле готовой продукцией

4. Формы лизинга в торговле оборудованием на международном рынке

5. Объекты и субъекты лизинга на мировом товарном рынке.

6. Виды лизинга и механизм лизинговых сделок в международной торговле.

7. Этапы заключения и реализации внешнеторговой лизинговой сделки.

8. Методика расчета лизинговых платежей. Форма и содержание договора лизинга в международной торговле.

Тема 13. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли (предусмотрен тренинг)

1. Финансовый лизинг и его роль в условиях жесткой конкуренции при реализации готовой продукции на мировом рынке.

2. Раздельный (рычаговый) лизинг как основная форма лизинга в практике внешней торговли развитых стран.

3. Стороны-участницы финансовой лизинговой сделки

4. Специфические особенности финансового лизинга в международной торговле: предмет лизинга, участники, период сделок.

5. Расчеты между участниками финансового лизинга.

6. Типовые договоры. Конвенция о международном финансовом лизинге 1988года.

Тема 14. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок

1. Международные выставки и ярмарки как форма торговли готовой продукцией и их значение.
2. Сближение понятий «выставка» и «ярмарка» в международной торговой практике.
3. Основные центры проведения международных выставок и ярмарок.
4. Виды современных международных выставок и ярмарок.
5. Правила участия в международных выставках и ярмарках.
6. Оформление договоров на участие в международных выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади.
7. Рекламное обеспечение демонстрации на международных выставках и ярмарках.

Тема 15. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения (предусмотрена деловая игра)

Деловая игра: «Проведение внешнеторговых переговоров по заключению контракта купли-продажи»

Деловая игра по проведению внешнеторговых переговоров проводится с целью заключения контракта купли-продажи (рассчитана на 4 часа аудиторных занятий).

Группа студентов разбивается на две подгруппы. Одна подгруппа представляет Россию; другая - зарубежную страну. В каждой подгруппе должны быть выбраны: президент фирмы, эксперт по финансовым вопросам, эксперт по маркетингу, эксперт по транспорту.

Затем каждая подгруппа определяется с предметом сделки и согласовывает этот вопрос с контрагентом. Далее начинается подготовительный этап внешнеторговых переговоров. Стороны договариваются о месте и времени встречи; формируют делегацию; занимаются изучением рынка, вопросами спроса; ведут деловую переписку с контрагентами; подготавливают проект внешнеторгового контракта купли-продажи товара.

В назначенный день переговоров принимающая сторона занимается протокольными аспектами внешнеторговых переговоров: встреча делегации, подготовка помещения, рассадка за столом, запись деловой беседы.

После взаимного приветствия и рассадки за столом стороны начинают работу над согласованием позиций внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.

Внешнеторговые переговоры ведут президенты фирм, по специальным вопросам президент фирмы дает слово экспертам.

Каждая из подгрупп в ходе деловой игры должна продемонстрировать

теоретические знания по данной тематике и приобрести практические навыки ведения внешнеторговых переговоров. Студенты должны продемонстрировать умение применять методы внешнеторговых переговоров (позиционного торга и принципиальных переговоров), умело выстраивать свою стратегию и тактику внешнеторговых переговоров, умение находить компромисс в сложных вопросах и достигать поставленной цели.

В заключение деловой игры президенты фирм сдают заполненный экземпляр типового внешнеторгового контракта купли-продажи преподавателю. Преподаватель подводит итог деловой игры.

Пример деловой игры смотрим в *Приложении 1*.

Тема 16. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования (предусмотрен тренинг)

1. Международная основа подготовки внешнеторгового контракта (Венская конвенция о международных договорах купли-продажи 1980 г.)
2. Подготовка условий проекта внешнеторгового контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Предмет контракта и его отражение: определение технических характеристик и качества продукции.
3. Цена внешнеторгового контракта
4. Система «Инкотермс-2000» в формулировании базисных условий внешнеторгового контракта.
5. Многообразие типовых форм внешнеторговых контрактов. Особенности внешнеторговых контрактов на продажу сырьевой продукции.
6. Экспортные контракты в составе гениальных соглашений о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе.

7. Отдельные экспортные контракты, в том числе при поставках на реализацию по каналам биржевой и аукционной торговли.

8. Формула цены в контракте. Обоснование базисных условий поставки, объема и графиков отгрузок, их толкование.

Тема 17. Исполнение международного контракта купли-продажи

1. Реализация прав и обязанностей сторон по контракту.
2. «Инкотермс-2000 г.»: базисные условия поставки, их толкование и соблюдение в процессе выполнения контрактных обязательств.
3. Порядок извещения о готовности покупателя к приему и оплате товара.
4. Предварительный осмотр и испытания технологического оборудования.
5. Особенности реализации контрактов на поставку потребительских товаров.

Тема 18. Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам (предусмотрен тренинг)

1. Особенности контрактов на закупку сырьевых товаров.
2. Изучение и применение типовых контрактов.
3. Источники ценовой информации и согласование формулы цены.
4. Оформление и исполнение контракта.

Тема 19. Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и

компенсационных соглашений (предусмотрен тренинг)

1. Особенности бартерного договора во встречной торговле.
2. Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный)
3. Компенсационные сделки на коммерческой основе.
4. Долгосрочные соглашения о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе.

Тема 20. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле

1. Сырьевые и пищевкусовые товары как объекты международных товарных соглашений.
2. Многосторонние правительственные соглашения по сырьевым товарам.
3. Международные организации по сырьевым товарам и их роль в регулировании торговли.

ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ

Задание 1. Проанализируйте следующие ситуации и ответьте на поставленные вопросы

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 мелкопартионностью 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 перебоями 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:

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

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

- a. близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- b. возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- c. местной обстановки в отношении условия развития бизнеса;
- d. наличия квалифицированной рабочей силы;
- e. 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?

Задание 2. Проанализируйте следующие ситуации и ответьте на поставленные вопросы

Исходная ситуация

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 Энгельса. Расчеты показали, что окорочка в 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 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 Энгельс и варианты использования на этих маршрутах различных видов транспорта. Какие транспортные тарифы следует проработать, чтобы точно подсчитать стоимость доставки товара?

Задание 3. Проанализируйте следующие ситуации и ответьте на поставленные вопросы

Исходная ситуация

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.

Задание 4. Проанализируйте следующие ситуации и ответьте на поставленные вопросы

Исходная ситуация

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:

- 1) предложите дальнейшие возможные пути рационализации схемы перевозки и перегрузки нефтепродуктов по контрактам указанной фирмы;
- 2) каков должен быть базис поставки нефтепродуктов по данной сделке;
- 3) в случае хранения груза в порту Мариуполь;
- 4) в случае перегрузки груза из судна в судно?
- 5) 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 Корее с базисом поставки "СИФ Саратов". Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:

- а. неадекватности применения базиса;
- б. излишних затрат на транспортировку;
- с. 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:

- 1) какой, на ваш взгляд, должен быть базис поставки в данном случае?
- 2) какой маршрут транспортировки Вы бы выбрали?
- 3) 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 ситуации?

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

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?

Задание 5 Исходная ситуация

Закупка красителя для медицинской промышленности

Заказ

Количество - 20 т

Срок поставки - II- III кв.

Платеж - инкассо

Предложения:

- ✓ "Эни" (Италия) - 7,18 евро, ФОБ, 10 т, май, инкассо.
- ✓ "Эй-энд-Ди" (Англия) - 4,85 ф. ст., ФОБ, 10 т, сентябрь, аккредитив.
- ✓ "Эл-Пи-Си" (Англия) - 4,95 ф. ст., СИФ, 10 т, III кв., аккредитив.
- ✓ "Коалит" (Швеция) - 71,45 шведск. кр., СИФ, 5 т, III кв., инкассо.
- ✓ "Сого" (Франция) - 8,02 евро, ДАФ, 5 т, III кв., инкассо.
- ✓ "Людимекс" (Голландия) - 7,40 долл. США, ФОБ, 10 т, III кв., инкассо.
- ✓ Тенденция рынка - повышательная.
- ✓ Предложения получены в апреле.
- ✓ Предыдущая сделка: "Эни" (Италия) - 6,88 евро, ФОБ, 10 т.

Курсы валют (в долларах США) :

1 англ. ф. ст. =	\$
1 канад. долл. =	\$
1 шведск. кр. =	\$
1 японск. йена =	\$
1 Евро =	\$
1 норвеж. кр. =	\$
1 швейцарск. фр. =	\$

Предложения получены в апреле.

Рекомендации: Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

Задание 6 Закупка химических товаров

Исходные данные

Заказ

- ✓ Количество 200 т
- ✓ Срок поставки - III- IV кв.
- ✓ Платеж - инкассо.
- ✓ Предложения:
- ✓ "Ю.К. Пейнтс" (Англия) - 10,10 ф. ст. ФОБ, 100 т, III- IV кв., аккредитив.
- ✓ "Уша" (Индия) - 7,2 долл. США, ФОБ, 100 т, III- IV кв., инкассо.
- ✓ "Кемимпекс" (ФРГ) - 9,77 евро, СИФ, 100 т, III- IV кв., инкассо.
- ✓ "Атул" (ФРГ) - 9,85 евро, СИФ, 100 т, III- IV кв., аккредитив.
- ✓ Фирмы "Кемимпекс" и "Атул" являются торговыми.
- ✓ Тенденция рынка - повышательная.
- ✓ Предыдущая сделка: "Уша" (Индия) - 5,7 долл. США, ФОБ, 20 т.

Транспортные расходы:

- При доставке из Англии - 6%,
- При доставке из Индии - 5%,

➤ При доставке из Германии - 3%.

Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

Задание 7 Закупка изоляторов

Исходные данные

В/О "Росэлектро" должно закупить с поставкой в текущем году изоляторы типа ИОС 110/600 в количестве 15 тыс. шт.

Данные изоляторы изготавливаются по чертежам заказчика, поэтому поправки по техническим различиям в расчет не вводились.

Предложения:

1. "Бир энд Сан" (Англия) - 5 тыс. шт., EXW, 138 ф. ст. , аккредитив.
2. "Керамтек" (ФРГ) - 10 тыс. шт., FOB-франко-граница продавца, инкассо, 229 евро.
3. "Порцелландфабрик" (Австрия) - 10 тыс. шт., FOB - франко-граница продавца, аккредитив, 225 евро.
4. "Словэлектро" (Словения) - 15 тыс. шт., FOB-франко-граница продавца, аккредитив, 147 долл. США.

Рекомендации. Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

Задание 8. Экспорт шпал

Исходные данные

В запросе, поступившем от иранской фирмы "Тегеран компани", предложено купить 250 тыс. штук шпал с поставкой в мае-декабре 200... г. по цене 20 долл. США за штуку FOB Энзели или Ноушахр.

Экспортер на момент получения предложения справочными ценами не располагает. Шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше.

В текущем году экспорт пиловочника хвойных пород подобного размера осуществлялся по средней цене 63-65 долл. США за FOB.

По данным промышленности, выход шпал из 1 куб. м пиловочника составляет 4,4 шпалы. Надбавка за производство - 20%.

Рекомендации:

Сделать расчет для определения примерного уровня экспортной цены на шпалы.

Принять решение о целесообразности заключения сделки о производстве и поставке шпал иранской фирме.

Занятие 9. Разработка контракта на экспорт (импорт)

Исходные данные

"Форма" и "порядок" совершения сделки. Продавец. Покупатель. Обязательные условия контрактов. Дополнительные условия контрактов. Базисные условия поставки (FOB, СИФ, ДАФ и др.). ИНКОТЕРМС-2000. Условия платежа. Форс-мажор. Арбитраж. Типовой контракт.

Вопросы для обсуждения

1. Какие виды контрактов купли-продажи существуют в международной

практике?

2. Что такое обязательные и индивидуальные условия контракта?
3. Какие условия контракта относятся к обязательным?
4. Какие условия из числа обязательных являются самыми важными в контракте?
5. В чем особенность типовых контрактов?

Студентам необходимо: Внимательно изучить прилагаемый ниже контракт. Разработать контракт на экспорт (импорт), используя материалы предыдущего занятия.

КОНТРАКТ №

г. Москва (Гамбург)"... " декабря 200_ г.

Фирма "Мюллер Экспорт-Импорт ГМБХ", г. Гамбург, ФРГ, именуемая в дальнейшем "Продавец", с одной стороны, и ЗАО "Московский механический завод", г. Москва, РФ, именуемое в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, заключили настоящий контракт о нижеследующем:

1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB Гамбург 100 м/т (кв. м/штук) такого-то товара (наименование товара), соответствующего стандарту ISO (ГОСТ/РОСТ/ТУ) ...

2. Качество

(1) Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать требованиям стандарта ISO (ГОСТ/РОСТ/ТУ)... и подтверждаться Сертификатом качества, выданным Продавцом или заводом-изготовителем.

(2) Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать требованиям Спецификации, указанной в Приложении № 1 к настоящему контракту и являющейся его неотъемлемой частью.

(3) Качество поставляемого товара должно соответствовать требованиям международных (стандарта ISO) /. российских (ГОСТ/РОСТ/ТУ. .) стандартов, а также следующим показателям:

- а) содержание основного вещества - не ниже...%;
- б) содержание частиц ниже... микрон - не менее...%;
- в) РН -...%;
- г) влажность -...%.

3. Цена и общая сумма контракта

Цена товара, поставляемого по настоящему контракту, составляет... долларов США (евро/рублей) за м/т (кв. м/штуку) и понимается FOB Гамбург (или другие базисные условия поставки), включая стоимость упаковки и маркировки.

Общая сумма контракта составляет _____ (цифрами и прописью) долл. США (евро/рублей).

4. Упаковка и маркировка

Упаковка товара должна обеспечивать сохранность товара в пути и предохранять его от повреждений при транспортировке различными видами

транспорта с учетом возможных перегрузок/перевалок, а также предохранять товар от атмосферных осадков.

На каждое грузовое место прочной несмываемой краской наносится на русском (английском/немецком) языке следующая маркировка: а) наименование Продавца-отправителя, б) наименование товара, его количество, вес брутто/нетто, ГОСТ/стандарт, в) правила обращения с грузом (включая: "не кантовать", "хрупкий", "боится сырости", "верх-низ", "открывать здесь"), страна происхождения груза (сделано в Германии).

(2) На товар наносится обычная заводская экспортная/торговая маркировка на русском (английском/немецком) языке.

5. Количество и сроки поставки

Товар, проданный по настоящему контракту, должен быть поставлен 5 (10) равными партиями, по одной партии в месяц, в течение марта-июля (декабря) 200 г. Датой поставки товара считается:

- а) дата выписки коносамента (при водных отгрузках);
- б) дата штампа на железнодорожной накладной прямого международного грузового сообщения пограничной станции, на которой товар передается железной дорогой страны Продавца, железной дороге принимающей страны;
- в) дата досмотра товара, поставляемого автотранспортом, пограничной таможней страны, граничащей со страной Продавца (то есть дата штампа на автонакладной);
- г) дата грузовой авианакладной (при авиационных отгрузках).

Досрочная поставка разрешена при условии предварительного согласия покупателя

6. Сдача-приемка

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем в отношении количества и качества:

в отношении количества - в соответствии с количеством (весом), указанным в железнодорожной (авто-, авианакладной, водном коносаменте);

в отношении качества - в соответствии с качеством, указанным в сертификате качества, выдаваемом Продавцом или заводом-изготовителем.

7. Транспортные условия

Продавец должен известить Покупателя об отгрузке товара по телексу/телефаксу/телетайпу в 3-дневный срок с момента отгрузки с указанием: даты отгрузки, номера контракта, наименования товара, его ассортимента, количества (числа мест), веса брутто/нетто, способа отгрузки, а также:

- (а) номера вагонов и железнодорожных накладных (при железнодорожных отгрузках);
- (б) номеров автомобиля (тягача), автоприцепа (трейлера) и автомобильной накладной (при автомобильных отгрузках);
- (в) названия авиакомпании, номера рейса и номера авиационной накладной (при авиаотгрузках);
- (г) названия судна и номеров коносаментов (при водной отгрузке)

8. Условия платежа

(1. Аккредитив)

Платеж за поставляемый товар осуществляется в долларах США (евро) с безотзывного подтвержденного, делимого аккредитива, который должен быть открыт Покупателем в пользу Продавца в "Дойче-Хандельсбанк", г. Гамбург, счет №... через первоклассный банк, являющийся банком-корреспондентом "Дойче-Хандельсбанка" в течение: (а) 30 дней с даты подписания настоящего контракта; (б) 15 дней с даты извещения Продавца о готовности товара к отгрузке. Аккредитив должен быть открыт на полную сумму контракта/стоимость одной судовой (автомобильной, авиационной, железнодорожной) партии товара, подлежащей разовой отгрузке в соответствии с условиями настоящего контракта.

Платеж будет произведен (а) немедленно; (б) в течение 45 дней после предоставления в банк Продавца, однако не позднее 15 дней с даты коносамента, следующего комплекта отгрузочных документов:

- 1) коммерческого счета в 4 экземплярах;
- (2) полного комплекта чистых бортовых коносаментов (3 оригинала + 4 копии);
- 3) сертификата качества, выданного Продавцом или заводом-изготовителем в 2 экземплярах;
- 4) сертификата происхождения товара, выданного Торговой палатой г. Гамбурга в 1 экземпляре;
- 5) расписки капитана судна в получении: 1 одного оригинала и 1 копии коносамента, 1 копии Сертификата качества, 1 копии Сертификата происхождения.

Все расходы, связанные с открытием, продлением, изменением и исполнением аккредитива как на территории Продавца, так и на территории Покупателя, оплачиваются Покупателем за его счет.

(2. Инкассо)

Платеж за поставляемый товар будет произведен Покупателем в долларах США (евро) в течение 15 дней после получения через Внешторгбанк РФ, г. Москва (указывается банк Покупателя), следующего комплекта документов:

- 1) коммерческого счета в 4 экземплярах;
- 2) дубликата железнодорожной накладной (авто-, авианакладной);
- 3) сертификата качества в 2 экземплярах;
- 4) отгрузочной спецификации в 2 экземплярах;
- 5) страхового полиса "Ингосстраха", выписанного на имя Покупателя в соответствии с § 2.2 "Правил транспортного страхования грузов" АО "Ингосстрах" (в случае, если контракт заключен на условиях СИП - все отгрузки, кроме водных - или СИФ - только при водных отгрузках). Продавец обязуется представлять в свой банк перечисленные документы не позднее 10 дней с даты отгрузки товара.

Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачивается Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

(3. Смешанный платеж: частичный аванс/аккредитив)

Платеж за поставляемый по настоящему контракту товар будет осуществлен

следующим образом:

(1) 15% от общей суммы контракта будут перечислены путем авансового перевода на счет Продавца в "Дойче Хандельсбанк" в течение 30 дней с даты подписания настоящего контракта против предоставления Продавцом банковской гарантии на полную сумму авансового платежа. Перевод Продавцу указанной суммы будет осуществлен на основании проформы-инвойса (счета-проформы), которая должна быть представлена Покупателю в течение недели с даты подписания контракта.

Погашение суммы авансового платежа будет осуществляться путем зачета 25% от переведенной суммы (что составляет... долл. США/евро) при поставках первых четырех партий товара. При этом счета за отгрузку этих первых четырех партий товара будут выставляться за вычетом суммы, составляющей одну четвертую часть суммы авансового платежа (... евро/долл. США), с пометкой "в частичное погашение авансового платежа" и с указанием отдельной строкой суммы этого частичного погашения.

(2) Платеж за оставшиеся 75% от общей суммы контракта будет осуществлен с безотзывного, подтвержденного, возобновляемого аккредитива, который будет открыт Покупателем в пользу Продавца в "Дойче Хандельсбанке", г. Гамбург, в течение 10 дней с момента получения извещения Продавца о готовности товара к отгрузке на сумму, эквивалентную одной партии товара, подлежащей единовременной поставке по настоящему контракту.

Платеж будет осуществляться в течение 30 дней с момента предоставления Продавцом в банк следующего комплекта отгрузочных документов:

- 1) счета-инвойса в 3 экземплярах;
 - 2) дубликата транспортных накладных в 1 экземпляре;
 - 3) сертификата качества в 1 экземпляре;
 - 4) упаковочного листа (отгрузочной сертификации) в 2 экземплярах.
- Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

(4. Авансовый платеж)

Платеж за поставляемый товар будет произведен в евро (долл. США) путем 100% авансового перевода на счет Продавца в "Дойче Хандельсбанке" №... в течение 10 дней с даты получения извещения продавца о готовности товара к отгрузке.

Продавец в подтверждение произведенной отгрузки в 15-дневный срок с даты отгрузки предоставляет Покупателю следующие отгрузочные документы:

- Г) коммерческий счет-инвойс - 3 экз.;
- 2) дубликаты железнодорожных накладных;
- 3) сертификат качества товара - 2 экз.;
- 4) сертификат количества (веса) - 2 экз.

Банковские расходы и банковская комиссия на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории Покупателя - Покупателем.

9. Гарантии

Продавец гарантирует нормальную работу оборудования, а также его

отдельных узлов и деталей в течение 12 (18/24) месяцев с: а) даты поставки; б) момента завершения монтажа оборудования/ запуска его в эксплуатацию; в) момента выхода на проектную мощность (производительность), однако не более... месяцев с даты поставки, при условии надлежащей эксплуатации оборудования и использования предусмотренных ГОСТом/ стандартом/ инструкцией по эксплуатации сырья и оборудования.

В случае задержки в монтаже/пуске оборудования в эксплуатацию по вине Продавца срок гарантии, исчисляемой с даты поставки, отодвигается на время такой задержки, возникшей по вине Продавца.

Если в течение гарантийного срока при соблюдении перечисленных условий оборудование или какие-либо его узлы и детали окажутся дефектными или не соответствующими условиям настоящего контракта, Покупатель вправе требовать либо устранения дефектов, либо замены как всего оборудования, так и отдельных его узлов и деталей, либо уценки товара.

Устранение дефектов, а также замена дефектного оборудования или отдельных его частей и деталей производится Продавцом и за его счет.

В случае, если Покупатель требует уценки товара, Продавец вправе по своему усмотрению либо устранить дефект, либо заменить дефектную часть, либо предоставить Покупателю уценку в согласованном размере.

По договоренности сторон Покупатель вправе устранить дефект, а также осуществить мелкий ремонт самостоятельно, с отнесением на Продавца фактических расходов, включая расходы на привлечение специалистов, без ущерба для своих прав по гарантии.

Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектного оборудования или его дефектных узлов и деталей, как на территории страны Покупателя, страны транзита, так и на территории страны Продавца, несет Продавец.

В случае, когда производится устранение дефектов либо замена дефектного оборудования или его дефектных узлов и деталей, сроки гарантии для основного оборудования продлеваются на время, в течение которого оборудование не использовалось вследствие обнаруженного дефекта.

10. Санкции и рекламации

Стороны договорились, что в рамках настоящего контракта могут быть предъявлены следующие санкции и рекламации.

а) В случае, если при выгрузке товара будет обнаружена его недостача против количества/веса, указанного в отгрузочных документах, Покупатель имеет право предъявить Продавцу соответствующую претензию в течение 3 месяцев с даты поставки товара;

б) В случае несоответствия поставленного товара требованиям качества, предусмотренным стандартом ISO (ГОСТом/РОСТом)... , Покупатель имеет право предъявить Продавцу соответствующую претензию в течение 6 месяцев с даты поставки товара. Претензия должна подтверждаться Актом экспертизы, выданным компетентной нейтральной контрольной организацией страны Покупателя.

Продавец обязан рассмотреть и дать ответ по существу претензии в течение

30 дней с даты ее получения.

В случае, если претензия предъявлена в отношении количества (недостачи), Покупатель имеет право потребовать либо возврата суммы недополученного товара, либо бесплатной допоставки недостающего количества товара; если претензия предъявлена в отношении качества товара, Покупатель имеет право требовать: (а) уценки товара, (б) либо бесплатного устранения дефекта, (в) либо бесплатной замены некачественного товара. Если количество дефектного товара превысит 25% товарной партии, Покупатель имеет право отказаться от всей этой партии с отнесением всех возникших убытков на счет Продавца.

Не предъявление Покупателем претензий в сроки, указанные в пунктах (а) и (б) настоящего раздела, лишает его права обращаться в арбитраж.

(в) За не извещение или несвоевременное извещение об отгрузке товара Покупатель имеет право предъявить Продавцу штраф в размере 0,7% от стоимости отгруженной партии товара, однако не более 500 долл. США (евро) за одну отгрузку.

(г) За просрочку в поставке товаров против сроков, указанных в настоящем контракте, Покупатель имеет право предъявить Продавцу штраф в размере 0,05% от стоимости не поставленного в срок товара за каждый день просрочки в течение первых 30 дней и 0,1% в дальнейшем. Общая сумма штрафа, однако, не должна превышать 8% от стоимости не поставленного в срок товара.

(д) За несвоевременное открытие, продление и изменение аккредитива, предусмотренное в параграфе 8 настоящего контракта, Продавец имеет право предъявить Покупателю штраф за каждый день опоздания против установленных в контракте сроков по день открытия аккредитива включительно в размере 0,05%, однако не более 5% от суммы аккредитива.

Сторона, получившая рекламационное письмо, об уплате штрафа, должна рассмотреть его и дать ответ по существу дела в течение 30 дней с даты его получения.

Претензии на уплату штрафа, перечисленные в пунктах (в), (г) и (д) настоящего раздела, должны быть предъявлены не позднее 3 месяцев с момента возникновения права требования, при этом:

по штрафам, начисляемым по дням, течение этого срока начинается со дня выполнения обязательства или со дня, когда штраф достиг максимально возможного размера, если обязательство не было выполнено до этого дня;

по штрафам, которые могут начисляться только однократно, течение этого срока начинается со дня возникновения права на их требование.

Не предъявление претензии на уплату штрафа в указанные сроки лишает сторону, предъявившую штраф, права обращаться в арбитраж.

Стороны также договорились, что общая сумма убытков, которые могут быть предъявлены по настоящему контракту, не может превышать 200000,00 (двухсот тысяч) долл. США (евро).

11. Форс-мажор.

Ни одна из сторон не будет нести ответственности за полное или частичное

неисполнение своих контрактных обязательств, если оно вызвано обстоятельствами непреодолимой силы, возникшими после заключения контракта, такими как: наводнение, пожар, землетрясение, извержение вулкана и иные природные бедствия, равно как забастовки, блокады, война, военные действия, запрещение экспорта или импорта и иные односторонние действия правительственных структур, создающие условия, не позволяющие сторонам выполнять свои контрактные обязательства.

Если любое из вышеперечисленных обстоятельств непосредственно повлияло на выполнение контрактных обязательств в предусмотренные сроки, срок исполнения этих обязательств продлевается на время, в течение которого обстоятельства форс-мажора оставались в силе.

Если обстоятельства непреодолимой силы будут продолжаться в течение более 6 (3) месяцев, любая из сторон имеет право поставить вопрос об аннуляции контракта (контракт будет считаться аннулированным), при этом стороны не будут вправе предъявлять друг к другу какие-либо претензии по поводу возмещения понесенных ими в этой связи убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения своих контрактных обязательств в силу возникших обстоятельств форс-мажора, должна незамедлительно письменно информировать другую сторону о начале или прекращении этих обстоятельств. Не извещение или несвоевременное извещение партнера об обстоятельствах непреодолимой силы лишают заинтересованную сторону права ссылаться на такие обстоятельства для освобождения ее от ответственности за не исполнение/ненадлежащее исполнение контракта.

Надлежащим документом, подтверждающим существование и продолжительность обстоятельств форс-мажора будет являться справка (сертификат), выданная Торговой палатой страны Продавца или Покупателя. Отсутствие такого сертификата дает другой стороне право не рассматривать случай, на который ссылается заинтересованная сторона, в качестве обстоятельства непреодолимой силы, освобождающей ее от выполнения своих обязательств по настоящему контракту.

12. Арбитраж

Стороны примут все меры для того, чтобы разрешить споры и разногласия, которые могут возникнуть в ходе исполнения настоящего контракта, мирным путем.

(1) В случае невозможности достижения мирного урегулирования все подобные споры и разногласия, исключая подсудность общим судам, подлежат разрешению в арбитраже.

Арбитраж организуется следующим образом.

Сторона, которая намерена передать дело в арбитраж (сторона-истец), должна информировать об этом другую сторону (сторона-ответчик) заказным письмом, указав имя и фамилию, а также адрес назначенного ею арбитра, который может являться гражданином любой страны, а также дату и номер контракта и предмет спора.

Другая сторона в течение 30 дней с даты получения такого письма должна

назначить своего арбитра, который также может являться гражданином любой страны, в свою очередь письменно информировав об этом сторону-истца, указав имя, фамилию и адрес этого арбитра.

В случае, если сторона-ответчик не сможет назначить своего арбитра в оговоренные сроки, арбитра будет назначен тем органом (торговой палатой), где будет проходить арбитражное разбирательство. Назначение арбитра будет произведено в течение 30 дней после получения соответствующего заявления от стороны-истца.

Оба арбитра должны назначить суперарбитра в течение 30 (45) дней после назначения последнего из них (то есть арбитра ответчика). Если арбитры не смогут назначить суперарбитра в предусмотренные сроки, он будет назначен тем органом (торговой палатой), где будет происходить арбитражное разбирательство.

Арбитражное разбирательство должно быть проведено в течение 6 месяцев со дня выбора (назначения) суперарбитра.

Местом проведения арбитража является Стокгольм, Швеция. Арбитраж будет проводиться в Арбитражном суде при Торговой Палате Стокгольма в соответствии с правилами и процедурами, - предусмотренными шведским материальным (коллизийным) правом, а также с использованием общепринятых международных торговых обычаев.

Решение арбитража принимается большинством голосов и является окончательным и обязательным для обеих сторон.

(2) В случае, если стороны не смогут достигнуть решения мирным путем (путем переговоров), все споры, разногласия и требования, возникающие из настоящего контракта или в связи с его исполнением, исключая подсудность общим судам, подлежат разрешению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате РФ, г. Москва, в соответствии с правилами и процедурами, предусмотренными его регламентом.

Стороны согласились, что для целей настоящего раздела будет применяться материальное право Российской Федерации. .

Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон.

Стороны обязуются исполнять арбитражное решение в установленные сроки.

13. Прочие условия

Все изменения и дополнения к настоящему контракту действительны в том случае, если они совершены в письменном виде и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

Ни одна из сторон-участниц сделки не вправе передавать свои права и обязанности по настоящему контракту какой-либо третьей стороне без предварительного письменного согласия другой стороны.

С момента подписания настоящего контракта все предыдущие переговоры и переписка, связанные с его заключением, теряют силу.

Все сборы, налоги, пошлины и иные платежи, связанные с исполнением настоящего контракта, на территории Продавца оплачиваются Продавцом, а

на территории Покупателя, - Покупателем.

Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим контрактом, стороны руководствуются (применяют) ... (ссылка на нормативный документ).

Настоящий контракт составлен на двух языках - русском и немецком (английском) в 4 оригиналах, по два оригинала - один на русском и один на немецком (английском) - для каждой стороны, причем оба текста имеют одинаковую силу.

Настоящий контракт вступает в силу с момента его подписания.

14. Юридические адреса сторон

Продавец: "Мюллер Экспорт-Импорт ГМБХ", полный почтовый адрес, телефон, телефакс, телекс.

Покупатель: ЗАО "Московский механический завод" полный почтовый адрес, телефон, телефакс, телекс.

Продавец: Покупатель:

Задание 1

Фирма "Х" продала, а фирма "У" купила один фьючерсный контракт на алюминий (25т) 1 марта по цене 100 долл. за 1т с поставкой через 3 месяца.

1 июня цена 1т составила 1030 долл.

Определить выигравшую и проигравшую стороны в сделках с фьючерсными контрактами и сумму выигрыша (проигрыша) при ликвидации контракта путем обратной (офсетной) сделки.

Задание 2

Фирма "Z" 1 марта купила 1000 т меди по цене 1500 долл. за 1 т, сроком на 3 месяца. 15 мая цена поднялась до 1600 долл. за 1 т.

Определите возможную прибыль фирмы, если она решит ликвидировать контракт. Комиссионное вознаграждение брокера - 0,15% сделки.

Задание 3

20 февраля продавец и покупатель подписали контракт на продажу 10 тыс. т сахара-сырца на условиях FOB-Гамбург с поставкой в сентябре по цене октябрьской позиции Лондонской биржи на сахар-сырец, которая сложится в любой из рабочих дней с 21 февраля по 31 августа по выбору покупателя, плюс 1 ф. ст.

Чтобы закрепить для себя цену в момент заключения сделки (37,05ф. ст. за т) продавец в тот же день продает на Лондонской бирже 200 октябрьских фьючерсных контрактов по 50 т каждый по цене 36,05 ф. ст. за т.

13 августа покупатель сообщает, что он намерен зафиксировать цену, исходя из октябрьской котировки на 14 августа. В этот день котировки составили 30,45 ф. ст. за т и продавец откупает по этой цене свои контракты.

Составьте таблицу и определите конечную цену продажи.

Дата	Наличный рынок	Фьючерсный рынок
20 февраля		
14 августа		
Цена онкольного		

контракта		
Конечная цена продажи		

Задание 4

Американский фермер, выращивающий кукурузу, заключил 15 июня фьючерсный контракт на поставку определенного количества зерна кукурузы в декабре. Цена на бирже на декабрьскую поставку кукурузы 15 июня по фьючерсному контракту сложилась на уровне 2,5 долл. /бушель. Фермер оценивает издержки производства (себестоимость) в 2,0 долл. /буш. Фермер завершил уборку к 5 ноября. Поскольку фермеру негде хранить зерно, сразу же после уборки 5 ноября он везет его на ближайший элеватор (т.е. на личный рынок), где продает по текущей рыночной цене - 1,8 долл. /буш.

Чтобы выполнить обязательство по фьючерсному контракту, он, теперь уже выступая в роли покупателя, приобретает на бирже фьючерсный контракт, предусматривающий поставку требуемого количества зерна в декабре, по сложившейся на бирже в данный момент (5 ноября) цене кукурузы на декабрь - 2,0 долл. /буш. Таким образом, он как бы "погашает" свой июньский контракт, отвечая по нему уже не зерном, а другим контрактом на эквивалентное количество зерна. Разница между текущей ценой на наличном рынке и сложившейся на этот момент на фьючерсном рынке ценой на декабрь называется "базисом" ($1,8 - 2,0 = -0,20$).

Заполните нижеприведенные таблицы и рассчитайте общий результат проведенной фермером операции хеджирования.

Таблица 1

Дата	Сделка	Цена наличного рынка долл. /буш.	Цена фьючерсного рынка долл. /буш.	Базис долл. /буш.
15 июня	Продажа контракта на поставку зерна в декабре			
5 ноября	Продажа зерна на наличном рынке			
	Покупка контракта на поставку зерна в декабре			

Таблица 2. Расчет прибыли фермера при хеджировании (при отрицательном базисе)

Дата	Показатели	Долл. /буш.
15 июня	Цена фьючерсного контракта на поставку зерна в декабре, ЦФд	
5 ноября		
Базис, Б		
Чистая цена хеджирования, ЦХ = ЦФд + Б		

Себестоимость кукурузы, С	
Чистая прибыль фермера (без учета комиссионных брокера), П = ЦХ - С	

Возможен и другой случай, когда фермеру удалось бы продать кукурузу на наличном рынке по 2,0 долл. /буш., и при этом купить "компенсационный" фьючерсный контракт на ее поставку в декабре по 1,8 дол. /буш. Заполните таблицу 3 при этих условиях:

Таблица 3. Расчет прибыли фермера при хеджировании (при положительном базисе)

Дата	Показатели	Долл. /буш.
15 июня	Цена фьючерсного контракта на поставку зерна в декабре, ЦФд	
5 ноября		
Базис, Б		
Чистая цена хеджирования, ЦХ = ЦФд + Б		
Себестоимость кукурузы, С		
Чистая прибыль фермера (без учета комиссионных брокера), П = ЦХ - С		

Планы семинарских занятий

Методические указания по проведению семинарских занятий

Семинарские занятия проводятся, как правило, по основным и наиболее сложным проблемам. Их цель - закрепление знаний, полученных на лекциях и в процессе самостоятельной работы над источниками.

Основными задачами семинарских занятий являются: расширение и углубление знания студентов по основам ВЭД, формирование навыков самостоятельной работы с учебной и научной литературой, стимулирование творческого осмысления теоретических и практических проблем внешнеэкономической деятельности.

Для развития творческих способностей студентов семинарские занятия предполагают активное использование дискуссий, взаимного обмена мнениями по проблемным вопросам, обсуждение докладов, научных сообщений, рефератов.

Подготовка к семинарским занятиям начинается с ознакомления с планом и рекомендуемой литературой - как основной, так и дополнительной. Это дает возможность определить объем подготовки и правильно ее спланировать. Основная литература является обязательной и подлежит изучению каждым студентом. Дополнительная литература привлекается студентами при подготовке к вопросам, которые выбраны для более глубокого и полного изучения проблем. При подготовке к семинарам обязательным является составление конспект-схемы ответов на вопросы или понятийного словаря по основной литературе и рефератного конспекта дополнительной литературы по избранному вопросу. Готовность к семинару определяется умением студента дать разъяснение по всем включенным в

него вопросам, а также представлением рефератов.

СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.

Семинарское занятие № 1.

Тема: "Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности"

Вопросы для обсуждения

1. Сущность внешнеэкономической политики государства.
2. Методы таможенно-тарифного регулирования в сфере ВЭД в России.
3. Налоговое регулирование внешнеторговой деятельности (ВТД).
4. Нетарифные ограничения ВТД в России.
5. Темы рефератов
6. Организация управления внешнеэкономической деятельностью в России.
7. Основные инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Задание для самостоятельной работы

Тест 1. Какие из перечисленных методов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности являются административными, а какие экономическими:

- 1) международные межправительственные соглашения и договоры;
- 2) лицензирование;
- 3) прямое финансирование экспортного производства;
- 4) косвенное финансирование экспортного производства;
- 5) таможенное регулирование;
- 6) кредитование экспорта;
- 7) квотирование экспорта и импорта;
- 8) антидемпинговые процедуры;
- 9) сертификация товаров и услуг?

Тест 2. Какие ограничения импорта считают нетарифными, а какие тарифными:

- 1) установление национальных технических стандартов;
- 2) введение ввозных пошлин;
- 3) размещение государственных заказов только на отечественных предприятиях;
- 4) введение импортных лицензий;
- 5) разработка соглашений о добровольных ограничениях импорта;
- 6) введение импортных квот?

Тест 3. В России основным методом определения таможенной стоимости импортируемых товаров является:

- 1) метод вычитания стоимости;
- 2) по цене сделки с однородными товарами;

- 3) по цене сделки с ввозимыми товарами;
- 4) метод сложения стоимости;
- 5) по цене сделки с идентичными товарами.

Тест 4. Меры прямого ограничения экспорта и/или импорта (установление квот, лицензий, эмбарго и др.) называются:

- 1) экономическими,
- 2) административными,
- 3) протекционистскими.

Тест 5. Меры воздействия государства на экономические процессы через экономические интересы их участников называются:

- 1) экономическими,
- 2) административными,
- 3) протекционистскими.

Тест 6. Официальный документ, разрешающий осуществление экспортных или импортных операций в течение установленного срока

- 1) лицензия,
- 2) квота,
- 3) патент.

Тест 7. Свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, перемещаемым через таможенную границу

- 1) таможенный тариф,
- 2) таможенный режим,
- 3) таможенный Кодекс.

Семинарское занятие № 2.

Тема: "Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнёрами"

Вопросы для обсуждения

1. Важность и значимость делового общения.
2. Формы и особенности делового общения.
3. Подготовка переговоров.
4. Этапы и тактические приемы переговоров
5. Темы рефератов
6. Телефонные переговоры и личные встречи с иностранными партнерами.
7. Обсуждение отдельных вопросов на переговорах.
8. Психологические аспекты ведения деловой беседы.

Задание для самостоятельной работы

Тест 1. Переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок:

- 1) в биржевой торговле,
- 2) на аукционах,
- 3) в обычной торговле.

Тест 2. Представительскими называются переговоры:

- 1) на которых не ставится цель заключения конкретной сделки,

- 2) целью и предметом беседы на которых является обсуждение цены предстоящей сделки,
- 3) на которых решаются вопросы об объемах и транспортных условиях поставок товаров.

Тест 3. Переговорами по техническим условиям называются переговоры, на которых:

- 1) осуществляется согласование технических условий будущего контракта, или условий производственного сотрудничества,
- 2) обсуждаются условия обмена патентами и лицензиями на технику,
- 3) обсуждаются условия транспортировки грузов.

Тест 4. Целью переговоров по коммерческим вопросам является:

- 1) обсуждение основных условий сделки и подписание контракта,
- 2) обсуждение кандидатур фирм-посредников,
- 3) обсуждение долгосрочных планов сотрудничества.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Студенту важно уяснить технологию освоения учебного материала. Данные методические рекомендации позволят понять, как правильно организовать свое учебное время, научиться использовать различные формы обучения для оптимального овладения знаниями по предмету. Обычно в вузе используются следующие формы обучения: лекция, практические занятия, коллоквиумы, реферативные и курсовые работы, освоение глоссария и т.д.

Для успешного освоения дисциплины студент должен посещать все виды аудиторных занятий, вести конспекты лекционных и практических занятий; своевременно готовиться к аудиторным занятиям, используя соответствующие методические материалы, учебную и исследовательскую литературу и собственные конспекты; выполнять предусмотренные учебным планом виды работ, домашние задания на основе соответствующих методических материалов, а при возникновении вопросов обращаться к преподавателю за консультацией.

РП дает представление об общей трудоемкости дисциплины, количестве и темах лекционных, практических занятий, объеме самостоятельной работы.

Студент при помощи РП узнает, на формирование каких компетенций ориентирована дисциплина и чем в результате освоения дисциплины студенты смогут овладеть.

РП вводится в учебный процесс для решения следующих задач:

- освоение студентом в режиме самостоятельной работы дисциплины при участии преподавателя в качестве консультанта;
- систематизация учебной работы студента в течение семестра;
- развитие мотивации обучения у студента;
- привитие студенту навыков совершенствования и самообразования;
- вовлечение студента в качестве активного участника в открытую креативную образовательную среду;

- адаптация студента к условиям деятельности в информационном обществе.

РП поможет ознакомиться с тематикой лекций и практических занятий. Тематическое планирование позволяет определить количество времени, отведенного для освоения тем в аудиторном порядке, а также рекомендованное количество времени для самостоятельного закрепления или изучения темы.

Лекции, используемые в учебном процессе, могут быть нескольких видов: вводные, тематические, обзорные, проблемные, итоговые.

Вводная лекция знакомит студентов с предметом, целью и задачами учебного курса. Преподаватель в общих чертах обозначает структуру того материала, который будет изучаться; рекомендует учебную литературу; уточняет правила взаимоотношений студентов и лектора, регламент консультаций преподавателя, условия промежуточного и итогового контроля знаний. Как правило, первая лекция носит вводный характер.

Тематические лекции посвящаются разбору конкретной темы. Отличается логическим единством и завершенностью материала. В отдельных случаях допускается перенос части материала на следующую лекцию. Большая часть лекций по изучаемой дисциплине относится к тематическим, либо проблемным.

Обзорная лекция представляет поверхностное изложение большого объема учебного материала, посвященного разделу (разделам) дисциплины. Обычно используется в учебной программе заочного отделения в финале экзаменационной сессии по дисциплинам, предусматривающим продолжение изучения в следующем семестре. Лекции такого рода помогают сориентировать студентов на изучение нового материала, определить наиболее сложные вопросы, требующие более тщательной проработки.

Проблемные лекции предполагают изложение учебного материала в форме постановки проблемы, с изложением условий ее возникновения, сложностей решения. Подобные лекции, как правило, вызывают творческую активность студентов. Предполагается, что студенты уже овладели определенным уровнем знаний, могут не только воспринять различные точки зрения ученых, но и выразить свое отношение к проблеме и аргументировать позицию.

Итоговая лекция завершает обучение по изучаемой дисциплине. В ней кратко обозначаются базовые аспекты, рассмотренные в рамках учебного семестра, излагаются основные аспекты и методы научных исследований.

Предполагается, что студенты должны самостоятельно дорабатывать учебный материал, рассмотренный в лекционном порядке. Для этого рекомендуется разделить тетрадь для конспекта лекций на три части. 2/3 листа использовать для фиксации лекции преподавателя, а на оставшейся части делать выписки-дополнения по теме из рекомендованной учебной и исследовательской литературы, правовых актов; вносить информацию, не затронутую в лекции. Такого рода «усовершенствованные» конспекты лекций позволят студенту не только повторить материал, рассмотренный в

лекционном порядке, но вдумчиво изучить учебный и дополнительный материал, и, следовательно, получить более качественные знания.

Ещё одной из форм аудиторной работы являются практические занятия. Практические занятия являются одной формой учебного процесса. Основу работы составляет самостоятельное изучение студентами по заданию преподавателя отдельных вопросов, проблем, тем с последующим оформлением материала в виде доклада, сообщения и их совместное обсуждение.

Практические занятия являются действенной формой приобщения студентов к использованию экономических источников и исследовательской литературы на научной основе. Чаще всего используется либо вопросно-ответная форма семинара, либо обсуждение рефератов, работа в малых группах, проведение ролевых игр и т.д.

Подготовка к практическим занятиям основана на плане, определенном преподавателем к каждой теме. Каждая тема практических занятий сопровождается перечнем нормативных правовых актов, а также учебной и исследовательской литературы.

Процесс подготовки к практическому занятию включает знакомство с соответствующей темой в учебнике, изучение исследовательской литературы, анализ правовых актов, решение казусов.

При подготовке к практическим занятиям следует вести конспекты, которые представляют собой развернутый план ответа на вопрос, но не исчерпывающий ответ. Таким конспектом, а также нормативным материалом студент вправе пользоваться во время ответа на семинарском занятии. В то же время, следует заметить, что студент не должен зачитывать конспект ответа. Он может лишь опираться на него, чтобы не потерять нить рассуждения.

Для ведения конспектов практических занятий следует завести отдельную тетрадь. Преподаватель периодически проверяет качество подготовки к практическим занятиям, собирая конспекты.

Если студент пропустил практическое занятие, то он обязан явиться на консультацию к преподавателю, предъявить свой конспект по пропущенной теме и отчитаться в устной форме.

Цель каждого студента - проявить свои знания во время проведения практических занятий. При этом могут использоваться самые разнообразные формы работы: выступление в качестве основного докладчика, выступление с рефератом, участие в дискуссиях и круглых столах, форма «вопросов», дополнения, решение казусов, подготовка схем, таблиц, денотатных графов и др. Это придает учебному занятию характер коллективной работы, повышает внимание и интерес студентов.

Вступление на практическом занятии носит, преимущественно, добровольный характер. Студент, желающий ответить на вопрос плана, занимает место за кафедрой и выполняет функцию основного докладчика. Его речь не может прерываться, либо комментироваться.

После окончания выступления студенты группы вправе задать докладчику

вопросы уточняющего характера, либо обратить внимание на слабо освещенные аспекты темы. При этом преподаватель оценивает «качество» вопросов. Они не должны дублировать озвученный материал, содержать однозначных ответов (да – нет), должны быть корректно сформулированы и соответствовать вопросу плана.

Если внимание учебной группы во время выступления основного докладчика рассеяно, то преподаватель предоставляет ему самому право сформулировать ряд вопросов, и адресует их конкретным студентам.

При необходимости преподаватель задает вопросы докладчику, либо студентам.

Аспекты, не освещенные основным докладчиком, рассматриваются в качестве дополнений к ответу. После этого группа переходит к рассмотрению следующего вопроса.

Для активизации познавательной активности обучающихся используются разнообразные методы активного обучения: «Деловая игра», «Проблемная ситуация», «Коллоквиум», «Портфолио», «Круглый стол» и др.

Одной из наиболее интересных и эффективных форм работы является решение казусов (кейсов). Успешное решение казусов основано на качественном освоении правовых актов при домашней подготовке к практическому занятию. Решение считается найденным, если студент дает ответ, ориентируясь не на собственную интуицию, а указав соответствующую норму права и дав развернутое объяснение своего выбора.

Практическое занятие завершается подведением итогов работы. Преподаватель резюмирует рассмотренные аспекты темы, отвечает на вопросы студентов, анализирует работу всей учебной группы и отдельных студентов.

Наряду с аудиторной работой для студента при изучении дисциплины особое значение имеет самостоятельная работа в соответствии с предусмотренным учебным планом распределением времени. Методические рекомендации по осуществлению самостоятельной работы представлены в разделе «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся»

В разделе, отражающем структуру и содержание теоретической части курса рабочей программы студенты могут ознакомиться с тематикой лекций и практических занятий, предусмотренных формой обучения. Тематическое планирование позволяет определить количество времени, отведенного для освоения тем в аудиторном порядке, а так же рекомендованное количество времени для самостоятельного закрепления или изучения темы.

Одним из ведущих видов учебных занятий в вузе является лекция. **Лекции**, используемые в учебном процессе, могут быть нескольких видов: вводные, тематические, обзорные, проблемные, игровые.

Вводная лекция знакомит студентов с предметом, целью и задачами учебного процесса. Преподаватель в общих чертах обозначает структуру материала, который предлагается к изучению; рекомендует учебную литературу; уточняет правила взаимодействия студентов и лектора;

регламент консультаций преподавателя, условия промежуточного и итогового контроля знаний. Как правило вводной является первая лекция при изучении курса.

Тематические лекции отличаются логическим единством, посвящаются разбору конкретной темы и завершенностью материала. В отдельных случаях допускается перенос части материала на следующую лекцию.

Обзорная лекция предполагает поверхностное изложение большого объема материала, посвященного определенному разделу дисциплины. Обычно используется в учебной программе заочной формы отделения в финале экзаменационной сессии по дисциплинам, предусматривающим продолжение изучения в следующем семестре. Лекции такого рода помогают сориентировать студентов на изучение нового материала, определить наиболее сложные вопросы, требующие более тщательной проработки.

Итоговая лекция завершает обучение по курсу. В ней кратко обозначаются базовые аспекты, рассмотренные в рамках учебного семестра, излагаются перспективы развития институтов экономики и права.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по данному направлению подготовки реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся. Удельный вес занятий, проводимых в активных и интерактивных формах, определяется главной целью ООП. Объем часов, отводимых на интерактивные формы обучения, предусмотрен учебным планом и отражен в тематическом плане рабочей программы дисциплины.

Образовательный процесс организован таким образом, что практически все учащиеся оказываются вовлеченными в процесс познания, они имеют возможность понимать и рефлексировать по поводу того, что они знают и думают. Совместная деятельность студентов и преподавателя в процессе познания, освоения образовательного материала означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Причем, происходит это в атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки, что позволяет не только получать новое знание, но и развивает саму познавательную деятельность, переводит ее на более высокие формы кооперации и сотрудничества.

К числу используемых при освоении дисциплины относятся: круглые столы, портфолио, проблемные лекции, проблемные ситуации, кейс-задачи, деловые игры, ролевые игры.

Деловая игра - это метод группового обучения совместной деятельности в процессе решения общих задач в условиях максимально возможного приближения к реальным проблемным ситуациям. Деловые игры в профессиональном обучении воспроизводят действия участников, стремящихся найти оптимальные пути решения производственных, социально-экономических педагогических, управленческих и других проблем. Началу деловой игры предшествует изложение проблемной

ситуации, формирование цели и задач игры, организация команд и определение их заданий, уточнение роли каждого из участников. Взаимодействие участников игры определяется правилами, отражающими фактическое положение дел в соответствующей области деятельности. Подведение итогов и анализ оптимальных решений завершают деловую игру.

С помощью деловой игры можно определить: наличие тактического и (или) стратегического мышления; способность анализировать собственные возможности и выстраивать соответствующую линию поведения; способность анализировать возможности и мотивы других людей и влиять на их поведение.

Использование деловых игр способствует развитию навыков критического мышления, коммуникативных навыков, навыков решения проблем, обработке различных вариантов поведения в проблемных ситуациях.

Методические рекомендации по написанию реферата

Реферат по данному курсу подготавливается студентами самостоятельно, должен носить творческий характер, по своему содержанию и оформлению быть приближенным к научному исследованию. Его подготовка и защита является одной из форм закрепления и контроля знаний, получаемых студентами в процессе самостоятельной работы.

При подготовке реферата студенту предварительно следует подобрать различные литературные, периодические, нормативные и другие материалы, систематизируя и обобщая при этом нужную информацию по теме.

Общие требования к рефератам:

- логическая последовательность и четкость изложения материала;
- краткость и точность формулировок, исключающих возможность неоднозначного толкования;
- убедительность аргументации;
- конкретность изложения материала и результатов работы;
- информационная выразительность;
- достоверность;
- достаточность и обоснованность выводов.

Структура и оформление:

- титульный лист;
- содержание;
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- приложения;
- список использованных источников.

Титульный лист является первой страницей реферата и оформляется по установленным стандартам.

Содержание должно включать перечень всех имеющихся в тексте реферата наименований глав, разделов, подразделов и пунктов

соответствующими номерами.

Введение должно содержать материалы по обоснованию актуальности избранной темы. Наряду с этим в нем должны быть четко и кратко определены, обоснованы и сформулированы цели и задачи реферата. Объем введения, как правило, не должен превышать двух страниц.

Основная часть реферата должна содержать необходимые материалы для достижения поставленной целей и задач, решаемых в процессе выполнения работы.

В общем плане глав основной части типового реферата может быть примерно следующим:

1. Теоретический раздел, раскрывающий на основе обобщения материалов из различных источников сущность и тенденции развития теории исследуемого вопроса темы, методов и методик его исследования.
2. Аналитический раздел, содержащий критический анализ возможных методов исследования предмета и объекта темы реферата и устанавливающих их недостатки, ограничения в применении, потенциальные достоинства, перспективные возможные области практического использования. При этом следует осуществить выбор, обосновать и раскрыть особенности тех методов и методик исследования, которые необходимо использовать для достижения целей и решения задач реферата.

Каждый из перечисленных выше разделов должен иметь конкретное наименование, привязанное к теме реферата. Объем основной части должен составлять примерно 14-25 страниц.

Заключение должно содержать краткие выводы по результатам всей работы. Объем не более двух страниц.

Приложения могут включать вспомогательные материалы, которые были необходимы для обоснования каких-либо решений и предложений (например, действующие методики, инструкции, положения, копии документов и т.п.). Каждое приложение следует размещать с новой страницы с указанием с правом верхнем углу слова «ПРИЛОЖЕНИЕ». Любое приложение должно иметь свой содержательный заголовок. Все приложения нумеруются (например, «ПРИЛОЖЕНИЕ 1» и т.д.).

Список использованной литературы включает перечень литературы, инструкций, статей из журналов, стандартов и т.п., использованных при подготовке реферата. Источники целесообразно располагать в алфавитном порядке. Сведения о них необходимо давать в соответствии с требованиями, предъявляемыми к описанию произведений печати в библиографических и информационных изданиях.

Методические рекомендации для подготовки презентаций:

Общие требования к презентации:

- презентация не должна быть меньше 10 слайдов;
- первый лист – это титульный лист, на котором обязательно должны быть представлены: название проекта; фамилия, имя, отчество автора;

- следующим слайдом должно быть содержание, где представлены основные этапы (моменты) презентации; желательно, чтобы из содержания по гиперссылке можно было перейти на необходимую страницу и вернуться вновь на содержание;
- дизайн-эргономические требования: сочетаемость цветов, ограниченное количество объектов на слайде, цвет текста;
- последними слайдами презентации должны быть глоссарий и список литературы.

Методические указания к составлению глоссария:

Глоссарий (словарь терминов) можно осваивать, используя предложенную преподавателем подборку терминов, либо самостоятельно составляя таковую.

Глоссарий охватывает все узкоспециализированные термины, встречающиеся в тексте. Глоссарий должен содержать не менее 50 терминов, они должны быть перечислены в алфавитном порядке, соблюдена нумерация. Глоссарий должен быть оформлен по принципу реферативной работы, в обязательном порядке присутствует титульный лист и нумерация страниц. Объем работы должен составлять до 10 страниц. Тщательно проработанный глоссарий помогает избежать разночтений. В глоссарий включаются самые частотные термины и фразы, а также все ключевые термины с толкованием их смысла. Глоссарии могут содержать отдельные слова, фразы, аббревиатуры, слоганы и даже целые предложения.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Самостоятельная работа обучающихся проводится в виде самостоятельной подготовки во внеурочное время путем работы с рекомендуемой литературой.

Самостоятельная работа обучающихся обеспечивается необходимыми для освоения образовательной программы программными продуктами и специализированным оборудованием путем предоставления рабочих мест в объеме часов, достаточном для достижения запланированных результатов обучения, либо путем распространения на законных основаниях дистрибутивов программного обеспечения с правом установки на персональных устройствах, либо путем предоставления возможности удаленной работы

В целях наиболее эффективного распределения нагрузки при изучении дисциплины дано название основных тем изучения дисциплины и рекомендованные виды учебной работы. Трудоемкость дисциплины в зачетных единицах и видов учебной работы в пределах каждой темы в учебных часах устанавливается вузом в зависимости от технологии обучения и определяется временными затратами на освоение регламентированного минимума результатов обучения в виде компетенций, знаний, умений и навыков.

Общая трудоемкость самостоятельной работы составляет 108ч. для очной формы обучения ; 116 ч для очно- заочной формы обучения; 138 ч для заочной формы обучения

Таблица 6

**План-график выполнения самостоятельной работы
для студентов очной формы обучения**

№ п/п	Учебно-образовательные модули дисциплины	Трудоемкость СРС, часы	Виды самостоятельной работы студентов	Часы		
				для студентов очной формы обучения	для студентов очно-заочной формы обучения	для студентов заочной формы обучения
1.	Раздел 1. Виды внешнеторговых операций и участники внешнеторговых сделок 1.Виды внешнеторговых операций на международном рынке 2. Сделки купли-продажи во внешнейторговой деятельности 3. Понятие и виды международных встречных операций 4. Посредники в международной торговле и посреднические операции 5. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке 6. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах 7. Организация и техника проведения международных товарных аукционов 8. Организация и техника проведения международных торгов	43,2/ 46,4/ 55,2	1. Изучение тем лекций	8	8	6
			2. Подготовка к практическим занятиям	8	8	6
			3. Изучение тем, вынесенных на самостоятельное изучение. Работа с учебной и справочной литературой Поиск информации в сети «Интернет» по заданной теме	11,2	14,4	27,2
			4. Подготовка и презентация реферата, доклада	8		8
			5. Подготовка к рубежному контролю	8	8	8
2	Раздел 2. Особенности и	64,8/	1. Изучение тем лекций	12	12	12

современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием 9. Торговля сырьевой продукцией на международном рынке 10. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией 11. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок 12. Лизинговые сделки в системе международной торговли 13. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли 14. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок 15. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения 16. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования 17. Исполнение международного контракта купли-продажи 18. Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам 19. Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений. 20. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.	59,6/82,8	2. Подготовка к практическим занятиям	12	12	12
		3 Изучение тем, вынесенных на самостоятельное изучение. Работа с учебной и справочной литературой Поиск информации в сети «Интернет» по заданной теме	16,8	11,6	34,8
		4. Подготовка и презентация реферата, доклада	12	12	12
		5. Подготовка к рубежному контролю	12	12	12
Итого	108/116/ 138		108	116	138

В освоении дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумеваются две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), то есть дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

<i>для лиц с нарушениями зрения:</i>	<i>для лиц с нарушениями слуха:</i>	<i>для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:</i>
<ul style="list-style-type: none"> – в печатной форме увеличенным шрифтом, – в форме электронного документа, – в форме аудиофайла. 	<ul style="list-style-type: none"> – в печатной форме, – в форме электронного документа. 	<ul style="list-style-type: none"> – в печатной форме, – в форме электронного документа, – в форме аудиофайла.

7. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В учебном процессе используются лицензионные версии программных продуктов, обеспечивающие повышение качества проведения занятий на основе использования современной компьютерной техники: операционная система Windows XP, 7,0, 8.1; пакет программ Microsoft Office 2013; антивирусное программное обеспечение eset ENDPOINT ANTIVIRUS;; 1С: Бухгалтерия-8-Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях.

В случае возникновения (возобновления) сложной эпидемиологической обстановкой в регионе, вызванной пандемией коронавируса COVID-19 или иными неблагоприятными условиями, учебный процесс проводится в дистанционной форме с применением ДОТ посредством платформы для проведения аудио и видеоконференций Zoom в режиме двусторонней видеоконференции, где обучающийся и преподаватель имеют возможность видеть и слышать друг друга, согласно следующей процедуре:

- профессорско-преподавательский состав осуществляет занятия с обучающимися, текущую и промежуточную аттестацию с применением ДОТ, включая обучение с использованием современных информационных и телекоммуникационных систем, методическое, технологическое и организационное обеспечение учебного процесса; оказывает обучающимся индивидуальные консультации с применением информационных и телекоммуникационных технологий посредством: электронной почты; онлайн консультации с использованием телекоммуникационных технологий (программа Zoom); консультации с использованием электронной информационно-образовательной среды (чат, вебинар), консультации в форумах учебных дисциплин электронной системы дистанционного обучения;

- каждый обучающийся имеет свободный доступ ко всем сервисам ЭИОС, который персонализирован (под единой учетной записью) и имеет единую точку входа;

- лицо, ответственное за техническое сопровождение учебного процесса, осуществляет подключение к вебинарной комнате преподавателя, для обеспечения участия обучающихся, в изучении учебных дисциплин;

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для обеспечения подготовки студента по направлению 40.03.01 «Юриспруденция» в «Дальневосточном филиале Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации»» создана необходимая информационная база, и обеспечен доступ студентов к различным сетевым источникам информации, включая Интернет, что способствует эффективному получению профессиональных навыков по дисциплине.

Имеются специально оборудованные аудитории и кабинеты: лекционные аудитории, оснащённые видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и выходом в сеть Интернет, библиотека, читальный зал с выходом в Интернет, помещения для проведения семинарских и практических занятий.

Освоение дисциплины (проведение занятий лекционного типа, практических (семинарских) занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации) осуществляется в учебной аудитории № 415 с комплектом учебной мебели, рассчитанной на 25 - 30 студентов, оборудованной наглядными пособиями, доской аудиторной, мультимедийным комплексом и экраном для демонстрации слайдовых презентаций и иных необходимых материалов. Для самостоятельной работы обучающихся, в т.ч. для подготовки курсовых и выпускных квалификационных работ - учебные аудитории № 405, 202, 206, 207, 209 оборудованные 5 рабочими станциями с доступом к сети «Интернет» и в электронную информационно-образовательную среду

- организации, и комплектом учебной мебели на 35 посадочных мест;
- наглядные пособия;
- доска аудиторная;
- мультимедийное оборудование (ноутбук, проектор).

В соответствии содержанием теоретической и практической части курса используется научная литература, электронные ресурсы, техническое оборудование (офисная техника, компьютеры) ДВФ ВАВТ и тех организаций и учреждений, где студенты проходят исследования и производственную практику.

Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с применением следующего специального оборудования:

- а) для лиц с нарушением слуха (акустический усилитель и колонки, мультимедийный проектор);
- б) для лиц с нарушением зрения (мультимедийный проектор (использование презентаций с укрупненным текстом);
- в) для лиц с нарушением опорно - двигательного аппарата (персональные мобильные компьютеры-ноутбуки).

9 БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные- правовые акты:

1. "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.03.2017)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ(ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.09.2018)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 11.10.2018)
4. Таможенный кодекс РФ - М.: 2010.

Основная литература:

1. Нуралиев, С. У. Международная торговля : учебник / С.У. Нуралиев. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 307 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5acf8f9e59ac55.86388083. - ISBN 978-5-16-013788-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/954401>
2. Рагулина, Ю. В. Международная торговля : учебник / Ю.В. Рагулина, Н.А. Завалько, В.О. Кожина. - М. : Альфа-М :ИНФРА-М, 2019. - 272 с. - (Бакалавриат). - ISBN 978-5-98281-398-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1009072>
3. Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия : учебник / под ред. И.Н. Иванова. — Москва: ИНФРА-М, 2021. — 394 с.

- (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/1023802. - ISBN 978-5-16-015306-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1023802>
4. Гуреева, М. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М. А. Гуреева. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0635-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1045371>
 5. Международное торговое дело : учебник / О.И. Дегтярева, Т.Н. Васильева, Л.Д. Гаврилова ; под ред. О.И. Дегтяревой. — Москва : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 608 с. - ISBN 978-5-9776-0211-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/935691>

Дополнительная литература:

1. Внедоговорные обязательства в международном частном праве : монография / И.О. Хлестова, В.Б. Борисов, Н.В. Власова и др. ; отв.ред. И.О. Хлестова. — Москва : Юр. Норма, НИЦ ИНФРА-М, 2018. - 160 с. - ISBN 978-5-91768-786-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/966349>
2. Руднева, А. О. Внешняя торговля: словарь-справочник / А.О. Руднева. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : НИЦ Инфра-М, 2013. - 222 с. (Библиотека словарей "ИНФРА-М"). ISBN 978-5-16-005611-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/346439>
3. Иванов, М. Ю. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М. Ю. Иванов, М. Б. Иванова. - 4-е изд. - Москва : РИОР : Инфра-М, 2020. - 128 с. - ISBN 978-5-369-00980-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1052246>
4. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности в условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию : монография / под ред. Г. К. Дмитриевой. — М. : Норма : ИНФРА-М, 2019. — 192 с. - ISBN 978-5-91768-417-8. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/988313>
5. Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий : учеб. пособие / Н.А. Сберегаев. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 369 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5d1079ac8c1761.83268601. - ISBN 978-5-16-014202-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/959007>
6. Дегтярева, О. И. Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ в условиях интеграции в рамках ЕАЭС : учебное пособие / под ред. О. И. Дегтяревой. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2019. — 368 с. - ISBN 978-5-9776-0430-7. - Текст : электронный. - URL:

<https://znanium.com/catalog/product/1037695>

ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ

1. СПС Консультант Плюс www.consultant.ru
2. СПС Гарант www.garant.ru

Профессиональные базы данных и информационные поисковые системы

Профессиональные базы данных, в т.ч. реферативная и справочная база данных рецензируемой литературы Scopus- <https://www.scopus.com>; политематическая реферативная база данных Web of Science - <https://www.apps.webofknowledge.com>; научная электронная библиотека - www.elibrary.ru и информационно-справочная система Консультант плюс способствуют эффективному получению профессиональных навыков по дисциплине:

1. Федеральная служба государственной статистики: <https://rosstat.gov.ru>
- основные статистические данные: <https://rosstat.gov.ru/statistic>;
- публикации (сборники): <https://rosstat.gov.ru/publications-plans>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Камчатскому краю https://kamstat.gks.ru/official_publications
(Статистические сборники Камчатстата, отражающие явления и процессы, происходящие в экономической и социальной жизни края. Для сравнительной характеристики по отдельным показателям данные приведены по России в целом и регионам Дальневосточного федерального округа. В сборниках информация приведена в динамике за семь лет.).
3. Министерство экономического развития Российской Федерации: <https://www.economy.gov.ru/>
- национальные проекты:
https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt;
4. Министерство экономического развития и торговли Камчатского края: <https://www.kamgov.ru/minecon>
- стратегическое планирование:
https://www.kamgov.ru/minecon/current_activities/strategicheskoe-planirovanie;
- государственные и инвестиционные программы:
<https://www.kamgov.ru/minecon/gosudarstvennye-programmy-kamchatskogo-kraa-investicionnaya-programma-kamchatskogo-kraa>;

5. Министерство инвестиций, промышленности и предпринимательства Камчатского края: <https://www.kamgov.ru/aginvest/>
- национальные проекты: <https://www.kamgov.ru/aginvest/realizacia-nacionalnyh-proektov>;
 - ТОР и СПВ: <https://www.kamgov.ru/aginvest/realizacia-nacionalnyh-proektov>;
 - государственная поддержка бизнеса:
<https://www.kamgov.ru/aginvest/smb>;
 - государственно-частное партнерство:
<https://www.kamgov.ru/aginvest/ppp/gosudarstvenno-chastnoye>.
6. Информационные системы, ссылки на которые размещены в ЭБС ДВФ ВАВТ http://dvf-vavt.ru/biblioteka1/help_stud/



«Дальневосточный филиал Федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Всероссийская академия внешней торговли
Министерства экономического развития Российской Федерации»

КАФЕДРА «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

10.ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

**ПО ДИСЦИПЛИНЕ «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА
ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»**

по направлению подготовки - 40.03.01 «Юриспруденция»

(уровень бакалавриата)

направленность (профиль) «Международно- правовой»

Форма подготовки (очная, заочная, очно-заочная)

**(дисциплина по выбору части, формируемой участниками
образовательных отношений)**

г. Петропавловск-Камчатский
2025

ПАСПОРТ
ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№ п/п	Контролируемые компетенции	Оценочные средства
1	УК-10	Опросы. Дискуссии на темы предложенных и подготовленных, рефератов, устных сообщений и докладов, письменных контрольных работ, связанных с проведением анализа ситуации, тестовые задания. Итоговый контроль проводится в форме зачета
2	УК-11	Опросы. Дискуссии на темы предложенных и подготовленных, рефератов, устных сообщений и докладов, письменных контрольных работ, связанных с проведением анализа ситуации, тестовые задания. Итоговый контроль проводится в форме зачета
3	ПК-2	Опросы. Дискуссии на темы предложенных и подготовленных, рефератов, устных сообщений и докладов, письменных контрольных работ, связанных с проведением анализа ситуации, тестовые задания. Итоговый контроль проводится в форме зачета
4	ПК-4	Опросы. Дискуссии на темы предложенных и подготовленных, рефератов, устных сообщений и докладов, письменных контрольных работ, связанных с проведением анализа ситуации. Итоговый контроль проводится в форме зачета
5	ПК-8	Опросы. Дискуссии на темы предложенных и подготовленных, рефератов, устных сообщений и докладов, письменных контрольных работ, связанных с проведением анализа ситуации,

		тестовые задания. Итоговый контроль проводится в форме зачета
--	--	---

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья предусмотрены следующие оценочные средства:

п/п	Категории студентов	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
1	С нарушением слуха	Письменные домашние контрольные работы, вопросы к зачету, реферат, тесты.	Преимущественно письменная проверка
2	С нарушением зрения	Собеседование по вопросам к зачету, выступление с докладом	Преимущественно устная проверка(индивидуально)
3	С нарушением опорно-двигательного аппарата	Письменные домашние контрольные работы, вопросы к зачёту, реферат, доклад, тесты. Выступление с докладом.	Организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты, письменная проверка

10.1 План – график проведения контрольно-оценочных мероприятий

Срок (сем.)	Название оценочного мероприятия	Вид оценочного средства	Объект контроля
3,5,7 сем.	Входной контроль	Опрос	Уровень знаний
3,5,7 сем.	Текущий контроль	Дискуссии Доклад, Реферат, Тесты	Качество освоения материала Оригинальность материала Соблюдение требований Освоение компетенций Правильность выполнения заданий
3,5,7 сем	Выходной контроль	Зачет	Правильность ответов на вопросы зачета Освоение компетенций

1.2. Контрольные вопросы, выносимые на зачёт

1. Понятие международных коммерческих операций.
2. Основные виды международных коммерческих операций.
3. Международные операции по обмену товарами.

4. Международные операции по обмену услугами.
5. Международные операции по обмену результатами интеллектуальной деятельностью.
6. Основные методы осуществления международных коммерческих операций.
7. Понятие международной сделки купли-продажи.
8. Оформление сделок купли-продажи товаров.
9. Особенности международной торговли сырьевой и готовой продукцией.
10. Внешнеторговый контракт купли-продажи.
11. Содержание статьи «Предмет контракта»
12. Содержание статьи «Качество»
13. Содержание статьи «Базисные условия поставки»
14. Содержание статьи «Цена и общая сумма контракта»
15. Содержание статьи «Упаковка и маркировка товаров»
16. Содержание статьи «Сдача-приемка товара по количеству и качеству»
17. Содержание статьи «Сроки поставки»
18. Содержание статьи «Условия платежа»
19. Содержание статьи «Обязанности сторон»
20. Содержание статьи «Гарантии качества и комплектности поставки»
21. Содержание статьи «Ответственность за нарушение контракта. Санкции»
22. Содержание статьи «Основания освобождения от ответственности. Форс-мажор»
23. Содержание статьи «Страхование товаров»
24. Содержание статьи «Арбитраж»
25. Язык контракта.
26. Вступление контракта в силу.
27. Изменения и дополнения контракта.
28. Юридические адреса сторон.
29. Парафирование контракта.
30. Организация и техника проведения внешнеторговых переговоров.
31. Трамповые морские перевозки грузов.
32. Транспортная составляющая контрактной цены товара.
33. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Базисные условия поставки товаров.
34. Значение и содержание коносамента в транспортных операциях, внешнеторговых сделках.
35. Взаимосвязь условий контрактов купли-продажи и договоров перевозки.
36. Положения соглашения о международном грузовом ж/д сообщении.
37. Прогрессивные транспортно-технологические системы.
38. Контейнерные перевозки грузов.
39. Товаросопроводительные документы по внешнеторговым сделкам.

40. Европейский опыт содействия экспортерам.
41. Французский опыт содействия экспортерам.
42. Опыт промышленно развитых стран по содействию экспортерам.
43. Чартерный документ.
44. Виды и содержание транспортных накладных.
45. Тактика и техника ведения внешнеторговых переговоров.
46. Этапы проведения международных торгов.
47. Основные центры международной аукционной торговли. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.
48. Национальные стили ведения внешнеторговых переговоров.
49. Транспортные условия внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.
50. Применимое право во внешнеторговом контракте купли-продажи товаров.
51. Парафирование внешнеторгового контракта купли-продажи товаров.
52. Отраслевые международные выставки и ярмарки.
53. Отраслевые особенности международного лизинга.

10.3. Тестовые задания

1. При базисном условии DEQ морская транспортировка осуществляется:

- а. на риск и за счет продавца;
- б. на риск продавца, но за счет покупателя;
- в. на риск покупателя, но за счет продавца;
- г. на риск и за счет покупателя.

2. Базисное условие FCA предполагает сдачу товара:

- а. в порту отправления;
- б. в порту назначения;
- в. первому перевозчику в поименованном пункте;
- г. экспедитору в поименованном пункте отправления.

3. При базисном условии CFR морская транспортировка осуществляется:

- а. на риск и за счет продавца;
- б. на риск продавца, но за счет покупателя;
- в. на риск покупателя, но за счет продавца;
- г. на риск и за счет покупателя.

4. При базисном условии СРТ обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:

- а. при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;
- б. при пересечении грузом поручней судна в порту

выгрузки;

в. при передаче груза первому перевозчику;

г. после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения.

5. Базисные условия CIF предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:

а. на продавце товара;

б. на покупателе товара;

в. в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем.

6. При базисном условии FAS морская транспортировка осуществляется:

а. на риск и за счет продавца;

б. на риск продавца, но за счет покупателя;

в. на риск покупателя, но за счет продавца;

г. на риск и за счет покупателя.

7. При заключении контракта на условиях CIP обязанности продавца по поставке считаются выполненными:

а. при передаче товара первому перевозчику;

б. в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте;

в. при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления.

8. При базисном условии DES продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя:

а. на борту судна в пункте назначения;

б. на борту судна в пункте отправления;

9. Базисное условие DDP предполагает использование:

а. железнодорожного транспорта;

б. любого вида транспорта;

в. автомобильного транспорта.

10. При закупке импортных товаров у российского покупателя возникают

издержки по транспортировке за границей при базисных условиях:

а. FAS;

б. DAF граница страны продавца, не имеющей общей границы с Россией;

г. DES.

11. При экспорте товара из России на условиях DDP транспортировку по иностранной территории оплачивает:

а. российский экспортер;

б. иностранный покупатель;

в. расходы делятся между экспортером и импортером в определенной пропорции.

12. На условиях FCA, где поименованным пунктом является аэропорт,

ответственность продавца заканчивается:

- а. при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления;
- б. при погрузке товара на воздушное транспортное средство;
- в. при получении товара покупателем в аэропорту назначения.

13. При поставке товара на условиях EXW ввозную таможенную пошлину оплачивает:

- а. экспортер товара;
- б. импортер товара.

14. Иностранным инвестором может быть:

- а) иностранный гражданин;
- б) иностранное государство;
- в) международная организация;
- г) верно а, б, в;
- д) верно а, б.

15. Стратегическое планирование ВЭД включает этапы:

- а) анализ внешней среды;
- б) разработка плана сбыта;
- в) разработка стратегий развития фирмы;
- г) верно а, в;
- д) верно а, б.

16. В соответствии с «Венской конвенцией»...

- а) при досрочной поставке покупатель может отказаться от нее;
- б) сторона никогда не имеет права удерживать товар;
- в) стороны не могут исключить в контракте действие конвенции;
- г) верно а, б, в.

17. Экспортеру товара выгодно в «своей» стране:

- а) повышение импортного таможенного тарифа;
 - б) увеличение импортной квоты;
 - в) увеличение экспортных субсидий.
- б. Снижение импортных тарифов в мировой торговле выгодно:
- а) всем изготовителям;
 - б) всем потребителям;
 - в) эффективным преуспевающим изготовителям; 19

18. Иностранным инвестором может быть:

- А) иностранный гражданин.
- Б) иностранное государство.
- В) международная организация.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) верно А, Б.

19. Характеристики Товарной Номенклатуры ВЭД:

- А) 6 первых знаков соответствуют таковым из Гармонизированной системы.
- Б) код товара восьмизначный.

- В) товары распределены по 21 разделу с I по XXI.
- Г) используется, в частности, для тарифного регулирования.
- Д) верно А, В, Г.

20. Стратегическое планирование ВЭД включает этапы:

- А) анализ внешней среды.
- Б) разработка плана сбыта.
- В) разработка стратегий развития фирмы.
- Г) верно А, В.
- Д) верно А, Б.

21. Для оценки эффективности ВЭД могут быть использованы показатели:

- А) динамика экспорта.
- Б) динамика доли рынка.
- В) прибыльность внешних инвестиций.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) верно Б, В.

22. Характеристики внешнеторговой документации:

- А) консульский инвойс – отгрузочный документ.
- Б) сертификат о происхождения товара – таможенный документ.
- В) упаковочный лист – это платежно-банковский документ.
- Г) коносамент – таможенный документ.

23. В соответствии с «Венской конвенцией»...

- А) при досрочной поставке покупатель может отказаться от нее.
- Б) сторона никогда не имеет права удерживать товар.
- В) стороны не могут исключить в контракте действие конвенции.
- Г) верно А, Б, В.

24. Экспортеру товара выгодно в «своей» стране:

- А) повышение импортного таможенного тарифа.
- Б) увеличение импортной квоты.
- В) увеличение экспортных субсидий.
- Г) верно А, В.

25. Снижение импортных тарифов в мировой торговле выгодно:

- А) всем изготовителям.
- Б) всем потребителям.
- В) эффективным преуспевающим изготовителям.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) верно Б, В.

26. В соответствии с законом о государственном регулировании ВЭД...

- А) центр самостоятельно осуществляет координацию ВЭД субъектов.
- Б) иностранные лица осуществляют ВЭД в РФ в соответствии с их национальными законами.
- В) страхование ВЭД может осуществлять только российский страховщик.
- Г) верно А, Б, В.
- Д) неверно А, Б, В.

27. В соответствии с законом о государственном регулировании ВЭД...

А) одним из инструментов регулирования является формирование курса рубля.

Б) участниками ВЭД могут быть физические лица – индивидуальные предприниматели.

В) участниками ВЭД могут быть юридические лица.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно А, В.

28. Экономическая эффективность...

А) экспорта должна быть больше нуля.

Б) экспорта должна быть больше единицы.

В) бартера должна быть больше единицы.

Г) верно Б, В.

Д) неверно А, Б, В.

29. Экономический эффект ВЭД ...

А) является относительной величиной.

Б) эквивалентен прибыли.

В) при экспортно-импортных операциях равен сумме экономических эффектов от экспорта и от импорта.

Г) верно Б, В.

Д) верно А, Б, В.

30. При купле-продаже в кредит...

А) платежи процентов по кредиту не должны быть дисконтированы.

Б) для заемщика коэффициент кредитного влияния должен быть больше единицы.

В) для кредитора коэффициент кредитного влияния должен быть больше единицы.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

31. Для предприятий с иностранными инвестициями характерно:

А) совет директоров АО выбирает исполнительный орган и утверждает годовые отчеты.

Б) то, что интегральный эффект деятельности – это фактически дисконтированная выручка.

В) неверно А, Б.

Г) верно А, Б.

32. Предприятие с иностранными инвестициями может быть:

А) экспортером.

Б) каналом сбыта.

В) изготовителем для внутреннего рынка.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно А, В.

16. При заключении и исполнении контрактов необходимо:

А) стремиться к повышенным требованиям по гарантиям и рискам.

Б) учитывать, что условия «Инкотермс» всегда являются составной частью контракта.

В) учитывать, что при форс-мажоре срок исполнения продлевается, но контракт должен быть обязательно исполнен.

Г) верно А, Б, В.

Д) неверно А, Б, В.

33. Особенности сделок по аренде:

А) одна из причин быстрого развития аренды – проблема сбыта сложного производительного дорогостоящего оборудования.

Б) лизинг – это среднесрочная аренда.

В) право собственности во время аренды переходит к арендатору.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

34. Особенности некоторых сделок:

А) в контракте подряда предметом сделки является работа.

Б) выполнение контракта купли-продажи продолжается обычно дольше, чем выполнение контракта подряда.

В) контракты по операциям с давальческим сырьем относятся к лизинговым контрактам.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

35. Зарубежные прямые производственные инвестиции, обычно приводят:

А) к увеличению ВВП страны-донора.

Б) к увеличению ВВП страны-донора.

В) к увеличению ВВП принимающей страны.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

36. Импортеру товара выгодно:

А) квотирование импорта.

Б) снижение импортного таможенного тарифа.

В) внутреннее субсидирование для импортозамещения.

Г) верно А, Б, В.

Д) верно Б, В.

37. В соответствии с законом о государственном регулировании ВЭД...

а) центр самостоятельно осуществляет координацию ВЭД субъектов;

б) иностранные лица осуществляют ВЭД в РФ в соответствии с их национальными законами;

в) страхование ВЭД может осуществлять только российский страховщик;

г) верно а, б, в;

д) неверно а, б, в.

38. В соответствии с законом о государственном регулировании ВЭД...

а) одним из инструментов регулирования является формирование курса рубля;

б) участниками ВЭД могут быть физические лица – индивидуальные предприниматели;

- в) участниками ВЭД могут быть юридические лица;
- г) верно а, б, в;
- д) верно а, в.

39. Экономическая эффективность...

- а) экспорта должна быть больше нуля;
- б) экспорта должна быть больше единицы;
- в) бартера должна быть больше единицы;
- г) верно б, в;
- д) неверно а, б, в. 20

40. Для предприятий с иностранными инвестициями характерно:

- а) совет директоров АО выбирает исполнительный орган и утверждает годовые отчеты;
- б) то, что интегральный эффект деятельности – это фактически дисконтированная выручка;
- в) неверно а, б;
- г) верно а, б.

41. Предприятие с иностранными инвестициями может быть:

- а) экспортером;
- б) каналом сбыта;
- в) изготовителем для внутреннего рынка;
- г) верно а, б, в;
- д) верно а, в.

42. При заключении и исполнении контрактов необходимо:

- а) стремиться к повышенным требованиям по гарантиям и рискам;
- б) учитывать, что условия «Инкотермс» всегда являются составной частью контракта;
- в) учитывать, что при форс-мажоре срок исполнения продлевается, но контракт должен быть обязательно исполнен;
- г) верно а, б, в;
- д) неверно а, б, в.

43. Особенности сделок по аренде:

- а) одна из причин быстрого развития аренды – проблема сбыта сложного производительного дорогостоящего оборудования;
- б) лизинг – это среднесрочная аренда;
- в) право собственности во время аренды переходит к арендатору;
- г) верно а, б, в; 21

44. Особенности некоторых сделок:

- а) в контракте подряда предметом сделки является работа;
- б) выполнение контракта купли-продажи продолжается обычно дольше, чем выполнение контракта подряда;
- в) контракты по операциям с давальческим сырьем относятся к лизинговым контрактам;
- г) верно а, б, в;
- д) верно б, в.

45. Зарубежные прямые производственные инвестиции, обычно приводят:

- а) к увеличению ВВП страны-донора;
- б) к увеличению ВВП страны-донора;
- в) к увеличению ВВП принимающей страны;
- г) верно а, б, в;
- д) верно б, в.

46. Импортеру товара выгодно:

- а) квотирование импорта;
- б) снижение импортного таможенного тарифа;
- в) внутреннее субсидирование для импортозамещения.

47. Внешнеторговая операция это:

- а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны.
- б) сделка, по которой 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.
- в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.

48. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:

- а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом.
- б) сделка, по которой 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.
- в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций

49. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операций не является основным:

- а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.
- б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
- в) по страхованию грузов

50. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:

- а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.
- б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке

установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.

в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.

10.4.Примерная тематика для написания докладов, рефератов.

1. Управление перевозками грузов внешнеэкономического комплекса
2. Торговля сырьевой продукцией на международном рынке
3. Особенности и современные направления организации и техники
4. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок
5. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок
6. Транспортные операции в составе внешнеторговых сделок
7. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения
8. Лизинговые сделки в системе международной торговли
9. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли
10. Посредники в международной торговле, посреднические операции
11. Организация и техника проведения международных товарных аукционов
12. Организация и техника проведения международных торгов
13. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования
14. Понятие и виды международных встречных операций
15. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности
16. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах
17. Международные сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией
18. Международные сделки по обмену результатов творческой деятельности
19. Сделки международной купли-продажи патентов
20. Европейский опыт содействия экспортерам
21. Французский опыт содействия экспортерам.
22. Опыт промышленно развитых стран по содействию экспортерам.
23. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке
24. Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам
25. Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений.
26. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.
27. Транспортные операции в составе внешнеторговых сделок

28. Управление перевозками грузов внешнеэкономического комплекса
29. Транспортная документация во внешнеторговой деятельности

10.5. Примерные темы курсовых работ.

1. Виды внешнеторговых операций на международном рынке
2. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности
3. Понятие и виды международных встречных операций
4. Посредника в международной торговле и посреднические операции
5. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах
6. Организация и техника проведения международных товарных аукционов
7. Организация и техника проведения международных торгов
8. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения
9. Виды внешнеторговых контрактов и их содержание
10. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования
11. Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования
12. Подготовка проекта экспортного контракта на продажу сырьевых товаров
13. Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых товаров
14. Договор консигнации в системе внешнеторговых посреднических услуг
15. Условия договоров в системе бартерной торговли на международном рынке
16. Исполнение международного контракта купли-продажи
17. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в торговле сырьевой продукцией
18. Сделка по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией
19. Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок
20. Лизинговые сделки в системе международной торговли
21. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли
22. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок

10.6. Глоссарий по дисциплине «Организация и техника ВТО»

Анализ демографический - изучение процесса смены поколений людей и факторов, его определяющих.

Беженцы - иностранцы, которые в силу обоснованных опасений стать жертвой преследований по политическим убеждениям, признаку расы, вероисповедания, гражданства, национальности, принадлежности к определенной социальной группе вынуждены находиться вне страны своей гражданской принадлежности и не могут пользоваться защитой своей страны или не желают пользоваться защитой вследствие таких опасений, или лица без гражданства, находящиеся вне страны своего прежнего местожительства, которые не могут или не желают вернуться в нее вследствие этих опасений.

Безъядерная зона - территория, свободная от испытаний, производства, размещения, хранения и транзита ядерного оружия. Безъядерную зону могут образовывать как целые регионы, так и отдельные государства или части государств.

Внешняя политика - политика, регулирующая взаимоотношения между государствами и народами на международной арене. Внешняя политика той или иной страны представляет собой конкретную практическую реализацию соответствующим (внешнеполитическим) ведомством основных принципов международной политики государства.

Война - Конфликт между политическими образованиями (государствами, племенами, политическими группировками и т. д.), происходящий в форме боевых действий между их Вооружёнными Силами.

Всемирная торговая организация (ВТО) - является организацией глобального значения. Основана в 1995 году. Целью является упорядочение правил международной торговли. На 2008 год ВТО насчитывала 153 страны-участницы. Штаб-квартира находится в Женеве (Швейцария). ВТО создана на базе ГАТТ (генеральное соглашение по тарифам и торговле, подписано в 1947 г.; в начале 90-х гг. в нем участвовали свыше 150 стран). Согласно уставу, ВТО может урегулировать только торгово-экономические вопросы. Пакет документов по созданию ВТО включает также Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) и Соглашение о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности.

Ныне наиболее важной задачей ВТО служит либерализация мировой торговли путем последовательного сокращения уровня импортных пошлин и устранения различных нетарифных барьеров. В своей деятельности эта организация исходит из того, что расширение международного обмена позволит наиболее оптимально использовать мировые ресурсы, обеспечит стабильность экономического развития всех стран и сохранение окружающей среды.

Всемирный фонд охраны дикой природы - общественная международная организация. Основана в 1961 году. Работает во всех

направлениях, которые касаются сохранения, исследования и восстановления окружающей среды. Штаб-квартира находится в Гланд (Швейцария).

Геополитика - одно из направлений внешней политики государства, исходящее из необходимости учета особенностей географического положения (пространственно-территориального места) страны или группы стран в мире и осуществляемое в регионально-континентальном и глобальном, планетарном масштабах.

Глобализация - процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации. Основным следствием этого является мировое разделение труда, миграция в масштабах всей планеты капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества.

Государство - важнейший социально-политический институт общества, основа его политической системы, осуществляющий политическую власть в процессе регулирования поведения людей, их групп и объединений, взаимоотношений между ними и проведения своей внутренней и внешней политики.

Гринпис - организация основана в 1971 году, является независимой общественной организацией. Цель - сохранность окружающей среды, решение глобальных экологических проблем. Принципы Гринписа не позволяют принимать финансовую помощь на государственном и политическом уровне. Организация существует за счет пожертвований сторонников. Штаб-квартира в Ванкувере (Канада).

Декларация - (лат. *declaratio* объявление, провозглашение)- заявление от имени государства, правительства, партии, организации; торжественное провозглашение основных принципов, а также документ, в котором они изложены.

Дипломатия - средство осуществления внешней политики государств, представляющее собой совокупность практических мероприятий, приёмов и методов, применяемых с учётом конкретных условий и характера решаемых задач; официальная деятельность глав государств и правительств, специальных органов внешних сношений по осуществлению целей и задач внешней политики государств, а также по защите интересов этих государств.

Доктрина - (лат. *doctrina*) — учение, научная или философская теория, система, руководящий теоретический или политический принцип.

Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) - региональная экономическая группировка, созданная в 1960 г. Первоначальный ее состав включал в себя Австрию, Великобританию, Данию (до 1973 г.), Норвегию, Португалию (до 1983 г.), Швейцарию, Швецию.

На более позднем этапе к этой организации присоединились Исландия, Финляндия и Лихтенштейн. В 1991-1993 гг. соглашения о свободной торговле были подписаны с Турцией, Чехословакией, Израилем, Польшей,

Румынией, Венгрией и Болгарией. Согласно соглашению о Европейском экономическом пространстве (вступило в силу в 1994 г.) страны-члены ЕАСТ стали его участниками (исключение при этом составили Швейцария и Лихтенштейн).

Европейские сообщества (ЕС)- обобщающее название трех региональных интеграционных группировок Западной Европы: Европейского экономического сообщества (ЕЭС, создано в 1957 г.), Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.), а также Европейского сообщества по атомной энергии (Евратом, 1958 г.).

После прохождения участниками этих организаций ряда ступеней развития интеграционных процессов наиболее заметным событием стало принятие Единого европейского акта (1986 г.), четко обозначившего идею создания Европейского союза.

Европейский Союз (ЕС) - организация Европейских государств, созданная в 1993 году на базе трех организаций согласно Маастрихтскому Договору (1992 г.), две из которых входят в него и сейчас - ЕЭС (европейское экономическое сообщество - теперь Европейское сообщество), ЕОУС (европейское объединение угля и стали - прекратила существование в 2002 году), Евратом (европейское сообщество по атомной энергетике).

Первоначально в ЕС имели членство 12 стран: Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия и Франция. По соглашениям 1994 г. к союзу присоединились (1995 г.) еще три страны: Австрия, Финляндия и Швеция.

Это уникальная организация, которая являет собой нечто среднее между международной организацией и государством. Имеет общий рынок, общую валютную систему и т. д. Продолжая развивать идеи создания единой Европы (так называемой «Европы без границ»), эта группировка стремится к формированию политического, экономического и валютного союза стран-участниц.

Иммиграция населения - переезд в регион на постоянное или временное жительство граждан из другого региона.

Интеграция - (от лат. *integrum* — целое; лат. *integratio* — восстановление, восполнение) — в общем случае обозначает объединение, взаимопроникновение. Объединение каких-либо элементов (частей) в целое. Процесс взаимного сближения и образования взаимосвязей.

Консенсус - (от лат. *Consensus* — согласие) — способ принятия решений на основе общего согласия при отсутствии принципиальных возражений у большинства заинтересованных лиц, принятие решения или текста договора на международных конференциях и в международных организациях на основе общего согласия участников без проведения формального голосования, если против него не выступает ни один из участников данного форума.

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД, United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) - представляет собой созданный в 1964 г. орган Генеральной Ассамблеи ООН.

Важнейшей задачей ЮНКТАД является содействие развитию международной торговли.

Конфликт - ситуация, в которой каждая из сторон стремится занять позицию, несовместимую и противоположную по отношению к интересам другой стороны. Конфликт-особое взаимодействие индивидов, групп, объединений которые возникают при их несовместных взглядах, позиций и интересов.

Лига Арабских Государств (ЛАГ) - создана в 1945 году. Цель - объединение арабских и дружественных им государств для сотрудничества в разных сферах, в том числе и касающихся обороны. Штаб-квартира находится в Каире (Египет). В состав входит более 20 государств, в том числе и признанное не всем мировым сообществом государство Палестина.

Международная Ассоциация развития (МАР) - специализированное учреждение ООН; создана в 1960 г. как филиал Международного банка реконструкции и развития. МАР осуществляет предоставление займов прежде всего развивающимся странам на несколько более льготных, чем МБРР, условиях.

Международная безопасность - положение в мире, состояние системы международных отношений, при котором страны мира соблюдают общепризнанные принципы и нормы международного права, в том числе и Устав ООН, исключая решение споров между ними с помощью силы или угрозы силой, нарушение всеобщего мира и возникновение угрозы ему.

Международные межправительственные (межгосударственные) организации - постоянные объединения государств, созданные на основе международного договора в целях содействия решению оговоренных в договоре международных проблем.

Международные неправительственные организации - постоянные объединения национальных союзов, ассоциаций, обществ неправительственного характера для достижения общих целей в области здравоохранения, культуры, образования, науки и техники, благотворительности и т.п.

Международные организации - постоянные объединения межправительственного или неправительственного характера, созданные на основе международных соглашений в целях содействия решению оговоренных в соглашениях международных проблем.

Международные отношения - это совокупность экономических, политических, правовых, идеологических, дипломатических, военных, культурных и других связей и взаимоотношений между субъектами, действующими на мировой арене.

Международный банк реконструкции и развития (МБРР)- кредитный орган, обладающий статусом специализированного учреждения ООН. МБРР был основан в 1944 г., но деятельность начал осуществлять с

1946 года, предоставляя средне- и долгосрочные кредиты. Членство в этой организации предоставляется только членам МВФ.

МБРР имеет филиалы: Международная ассоциация развития, Международная финансовая корпорация и Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций. В совокупности с его филиалами МБРР иногда именуют **Мировым банком**.

Международный валютный фонд (МВФ) - финансовая организация, имеющая статус специализированного учреждения ООН. МВФ основан в 1944 году (Бреттон-Вудс, США), а операции осуществляет с 1 марта 1947 года. Важнейшими задачами Фонда являются содействие развитию валютно-финансовых отношений между странами-членами, поддержание валютных курсов, оказание кредитной помощи в целях выравнивания платежных балансов. Членами Фонда ныне являются около 180 государств, в том числе Россия (с 1992 года) и другие страны СНГ.

Миграционная политика - совокупность социально-политических концепций и взглядов на миграционную ситуацию в стране, а также конкретных организационно-правовых и социально-экономических мероприятий по регулированию миграционных процессов, направленных на создание условий для обустройства и социальной адаптации мигрантов.

Миграция, миграционный процесс - перемещение, переселение людей, связанное с изменением места пребывания и проживания сроком не менее чем на шесть месяцев.

Надсистема - более крупная система, частью которой является рассматриваемая система.

Общий рынок - форма экономической интеграции стран, предполагающая свободное перемещение товаров, работ и услуг, а также факторов производства: капитала, трудовых ресурсов через границы стран, являющихся членами общего рынка.

Организация объединенных наций (ООН) - международная организация, членами которой ныне являются свыше 180 стран. ООН создана в 1945 г. с целью поддержания и укрепления мира, безопасности и развития международного сотрудничества, в том числе в экономической сфере. Ряд ее главных органов и специализированных учреждений играют заметную роль в современных международных экономических отношениях.

Организация стран-экспортеров нефти (ОПЕК) - международная межправительственная организация. Создана в 1960 г. в целях защиты интересов основных нефтедобывающих государств Азии, Африки и Латинской Америки, координации добычи и экспорта нефти, а также согласования цен на этот энергоноситель.

Членство в ОПЕК имеют 13 стран: Алжир, Венесуэла, Габон, Индонезия, Ирак, Иран, Катар, Кувейт, Ливия, Нигерия, ОАЭ, Саудовская Аравия, Эквадор. В 70-гг. ОПЕК неоднократно повышала и вводила единую продажную цену на нефть. Однако существенно увеличившаяся нефтедобыча в странах, которые не являются членами этой организации, снизила роль ОПЕК в мировой добыче и торговле нефтью.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) - организация наиболее развитых в экономическом отношении стран мира; создана в 1960 г. в целях координации их экономической и социальной политики. К 1997 году число ее членов возросло до 29-ти (последним из них в ноябре 1996 г. стала Республика Корея).

ОЭСР на данном этапе не является интеграционным объединением типа ЕС. Эта организация сосредоточивает свою деятельность на разработке рекомендаций странам-участницам по внешнеэкономическим проблемам, существенно не затрагивая при этом вопросы их внутреннего социально-экономического развития.

«Парижский клуб» - межправительственная организация стран-кредиторов, членов МВФ. Группа ведущих промышленно развитых государств образовала этот «клуб» в 1961 г. с целью создания условий для заимствования у него финансовых средств странами-членами МВФ в случае нехватки ресурсов фонда в кризисных ситуациях. «Парижский клуб» начал свою деятельность в 1962 г. в рамках Генеральных соглашений о займах с МВФ.

Подсистема - система, являющаяся частью другой системы и способная выполнять относительно независимые функции, имеющая подцели, направленные на достижение общей цели системы.

Политика - «искусство управления государством») деятельность, связанная с отношениями между классами, нациями и др. социальными группами, ядром которой являются завоевание, удержание и использование государственной власти.

Политика безопасности организации - (англ. *organizational security policies*) совокупность руководящих принципов, правил, процедур и практических приёмов в области безопасности, которые регулируют управление, защиту и распределение ценной информации.

Политическая система общества или политическая организация общества - организованная на единой нормативно-ценностной основе совокупность взаимодействий (отношений) политических субъектов, связанных с осуществлением власти (правительством) и управлением обществом.

Политическая интеграция - формирование некоторого целостного комплекса политических систем на уровне между государствами — точно так же, как экономическая интеграция есть процесс, осуществляющийся на уровне экономических систем нескольких государств.

Региональная безопасность - состояние международных отношений в той или иной части мира, при котором в результате осуществления комплекса совместно принятых заинтересованными сторонами мер и заключения обычно многостороннего международного договора или соглашения обеспечивается поддержание мира и сотрудничества.

«Римский клуб» - международная общественная организация, созданная в 1968 г. с целью изучения основных аспектов развития человечества в эпоху НТР. «Клуб» сыграл важную роль в привлечении

внимания мирового сообщества к *глобальным проблемам современной цивилизации*, порожденным противоречиями общественного развития, резко возросшими масштабами воздействия человека на окружающую среду.

Система - множество взаимосвязанных объектов и ресурсов, организованных процессом системогенеза в единое целое и, возможно, противопоставляемое среде. Система в системном анализе — совокупность сущностей (объектов) и связей между ними, выделенных из среды на определённое время и с определённой целью.

Содружество - (англ. *Commonwealth*), или Содружество наций (англ. *Commonwealth of Nations*; до 1946 *Британское Содружество наций* — англ. *British Commonwealth of Nations*) — добровольное межгосударственное объединение независимых суверенных государств, в которое входят Великобритания и почти все её бывшие доминионы, колонии и протектораты.

Социальная интеграция - процесс установления оптимальных связей между относительно самостоятельными малосвязанными между собой социальными объектами (индивидуумами, группами, социальными классами, государствами) и дальнейшее их превращение в единую, целостную систему, в которой согласованы и взаимозависимы ее части на основе общих целей, интересов.

Экономическая интеграция - процесс развития устойчивых взаимосвязей соседних государств, ведущий к их постепенному экономическому слиянию, основанный на проведении этими странами согласованной межгосударственной экономики и политики.

Экономические комиссии ООН - пять региональных экономических комиссий, деятельность которых осуществляется под руководством Экономического и социального совета ООН (ЭКОСОС). Это - Европейская экономическая комиссия (ЕАК, создана в 1947 г.), Экономическая и социальная комиссия для Азии Тихого океана (ЭСКАТО, 1947 г.), Экономическая комиссия для Латинской Америки (ЭКЛА, 1948 и 1951 гг.), Экономическая комиссия для Африки (ЭКА, 1958 г.), Экономическая и социальная комиссия для Западной Азии (ЭКЗА, 1974 г.).

Экономический и социальный совет ООН (ЭКОСОС) - один из основных органов ООН, несущий наряду с Генеральной Ассамблеей ООН и под ее руководством ответственность за выполнение функций ООН в экономической и социальной сферах.

Совет является органом, руководящим и координирующим деятельность учреждений ООН в этих областях. В рамках ЭКОСОС проводится обсуждение вопросов международной экономической и социальной политики, разработка основополагающих рекомендаций правительствам государств-членов ООН и учреждения ее системы.

Эмиграция- (от лат. *emigro* — «выселяюсь») — переселение из одной страны в другую по экономическим, политическим, личным обстоятельствам. Указывается по отношению к стране, из которой эмигрируют.

Этнос - группа людей, объединённая общими признаками, объективными либо субъективными. Различные направления в этнологии включают в эти признаки происхождение, язык, культуру, территорию проживания, самосознание и др.

10.7.Критерии оценки знаний студента

Контроль проводится в форме зачёта в соответствие с учебным планом.

Применяется следующие критерии оценки, определяющие уровень усвоения дисциплины в форме зачета:

«Зачтено» - студент правильно ответил более, чем на 50% вопросов, таким образом, магистрант умеет применять знания для решения практических задач. Учебный материал освоен правильно, глубоко, осознано. Студент владеет понятийным аппаратом, хорошо ориентируется в фактах и закономерностях.

«Не зачтено» - выставляется студенту, ответ которого содержит существенные пробелы в знании основного содержания учебной программы дисциплины и не умеющего использовать полученные знания при решении практических задач. В суждениях нарушена логика, полнота, отсутствует аргументация.

При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на зачете

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. Эти средства могут быть предоставлены филиалом академии или могут использоваться собственные технические средства.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

№/№ п/п	<i>Категории студентов</i>	<i>Виды оценочных средств</i>	<i>Форма контроля и оценки результатов обучения</i>
1	С нарушением слуха	Письменные домашние контрольные работы, вопросы к зачету, доклад, реферат.	Преимущественно письменная проверка
2	С нарушением зрения	Собеседование по вопросам к зачету, выступление с докладом	Преимущественно устная проверка(индивидуально)

3	С нарушением опорно-двигательного аппарата	Письменные домашние контрольные работы, вопросы к зачету, доклад, реферат, тесты. Выступление с докладом.	Организация взаимодействия с обучающимися посредством электронной почты, письменная проверка
---	--	---	--

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

- а) инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме);
- б) доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом);
- в) доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Критерии оценки теста:

При тестировании все верные ответы берутся за 100%. Оценка выставляется в соответствии с таблицей:

Процент выполнения заданий	Оценка
90%-100%	отлично
75%-90%	хорошо
60%-75%	удовлетворительно
менее 60%	неудовлетворительно

Критерии оценки рефератов.

Оценка «**отлично**» выставляется, если работа студента написана грамотным научным языком, сформулирована цель работы, полно и логично раскрыта тема, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения магистранта обоснована, в работе присутствуют ссылки на нормативно-правовые акты. Студент в работе выдвигает новые идеи и трактовки, демонстрирует способность анализировать материал.

Оценка «**хорошо**» выставляется, если работа студента написана грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения,

точка зрения магистранта обоснована, в работе присутствуют ссылки на нормативно-правовые акты, не полностью раскрыта тема работы, имеются ошибки в стилистике и грамотности изложения материала.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется, если студент выполнил задание, однако не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа, не полностью раскрыта тема работы, имеются ошибки в стилистике и грамотности изложения материала.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется, если студент не выполнил задание, или выполнил его формально, ответил на заданный вопрос, при этом не ссылаясь на мнения учёных, не трактовал нормативно-правовые акты, не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, то есть в целом цель реферата, доклада не достигнута.

В случае если работа не будет соответствовать предъявляемым к ней требованиям, она будет возвращена автору на доработку.

Критерии оценки научных докладов.

Доклад оценивается **«отлично»** если помимо обоснования актуальности проблемы, анализа позиций авторов изученных работ, студент провел сравнительный анализ ситуации, высказал свою точку зрения на проблему, которой посвящен доклад, и сумел дать ее обоснование. Завершить доклад должны общие выводы о возможности применения опыта в практике муниципального управления и местного самоуправления.

Доклад оценивается **«хорошо»** если в нем раскрыта актуальность проблемы, с точки зрения авторов изученных работ, обоснованы выводы о ее важности для решения проблем в области муниципального управления и местного самоуправления.

Доклад оценивается **«удовлетворительно»** если в нем обоснована актуальность проблемы, раскрыты точки зрения авторов изученных работ, но не определено свое отношение к данной проблеме, не сделаны выводы о ее практической значимости, изучено недостаточное количество специальной литературы, включая периодические издания.

Критерии оценки практической работы.

Оценивается умение за определенное время (30 минут) решить задачу, грамотно и полно ответить, раскрыть теоретический вопрос (основные проблемы в вопросе)

«Зачтено»- Обучающийся за отведенное время правильно ответил на вопрос или решил задачу.

«Не зачтено»- Обучающийся не справился с ответом на вопрос, не решил задачу и / или не уложился в отведенное время.

11 ЛИСТ ВНЕСЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ В РАБОЧУЮ ПРОГРАММУ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Дополнения и изменения в программу учебной дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция» на 20__ -20__ учебный год.

В программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

- 1.
- 2.
- 3.

Изменения в рабочую программу учебной дисциплины внесены:

Должность,

Звание преподавателя _____ ФИО

Внесение изменений в рабочую программу учебной дисциплины утверждены на заседании кафедры «Экономика и управление»

Протокол № __ от __. __. 20__ года.

Зав. кафедрой _____ ФИО

АННОТАЦИЯ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ
«ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ»
НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ – 40.03.01 «ЮРИСПРУДЕНЦИЯ»,
ПРОФИЛЬ ПОДГОТОВКИ
«МЕЖДУНАРОДНО- ПРАВОВОЙ»,
УРОВЕНЬ БАКАЛАВРИАТА

Целью дисциплины Целью изучения данной дисциплины является подготовка студента к работе по организации обеспечению внешнеторговых операций на различных рынках с различными товарами и услугами.

Задачи дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» выпускников направления «Юриспруденция», на котором преподаётся данная дисциплина, являются выработка необходимых знаний, навыков и умений, позволяющих выполнять основные виды профессиональной деятельности в сфере внешнеторговых операций, в том числе: коммерческо-организационную и проектно-аналитическую:

- ознакомить слушателей с международной и российской нормативно-законодательной базой, регламентирующей внешнеэкономическую деятельность;
- ознакомить со структурой и механизмом разработки внешнеэкономической политики РФ, регионов, фирмы;
- научить практике внешнеторговых мер (получение квот и лицензий на экспорт (импорт) товаров в РФ) и валютного регулирования (оформление и регистрация паспортов экспортной и импортной сделок) внешнеэкономической деятельности в России и за рубежом;
- научить российской и международной практике прохождения различных видов сертификационного контроля (сертификации соответствия, ветеринарного, санитарно-эпидемиологического, карантинного, фитосанитарного и др.) при совершении экспортно-импортных операций;
- дать знания в сфере организационных и экономико-финансовых аспектов осуществления экспортно-импортных операций;
- научить организации деятельности предприятия, работающего на внешнем рынке;

- привить навыки проведения экономико-финансового анализа деятельности внешнеэкономических фирм и оценки эффективности экспортно-импортных операций;
- научить моделированию информационного обеспечения процессов принятия управленческих решений во внешнеэкономической деятельности;
- дать знания в области проведения международных расчетно - платежных операций и определения валютных курсов.

2.Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация и техника внешнеторговых операций» является дисциплиной по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция» (бакалавриат).

3.Трудоемкость дисциплины: Общая трудоёмкость освоения дисциплины составляет: 4 зачётных единицы 144 часа

4.Требования к результатам освоения дисциплины

В результате освоения программы учебной дисциплины «Организация и техника внешнеторговых операций» по направлению подготовки 40.03.01 «Юриспруденция» студент должен приобрести следующие знания, умения и навыки, соответствующие компетенциям ОПОП:

Таблица 1

Перечень сформированных универсальных и общепрофессиональных компетенций в процессе освоения дисциплины

УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1.Понимает базовые принципы, законы и закономерности функционирования экономических систем и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.	Знать	основные финансово-правовые понятия и их специфику для принятия обоснованных экономических решений в финансовой деятельности;
	УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными финансами (личным бюджетом), контролирует собственные экономические и финансовые риски.	Уметь	анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними финансовые правоотношения для принятия обоснованных экономических решений в финансовой деятельности;
	УК-10.3. Имеет навыки применения экономических методов и инструментов для принятия обоснованных экономических решений и решения профессиональных	Владеть	знаниями для работы с правовыми актами для принятия обоснованных экономических решений в финансовой деятельности.

	задач.		
УК-11. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	<p>УК-11.1. Понимает значение основных этических и правовых категорий, сущность коррупционного поведения, формы его проявления в различных сферах общественной жизни.</p> <p>УК-11.2. Демонстрирует знание действующих правовых норм, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности; способов профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней.</p> <p>УК-11.3. Анализирует, толкует и применяет нормы права в различных сферах социальной деятельности, а также в сфере противодействия коррупции.</p> <p>УК-11.4. Имеет навыки взаимодействия в обществе на основе нетерпимого отношения к коррупции.</p>	Знать	действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности; способы профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней;
		Уметь	планировать, организовывать и проводить мероприятия, обеспечивающие формирование гражданской позиции и предотвращение коррупции в социуме;
		Владеть	навыками взаимодействия в обществе на основе нетерпимого отношения к коррупции.
		Владеть	навыками осмысления основных тенденций, закономерностей формирования, функционирования и развития права.

Таблица 2

Перечень сформированных профессиональных компетенций в процессе освоения дисциплины

Задача профессиональной деятельности (трудовые действия)	Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУН)	Основание (профессиональные стандарты/ анализ опыта)	Уровень кв-ции	ОТФ
Самостоятельно разрабатывать проекты нормативных правовых актов	ПК-2. Способен квалифицированно применять правовые нормы и принимать правоприменительные акты в конкретных сферах юридической деятельности.	<p>ПК-2.1. Различает специфику и особенности конкретных сфер юридической деятельности, в которых осуществляется правоприменение.</p> <p>ПК-2.2. Правильно определяет отраслевую принадлежность правовых норм.</p> <p>ПК-2.3. Проводит анализ правоприменительной практики в целях решения профессиональных задач.</p>	<p>Знать: принципы правовой квалификации обстоятельств дела, принципы доказывания;</p> <p>Уметь: юридически правильно применять методы и способы квалификации фактов и обстоятельств в практической деятельности, анализировать юридические факты и возникающие в связи с ними правовые отношения;</p> <p>Владеть: опытом правовой квалификации обстоятельств дела способами и</p>	Профессиональные компетенции определяются на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.		

			приемами собираения доказательств, доказывания.			
<i>Реализация правовых норм</i>	ПК-4. Способен к организации и проведению деловых переговоров с участием конфликтующих сторон и применению примирительных процедур в различных сферах профессиональной деятельности.	<p>ПК-4.1. Различает правовую природу спора и владеет навыками выбора соответствующей переговорной модели и (или) примирительной процедуры.</p> <p>ПК-4.2. Выявляет интересы конфликтующих сторон и анализирует разработки правового варианта разрешения конфликта, отвечающего интересам всех участников правового спора.</p> <p>ПК-4.3. Организует и проводит переговоры, в том числе в условиях эмоциональной напряженности участников конфликта.</p> <p>ПК-4.4. Обосновывает нормативное решение и прогнозирует последствия его реализации, в том числе с учетом возможных коррупционных рисков.</p>	<p>Знать: способы и принципы обеспечения соблюдения законодательства субъектами права, систему мер обеспечения правомерного поведения субъектов права;</p> <p>Уметь: применять способы и принципы обеспечения соблюдения законодательства в правоприменительной деятельности, применять меры обеспечения правомерного поведения субъектов права;</p> <p>Владеть: опытом обеспечения соблюдения законодательства различными субъектами права, выбора мер обеспечения правомерного поведения субъектов права.</p>	Профессиональные компетенции определяются на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.		
<i>Оказание правовой помощи физическим и юридическим лицам</i>	ПК-8. Способен оказывать правовую помощь и различные виды юридических услуг, давать квалифицированные юридические заключения и консультации в конкретных сферах юридической деятельности.	<p>ПК-8.1. Выбирает наиболее приемлемые варианты правового решения конкретной ситуации.</p> <p>ПК-8.2. Разъясняет все возможные варианты правового решения конкретной ситуации, проводит консультации в конкретных видах юридической деятельности.</p> <p>ПК-8.3. Демонстрирует понимание значения и сущности представительства прав и интересов граждан и организаций в судах, государственных органах, органах местного самоуправления, организациях.</p>	<p>Знать: теоретические категории, применяемые для разработки, оформления и презентации юридических заключений и консультаций;</p> <p>Уметь: выделять и систематизировать информацию о процедурах, технологиях разработки, оформления и презентации юридических заключений и консультаций;</p> <p>Владеть: практическим опытом ознакомления,</p>	Профессиональные компетенции определяются на основе анализа требований к профессиональным компетенциям, предъявляемых к выпускникам на рынке труда, обобщения отечественного и зарубежного опыта, проведения консультаций с ведущими работодателями, объединениями работодателей отрасли, в которой востребованы выпускники.		

			фиксации, систематизации и воспроизведения информации о процедурах, технологиях разработки, оформления и презентации юридических заключений и консультаций.			
--	--	--	--	--	--	--

5.Краткое содержание дисциплины

Раздел 1. Виды внешнеторговых операций и участники внешнеторговых сделок

Тема 1.Виды внешнеторговых операций на международном рынке

Тема 2. Сделки купли-продажи во внешнеторговой деятельности

Тема 3. Понятие и виды международных встречных операций

Тема 4. Посредники в международной торговле и посреднические операции

Тема 5. Международные товарные биржи и организация биржевой торговли на международном рынке

Тема 6. Организация и техника внешнеторговых операций на международных товарных биржах

Тема 7. Организация и техника проведения международных товарных аукционов

Тема 8. Организация и техника проведения международных торгов

Тема 9.Торговля сырьевой продукцией на международном рынке

Раздел 2. Особенности и современные направления организации и техники передачи технологий и торговли оборудованием

Тема 10. Сделки по торговле лицензиями промышленных технологий, продукцией ноу-хау, наукоемкой технологической продукцией

Тема 11 .Инжиниринговые услуги как предмет внешнеторговых сделок

Тема 12.Лизинговые сделки в системе международной торговли

Тема 13. Финансовый лизинг как форма аренды оборудования в системе международной торговли

Тема 14. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок

Тема 15. Внешнеторговые переговоры и организация их проведения

Тема 16. Разработка внешнеторговых контрактов на поставку машин и оборудования

Тема 17. Исполнение международного контракта купли-продажи

Тема 18. Подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам

Тема 19. Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений.

Тема 20. Международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле

6.Форма контроля: зачёт.

Составитель: Кан Е.В. старший преподаватель кафедры «Экономика и управление», «Дальневосточного филиала Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации».