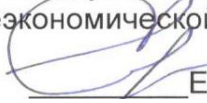


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
международной экономики и
внешнеэкономической деятельности

Ендовицкая Е.В.
17. 06. 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.18 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНТРАКТЫ

1. Шифр и наименование направления подготовки / специальности:
38.03.01 Экономика
2. Профиль подготовки / специализация/: Мировая экономика
3. Квалификация (степень) выпускника: бакалавр
4. Форма обучения: очная
5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины: 126 МЭ и ВЭД
6. Составители программы: Лылов Анатолий Иванович, к.э.н., доцент
7. Рекомендована: НМС факультета международных отношений от
17. 06. 2020 г. № 6
8. Учебный год: 2023-2024 г.г. **Семестр: 6,7**

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Цель дисциплины «Международные контракты» – дать студентам знания по различным организационным и техническим аспектам осуществления внешнеэкономических коммерческих операций, представление о проблемах и путях повышения эффективности и совершенствования организационных форм и методов внешнеторговой деятельности, а также достаточно полное и системное представление о правовом регулировании договоров международных коммерческих сделок, структуре, содержании и составлении контрактов международной купли-продажи товаров.

В предлагаемой к изучению дисциплине есть специфика, обусловленная целью – во-первых, изучить более подробно и основательно организационно-правовые аспекты, непосредственно касающиеся совершения внешнеторговых сделок, во-вторых, сосредоточить внимание на подготовке каждого раздела контракта в отдельности, в-третьих, дать более глубокие знания практических навыков составления внешнеторговых контрактов с конкретными текстовыми примерами по отдельным видам товаров.

Данная программа представляет собой методическую разработку по специальному курсу, изучение которого позволяет студентам получить знания в области организации и техники внешнеторговых сделок, контрактного права и международных договоров.

Курс состоит из двух основных разделов:

1. Организация и техника внешнеторговых сделок (*темы рассматриваются в 6 семестре 3 года обучения*).

2. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов (*темы рассматриваются в 7 семестре 4 года обучения*).

В первом разделе рассматриваются основные виды внешнеторговых операций, в том числе операции купли-продажи товаров на международном рынке и их классификация, понятие и основные виды встречных торговых сделок, прямые участники внешнеторговых сделок, посредники во внешней торговле и посреднические операции. Подробно изучаются функции международных товарных бирж и современные биржевые операции, вопросы организации и техники подготовки и проведения международных товарных аукционов по торговле сырьевыми и продовольственными товарами. Рассматриваются особенности и современные направления организации и техники международных торгов, организация международных выставок и ярмарок.

Второй раздел посвящен подготовке, заключению и исполнению внешнеторговых контрактов и соглашений. Он включает в себя подробное рассмотрение таких тем и их аспектов, как внешнеторговые переговоры и организация их проведения, понятие, содержание и виды внешнеторговых контрактов, разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования; подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам; подготовка и реализация договора консигнации; разработка бартерного внешнеторгового контракта; исполнение контрактов международной купли-продажи товаров; международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: Учебная дисциплина «Международные контракты» – относится к блоку базовых дисциплин вариативной части Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (квалификация бакалавр).

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями выпускников):

Компетенция		Планируемые результаты обучения
Код	Название	
ПК-9	Способен организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понятийный аппарат организации и техники внешнеторговых операций; - основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание; - виды внешнеторговой документации; - статистический учет и товарную номенклатуру во ВЭД; - систему отношений между различными субъектами ВЭД; - особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников; - как осуществляется подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров. - виды международных договоров и их классификацию; - сущность, структуру, функции основных видов международных контрактов; - методологию составления контракта. - важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения внешнеторговых сделок. - содержание условий внешнеторгового контракта; - структуру и содержание контрактов международной купли-продажи товаров; - типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов. <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показать знания фактического материала по всем основополагающим разделам курса. - самостоятельно анализировать современные тенденции и направления развития международного контрактного права; - применять полученные знания, нормы и методику оформления контрактов международной купли-продажи товаров в своей практической деятельности. <p>Владеть (иметь навык(и)):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами и инструментарием поиска профессиональной информации и формирования соответствующих баз данных. - основными международными и национальными правовыми документами в сфере регулирования внешнеэкономических отношений. - навыками формирования разделов международных торговых договоров.

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час — 4 / 144.

Форма промежуточной аттестации – контрольная работа, зачет

13. Трудоемкость по видам учебной работы

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы		
	Всего	Семестры	
		6	7
Аудиторные занятия, в том числе:			
лекции	68	32	36
практические	-	-	-
Самостоятельная работа	68	32	36
Итого:	76	40	36
	144	72	72

13.1. Содержание дисциплины

п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины
Практические занятия		
Раздел 1. Организация и техника внешнеторговых сделок		
1.1	Организация и техника внешнеэкономических операций (общие положения)	Вопросы для обсуждения: 1. Организация и техника ВЭО – понятийный аппарат. 2. Внешнеэкономические функции участников ВЭД. 3. Методы ведения коммерческих операций и их экономическая эффективность. 4. Важнейшие подходы по выбору внешнего рынка для ВЭД. 5. Что должно сделать предприятие (фирма), чтобы успешно выйти на внешний рынок с реализацией своей продукции. 6. Источники изучения особенностей выхода предприятий на внешний рынок. 7. Основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание. 8. Внешнеторговая операция и внешнеторговая сделка.
1.2	Классификация субъектов внешнеторговых сделок.	Вопросы для обсуждения: 1. Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций. 2. Классификация фирм по правовому положению и по характеру собственности. 3. Классификация фирм по принадлежности капитала и по сфере деятельности. 4. Полное товарищество, Коммандитное товарищество. 5. Акционерное общество, Общество с ограниченной ответственностью. 6. Холдинговые компании, филиалы, дочерние компании, ассоциированные компании. 7. Картели, синдикаты, тресты, концерны, пулы, консорциумы, промышленные холдинги, финансовые группы. 8. Национальные, иностранные и совместные предприятия. 9. Транснациональные корпорации (ТНК). 10. Независимые коммерческие фирмы. Торговые дома. Союзы предпринимателей. Государственные органы и организации.
1.3	Сущность и особенности внешнеторговых операций.	Вопросы для обсуждения: 1. Основные и обеспечивающие виды международных коммерческих операций. 2. Понятие "видимая" и "невидимая" торговля. 3. Экспорт. Импорт. Реэкспорт. Реимпорт. 4. Методы осуществления внешнеторговых операций. 5. Операции по прямым закупкам и прямым продажам, операции через посреднические звенья. 6. Обеспечивающие внешнеторговые операции. 7. Взаимосвязь и взаимозависимость внешнеторговых операций, их роль и особое значение в производственном и научно-техническом сотрудничестве. 8. Особенности традиционных и современных видов внешнеторговых операций. 9. Экспортная и импортная стоимость и порядок их определения и учета.
1.4	Виды внешнеторговой документации	Вопросы для обсуждения: 1. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. 2. Коммерческие документы. 3. Документы по платежно-банковским операциям. 4. Страховые документы. 5. Транспортные документы. 6. Транспортно-экспедиторские документы. 7. Таможенные документы. 8. Стандартизация и унификация внешнеторговых документов. 9. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.

1.5	Статистический учет и товарная номенклатура ВЭД	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дата экспорта и импорта в статистическом учете. 2. Количественная и стоимостная оценка товаров во внешней торговле. 3. Таможенная стоимость. 4. Классификация и номенклатуры товаров в статистике внешнеэкономических связей. 5. Товарная номенклатура ВЭД (ТН ВЭД ЕАЭС).
1.6	Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль банков в ВЭД предприятий. 2. Работа участника ВЭД с транспортными компаниями по организации международных перевозок. 3. Схема взаимоотношений предприятия со страховыми компаниями в ВЭД. 4. Взаимодействие участника ВЭД с таможенными брокерами.
1.7	Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и виды торгово-посреднических операций. 2. Принципы, положенные в основу классификации торгово-посреднических операций. 3. Суть и содержание каждого вида торгово-посреднических операций. 4. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками (договора о предоставлении права на продажу, договора консигнации, агентского договора). 5. Основные субъекты торгово-посреднических операций. 6. Виды торгово-посреднических фирм и характер совершаемых ими операций. 7. Особенности деятельности торгово-посреднических фирм в современных условиях.
1.8	Сущность и особенности международной торговли услугами.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Услуги во внешнеэкономической деятельности. 2. Услуги во внешнеторговом контракте купли-продажи. 3. Международные соглашения в сфере услуг. 4. Виды торговли услугами. 5. Роль и значение торговли услугами в экономике развитых стран.
1.9	Понятие и основные виды встречных внешнеторговых сделок.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие и виды встречной торговли, и ее роль в мирохозяйственных связях. 2. Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе. 3. Синхронные бартерные сделки. 4. Товарообменные сделки с длительными сроками изготовления. 5. Простой бартер. Трехсторонний бартер. Многосторонний мультитоварный бартер. 6. Компенсационные сделки на коммерческой основе (параллельные сделки, сделки "юнктим" и др.). 7. Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве. 8. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения, соглашения о разделе продукции, сделки "развитие-импорт". 9. Выкуп устаревшей продукции как вид встречных сделок в торговле машинами и оборудованием, давальческие операции, их сущность и смысл проведения.
1.10	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и основные центры биржевой торговли. Тенденции развития биржевой торговли. Цели и виды биржевых сделок. 2. Виды и техника проведения биржевых операций. 3. Организационная структура и функции товарных бирж. Участники биржевых операций. 4. Сущность и основные центры аукционной торговли. 5. Техника проведения международных аукционов. 6. Организационные формы международной аукционной торговли. 7. Международные торги: понятие, виды и значение. 8. Порядок и условия проведения международных торгов.

1.11	Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сближение понятий "выставка" и "ярмарка" в международной практике. 2. Основные виды современных международных выставок и ярмарок (специализированные, отраслевые, региональные, национальные, всемирные). 3. Международные правила участия в выставках и ярмарках, оформление договоров на участие в выставочных мероприятиях и на аренду выставочной площади. 4. Подготовка стендистов, отбор выставочной экспозиции предприятия (организации) - участника. Доставка экспонатов на выставку и подготовка выставочного стенда. Обеспечение сохранности выставочных экспонатов и страхование. 5. Услуги, оказываемые организаторами участникам выставки. 6. Контракт на оказание выставочных услуг. 7. Деловое общение, мероприятия "паблик рилейшенз" до открытия стенда (экспозиции), во время работы выставки и после ее закрытия. Коммерческая контрактная работа на выставке. 8. Порядок таможенного оформления выставочных экспонатов в процессе подготовки и после завершения работы выставки. 9. Условия демонстрации и передачи современных технологий на международных выставках и ярмарках. 10. А/О "Экспоцентр" - крупнейший организатор международных выставок и ярмарок в России.
1.12	Организация и техника операций по международному туризму.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и значение международного туризма. 2. Содержание и виды международного туризма. 3. Особенности организации международного туризма. 4. Агентское соглашение как способ разрешения противоречий в сфере туристических услуг. 5. Договор франшизы в сфере торговли туристическими услугами. 6. Россия на международном рынке туристических услуг.
1.13	Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и виды международного франчайзинга. 2. Лицензионная торговля: основные понятия и термины. 3. Организация лицензионной торговли. Виды лицензий. 4. Лицензионное соглашение. Основные требования к объекту лицензии. Цена лицензии. 5. Лицензионные платежи: периодические платежи (роялти), единовременные (паушальные) платежи, комбинированные платежи. 7. Международное лицензионное соглашение. 8. Обязательства и ответственность сторон лицензионного соглашения. 9. Торговля товарными знаками. 10. Использование наименования места происхождения товара.
1.14	Организация и техника международного страхования.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и содержание международного страхования. 2. Страхование экспортных кредитов. 3. Страховые полисы кредита для услуг. 4. Страхование покрытия. 5. Гарантирование экспорта. 6. Перестраховочные операции. 7. Страховая премия. 8. Страхование груза 9. Страхование транспорта
Раздел 2. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов		
2.1	Международные контракты (общие положения)	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятия «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеторговый контракт». 2. Виды международных договоров. 3. Сущность, структура и функции основных видов международных контрактов.

2.2	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внешнеторговые переговоры как основа международного делового общения. 2. Противоречия и характер их разрешения в ходе делового общения. 3. Подготовка к переговорам как этап подготовки внешнеторговой сделки. Деловой облик и деловой протокол. Стратегия и тактика коммерческих переговоров. 4. Позиционный торг. Мягкая и жесткая позиции, принципиальный подход. 5. Техника ведения переговоров. Методические приемы переговоров. Учет личностных характеристик и национальных особенностей деловых партнеров. 6. Психологические аспекты делового общения. Значение и учет правил поведения и общения в стране пребывания. 7. Документация, подготавливаемая к коммерческим переговорам, вырабатываемая в процессе переговоров и оформляющая завершение переговоров. 8. Запросы и предложения. Твердая и мягкая оферта. Акцепт оферты. Типичные ошибки.
2.3	Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка экспортных возможностей предприятия. 2. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Применение условий типовых контрактов. 3. Определение технических характеристик и качества продукции. 4. Формула цены. Составление конкурентного листа. 5. Обеспечение предпродажного сервиса. Предпродажная доработка и ее отражение в цене. 6. Техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды. 7. Проект контракта на поставку оборудования на сборку. 8. Условия экспортных поставок на базе подрядной кооперации и кооперированного производства. 9. Системная поставка современной наукоемкой продукции и специфика подготовки внешнеторговых контрактов.
2.4	Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Взаимодействие с заказчиком при выборе технических условий. Подготовка и направление запросов. 2. Предварительные переговоры по техническим условиям. Применение типовых условий контрактов. 3. Определение качественных характеристик изделий. Экологические показатели, показатели безопасности и другие свойства машинно-технических изделий. 4. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками. 5. Привлечение предложений конкурентов и составление конкурентного листа. 6. Отбор наиболее конкурентоспособных предложений. Методики отбора с применениями ЭВМ. Определение условий технического обслуживания. 7. Проведение окончательных Переговоров о закупке промышленного оборудования, определение и соблюдение графика поставок. 8. Предварительная и окончательная приемка оборудования. Порядок составления спецификаций и других отгрузочных документов. Участие приемщиков в составлении комплектовочных ведомостей.
		<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности контрактов на продажу промышленного и сельскохозяйственного сырья. Многообразие типовых форм контрактов. 2. Биржевые и не биржевые сырьевые и пищевкусовые товары и формы их реализации на внешних рынках. 3. Значение конъюнктурно-ценовой работы при подготовке экспортных контрактов. Критерии выбора партнеров-покупателей. 4. Экспортные контракты в составе генеральных соглашений о

2.5	Подготовка экспортного контракта на продажу сырьевых товаров	<p>промышленном сотрудничестве на компенсационной основе.</p> <p>5. Отдельные экспортные контракты, в том числе при поставках на реализацию по каналам биржевой и аукционной торговли.</p> <p>6. Определение сроков действия среднесрочных и долгосрочных контрактов. Краткосрочные контракты.</p> <p>7. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров.</p> <p>8. Формула цены в контракте. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены. Периодический пересмотр цен.</p> <p>9. Обоснование базисных условий поставки, объемов и графика отгрузок.</p> <p>10. Требования к упаковке и маркировке, ключевые аспекты соблюдения договорных обязательств по экспортному контракту - обеспеченность ресурсами, средствами доставки и гарантиями платежа.</p>
2.6	Разработка проекта импортного контракта па закупку сырьевых товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>1. Особенности контрактов на закупку сырьевых товаров.</p> <p>2. Определение источников поставки сырья и конъюнктуры рынка.</p> <p>3. Изучение и применение типовых контрактов.</p> <p>4. Источники ценовой информации и согласование формулы цены. Концепция мировой импортной цены.</p> <p>5. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены.</p> <p>6. Составление конкурентных материалов и проведение коммерческих переговоров с продавцами.</p> <p>7. Роль посредников в торговле сырьевыми товарами на мировом рынке.</p> <p>8. Оформление и исполнение контракта.</p> <p>9. Особенности импортных контрактов на закупку сырья и особенности в странах СНГ.</p>
2.7	Разработка бартерных договоров, контрактов встречных сделок и компенсационных соглашений	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>1. Особенности бартерного договора во встречной торговле.</p> <p>2. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров.</p> <p>3. Гарантии выполнения обязательств. Штрафные санкции за просрочки в выполнении обязательств.</p> <p>4. Определение сроков и графиков поставки. Значение синхронности и сбалансированности поставок.</p> <p>5. Учет выполнения обязательств по бартерным соглашениям.</p> <p>6. Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный).</p> <p>7. Компенсационные сделки на коммерческой основе, в т.ч. с полной компенсацией, с частичной компенсацией и с оплатой в СКВ.</p> <p>8. Параллельные сделки, в том числе авансовые закупки, сделки с переключением обязательств о встречной закупке.</p> <p>9. Долгосрочные соглашения о промышленном сотрудничестве (на компенсационной основе), в том числе: с превышением экспорта над импортом, "развитие - импорт" (с примерным равенством взаимных поставок), о разделе продукции, сделки типа "СВОТ".</p>
2.8	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>1. Реализация прав и обязанностей сторон по контракту.</p> <p>2. "Инкотермс-2010 г.": базисные условия поставки, их толкование и соблюдение в процессе выполнения контрактных обязательств, соблюдение порядка извещения покупателя о готовности покупателя к приему и оплате товара.</p> <p>3. Соблюдение отгрузочных инструкций, предварительный осмотр и испытания технологического оборудования, составление комплектовочных ведомостей приемщиками, особенности реализации контрактов на поставку потребительских товаров.</p> <p>4. Сертификация и гарантии качества.</p> <p>5. Гарантии сроков выполнения обязательств.</p> <p>6. Техническое обслуживание машин и оборудования в гарантийный и послегарантийный периоды. Обеспечение запчастями.</p> <p>7. Рекламации, споры и порядок их урегулирования.</p> <p>8. Обстоятельства непреодолимой силы и их толкование в процессе реализации контрактов.</p>

2.9	Подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оферта и акцепт. 2. Форма международного контракта. 3. Типовые контракты и их роль в процедуре подготовки международной сделки. 4. Торговые обычаи. 5. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ. 6. Методология составления контракта. 7. Типичные ошибки, допускаемые во внешнеторговых сделках.
2.10	Важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Международные договоры, участницей которых является РФ. 2. Венская конвенция (1980г.). 3. Принципы УНИДРУА. 4. ИНКОТЕРМС. 5. Применение норм ГК РФ при заключении и исполнении международных контрактов. 6. Право, подлежащее применению к международному контракту. 7. Правовое разрешение внешнеэкономических споров.
2.11	Международный контракт купли-продажи товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Условия, регулирующие взаимоотношения сторон во внешнеторговом обороте. 2. Структура и содержание контрактов купли-продажи товаров: <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Преамбула;</i> 2. <i>Предмет договора;</i> 3. <i>Цена и общая сумма контракта;</i> 4. <i>Сроки поставки товара;</i> 5. <i>Условия платежей;</i> 6. <i>Документы для оплат;</i> 7. <i>Качество товара;</i> 8. <i>Гарантии по количеству и качеству;</i> 9. <i>Упаковка и маркировка;</i> 10. <i>Порядок отгрузки;</i> 11. <i>Штрафные санкции;</i> 12. <i>Страхование;</i> 13. <i>Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);</i> 14. <i>Арбитражная оговорка;</i> 15. <i>Лицензии;</i> 16. <i>Язык контракта;</i> 17. <i>Вступление контракта в силу;</i> 18. <i>Порядок внесения изменений и дополнений;</i> 19. <i>Юридические адреса сторон;</i> 20. <i>Другие условия контрактов.</i> 3. Некоторые типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов купли-продажи товаров.

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Виды занятий (часов)		
		Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
Раздел 1. Организация и техника внешнеторговых сделок				
1.1	Организация и техника внешнеэкономических операций (общие положения)	2	3	5
1.2	Классификация субъектов внешнеторговых сделок.	3	3	6
1.3	Сущность и особенности внешнеторговых операций.	2	2	4
1.4	Виды внешнеторговой документации	3	3	6
1.5	Статистический учет и товарная номенклатура ВЭД	2	3	5

1.6	Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями	3	3	6
1.7	Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников	3	3	6
1.8	Сущность и особенности международной торговли услугами.	2	3	5
1.9	Понятие и основные виды встречных внешнеторговых сделок.	2	2	4
1.10	Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах.	2	3	5
1.11	Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок.	2	3	5
1.12	Организация и техника операций по международному туризму.	2	3	5
1.13	Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками.	2	3	5
1.14	Организация и техника международного страхования.	2	3	5
	Итого в 6 семестре:	32	40	72
Раздел 2. Подготовка, заключение и исполнение внешнеторговых контрактов				
2.1	Международные контракты (общие положения)	4	4	8
2.2	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	4	4	8
2.3	Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования.	4	4	8
2.4	Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования	2	2	4
2.5	Подготовка экспортного контракта на продажу сырьевых товаров	2	2	4
2.6	Разработка проекта импортного контракта па закупку сырьевых товаров	2	2	4
2.7	Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений	2	2	4
2.8	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	2	2	4
2.9	Подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров	4	4	8

2.10	Важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения	4	4	8
2.11	Международный контракт купли-продажи товаров	6	6	12
	Итого в 7 семестре:	36	36	72
	Всего:	68	76	144

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

14.1. Общие рекомендации по изучению дисциплины

Для освоения дисциплины обучающимся необходимо работать с лекционными материалами (конспектами лекций) и практическими заданиями, размещенными на образовательном портале <https://edu.vsu.ru/>, основной и дополнительной литературой, выполнять задания на практических занятиях и в процессе самостоятельной работы, пройти текущие аттестации.

Дополнительные методические рекомендации по выполнению практических заданий, а также замечания по результатам их выполнения могут размещаться на портале <https://edu.vsu.ru/> в виде индивидуальных комментариев и файлов обратной связи, сообщений форума и других элементов электронного курса.

14.2. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа студентов направлена на повторение и изучение материала практических занятий, подготовку к экзаменационной сессии.

Запланированные часы учебной программы по самостоятельной работе предусмотрены для приобретения студентами навыков работы со специальной литературой, развития творческого мышления, исследования реального сектора экономики, применения теоретических знаний в конкретных ситуациях, а также закрепления знаний, полученных в процессе изучения дисциплины на аудиторных занятиях. Это достигается за счет выполнения студентами индивидуальных заданий, контрольной работы и подготовки к итоговой аттестации.

В течение семестра преподаватель предлагает студентам ряд индивидуальных заданий для изучения по каждой теме. Цель данного вида работы – ознакомление с актуальной информацией по дисциплине, развитие навыков работы с конкретными практическими ситуациями и решение поставленных задач.

14.3. Текущие аттестационные испытания

Контроль знаний студентов включает текущий контроль знания материала практических занятий курса. Текущий контроль знаний студентов осуществляется в процессе практических занятий, путем индивидуального и группового опроса, собеседования и тестового контроля.

По окончании изучения курса при условии выполнения всех текущих практических заданий студенты допускаются к написанию и защите контрольной работы и сдаче зачета.

14.4. Написание рефератов

В случае отсутствия на аудиторных занятиях (лекциях), а также при неудовлетворительных показателях итоговых результатов текущего аттестационного контроля знаний по аудиторной и самостоятельной работе над учебной дисциплиной студенты дополнительно, по темам пропущенных занятий, пишут рефераты, оформляя их в соответствии со стандартными требованиями.

14.5. Методические указания по выполнению контрольной работы.

Контрольная работа является составной частью изучения дисциплины «Международные контракты»

Основными задачами, стоящими перед студентами при выполнении работы, являются:

- приобретение и закрепление навыков работы с учебной, научной, периодической и специальной правовой литературой и другими источниками информации;
- применение полученных в процессе обучения теоретических знаний для творческого раскрытия выбранной темы;
- использование навыков поиска, сбора, систематизации и обработки разного рода правовых документов для проведения глубокого анализа и исследования проблемы;
- разработка обоснованных предложений по решению выявленных в процессе исследования проблем.

Организация процесса написания контрольной работы.

Выбор темы и составление плана работы

Контрольная письменная работа начинается с выбора темы исследования. Тема работы выбирается студентом самостоятельно в соответствии с предложенной тематикой.

Предложенные темы могут быть изменены, либо студентом может быть выбрана собственная тема для исследования при условии обязательного согласования с преподавателем.

Для выбора темы и составления плана письменной работы необходимо предварительно ознакомиться с основными источниками, составить список литературы. Круг источников должен быть разнообразным: международные договоры и конвенциональные соглашения, учебные и научные издания, периодика, статистическая информация, нормативно-правовые акты, непубликуемые документы (диссертации, материалы фирм и т.д.), интернет-источники и др. Поощряется использование литературы на иностранных языках, в том числе зарубежной периодики. Рекомендуется обращаться к ежегодникам и другим изданиям ООН и международных экономических организаций по правовым вопросам. Среди источников обязательно должны присутствовать издания последних 3-х лет.

Выбранная тема, а также вопросы, подлежащие обязательному освещению в работе, согласовываются с преподавателем.

Работа с источниками

Следующим этапом является изучение отобранной литературы.

Работа с литературой позволяет приобрести умение ориентироваться в первоисточниках, быстро выделять основные моменты и дискуссионные вопросы, систематизировать материал, грамотно излагать и аргументировать свои выводы. Письменная работа не должна копировать первоисточники, что является грубейшим нарушением авторских прав и академической этики.

Поэтому, работу с источниками рекомендуется проводить в следующем порядке:

- общее ознакомление с содержанием источника в целом по его оглавлению;
- беглый просмотр всего содержания;
- чтение в порядке последовательности расположения материала;
- выборочное чтение глав и частей, представляющих наибольший интерес с точки зрения исследуемой проблемы;
- выписка материалов (со ссылкой на источник), которые в дальнейшем могут быть использованы в работе;
- критическая оценка записанного, его редактирование и «чистовая» запись в качестве фрагмента текста работы.

Записи впоследствии позволяют правильно распределить материал по соответствующим параграфам научной работы, облегчают ее окончательное оформление и составление библиографии. После детального знакомства со всем списком отобранной литературы студент может приступить к написанию своей работы.

Структура работы

Традиционно письменная работа включает следующие элементы: титульный лист; оглавление; введение; основная часть; заключение; список использованной литературы; приложения.

Письменная работа должна завершаться выводами автора.

Объем текстовой части работы составляет 8-10 страниц машинописного текста.

Срок сдачи и защиты контрольных работ устанавливается преподавателем на вводном занятии в начале изучения дисциплины.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1	Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н. Г. Вилкова. - М. : Статут, 2004. - 510 с. skachaj24.ru>dogovornoe...mezhdunarodno-oborote...n...
2	Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровский. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 504 с. - («Золотой фонд российских учебников»). - ISBN 978-5-238-01772-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538 .
3	Ефимова, Л.В. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ / Л.В. Ефимова. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 76 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86583 .
4	Лылов А.И. Организация и техника внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-й Дом ВГУ, 2020. – 137 с.
5	Лылов А.И. Современная система управления и регулирования ВЭД в Евразийском экономическом союзе: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-й Дом ВГУ, 2018. – 123 с.
6	Лылов А.И. Современный механизм и инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности в России: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-о ФМО ВГУ, 2012– 206 с.

б) дополнительная литература:

7	Баранов В.Д. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности России: учебное пособие / В.Д. Баранов. – М.: изд-о РАГС, 2003. – 191 с.
8	Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учебное пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2005. – 496 с.
9	Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация: И.И. Дюмулен. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 271 с.
10	Внешнеторговое дело: учебное пособие / И.И. Кретов, К.В. Садченко. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Дело и Сервис, 2010. – 368 с.
11	Захарова, Е. В. Вступление России во Всемирную торговую организацию: ограничения и возможности на современном этапе / Е. В. Захарова, В. И. Русакович. – Москва : Проспект, 2016. – 160 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443892 (дата обращения: 26.06.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-392-19682-1. – Текст : электронный.
12	Ксенофонтова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / Е. М. Ксенофонтова. – Санкт-Петербург : ИЦ "Интермедия", 2015. – 196 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455662 (дата обращения: 26.06.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4383-0100-4. – Текст : электронный.
13	Косарева Т.Б. Международный коммерческий контракт: составление и перевод. - М.:Инфра-М, 2004.
14	Кретов И.И. Внешнеторговое дело: Учеб. пособие.– М.: ДИС, 2006.– 399 с.
15	Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: Учеб. пособие.– М.: ДИС, 2006.– 250 с.
16	Лазарева Т.П. Международное торговое право. Расчеты по контрактам: учебное пособие / Т.П. Лазарева. – М.: Юстицинформ, 2003. – 286 с.
17	Лихоманов, Е. П. Основные валютные операции и рынки валют / Е. П. Лихоманов. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 111 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140078 (дата обращения: 26.06.2021). – ISBN 978-5-504-00865-3. – Текст : электронный.

18	Лылов А.И. Мировая торговая система и Россия: монография / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-о ФМО ВГУ, 2013. – 249 с.
19	Лылов А.И. Международные контракты (Контрактное право): учебное пособие / А.И. Лылов, – Воронеж: изд-о ФМО ВГУ, 2007. – 158 с.
20	Международный бизнес: учебное пособие / Под ред. В.К. Поспелова. – М.: ВУЗОВСКИЙ УЧЕБНИК ИНФРА-М, 2014. – 260 с.
21	Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты.– 2-е изд. перераб. и доп.– М.: Юрайт, 2008.– 641 с.
22	Николаенко, А. Е. Международная торговля и мировой рынок / А. Е. Николаенко. – Москва : Лаборатория книги, 2011. – 102 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140561 (дата обращения: 26.06.2021). – ISBN 978-5-504-00757-1. – Текст : электронный.
23	Новиков, В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. - Эл. изд. - М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. - 330 с. - ISBN 978-5-9963-1130-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221979
24	Ноздрева Р.Б. и др. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 10.-М.: ИНФРА-М, 2000
25	Семенова, Е. Е. Международная торговля : учебное пособие : [16+] / Е. Е. Семенова, Ю. П. Соболева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 260 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278885 (дата обращения: 26.06.2021). – Библтогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-4662-5. – DOI 10.23681/278885. – Текст : электронный.
26	Родыгина Н.Ю. Организация и техника внешнеторговых операций: учебное пособие. – М.: Высшее образование. 2008. – 372 с.
27	Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Статут, 2000.- 128 с.
28	Розенберг М.Г. Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10 летию ее применения Россией / М.Г. Розенберг. - М.: Статут, 2002. – 108 с.
29	Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – 591с.
30	Солодков Г.П. Международный бизнес: организация и управление: учебное пособие / Г.П. Солодков, Э.Т. Рубинская, Э.Д. Рубинская. – Ростов н/Д : Феникса, 2009. – 379 с.
31	Ценина Т.Т. Организация и техника внешнеторговых операций: учеб. пособие.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 183 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

32	Национальный цифровой ресурс «РУКОНТ» – <URL: http://rucont.ru/
33	ЭБС Издаиельства «Лань» – <URL: http://www.e.lanbook.com/
34	ЭБС «Университетская библиотека Online» – <URL: http://www.biblioclub.ru/
35	Электронный университет ВГУ»/LMC Moodle - https://edu.vsu.ru/
36	www.tsouz.ru
37	www.minpromtorq.gov.ru
38	www.economy.gov.ru
39	www.evrazes.com
40	www.customs.ru

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1	Конспекты лекций, размещенные на https://edu.vsu.ru/
2	Задания для практических занятий, размещенные на https://edu.vsu.ru/
3	Задания и методические указания для выполнения контрольных работ

17. Информационные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая программное обеспечение и информационно-справочные системы (при необходимости):

Дисциплина реализуется с применением элементов электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭО и ДОТ) («Электронный университет» <https://edu.vsu.ru/>).

Используются такие средства информационно-коммуникационных технологий, как текстовые редакторы, электронные таблицы, средства подготовки презентаций, облачный сервис Яндекс.

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Типовое оснащение аудитории и книжный фонд библиотеки.

Программное обеспечение

OfficeSTD 2013 RUS OLP NL Acdmc,

WinSvrStd 2012 RUS OLP NL Acdmc 2Proc,

WinPro 8 RUS Upgrd OLP NL Acdmc,

Office Standard 2019 Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product,

Win Pro 10 32-bit/64-bit All Lng PK Lic Online DwnLd NR

Неисключительные права на ПО Dr. Web Enterprise Security Suite Комплексная защита Dr. Web Desktop Security Suite

Ноутбук Acer Aspire 17.3 5 A517-51G-53MB, экран для проектора CACTUS

MotoExpert 200x150, проектор Epson EB –U05

Учебный корпус факультета международных отношений ВГУ имеет нужное количество лекционных аудиторий, оснащенных соответствующим оборудованием. Имеет в достаточном количестве учебно-методических пособий в библиотечном фонде библиотеки факультета.

19. Фонд оценочных средств:

19.1 Перечень компетенций с указанием этапов формирования и планируемых результатов обучения

Код и содержание компетенции (или ее части)	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенции посредством формирования знаний, умений, навыков)	Этапы формирования компетенции (разделы (темы) дисциплины или модуля и их наименование)	ФОС* (средства оценивания)
ПК-9 Способен организовать деятельность	Знать: <ul style="list-style-type: none">- понятийный аппарат организации и техники внешнеэкономических операций;- основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание;- виды внешнеэкономической документации;- статистический учет и товарную номенклатуру во ВЭД;- систему отношений между различными субъектами ВЭД;- особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников;- как осуществляется подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров.- виды международных договоров и их классификацию;- сущность, структуру, функции основных видов международных контрактов;- методологию составления	Организация и техника внешнеэкономических операций (общие положения). Классификация субъектов внешнеэкономических сделок. Сущность и особенности внешнеэкономических операций. Виды внешнеэкономической документации. Статистический учет и товарная номенклатура ВЭД. Система отношений участника ВЭД со сторонними организациями. Особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников. Сущность и особенности международной торговли услугами. Понятие и основные виды встречных внешнеэкономических сделок. Международные контракты (общие положения).	Доклады. Практические индивидуальные задания. Тесты.

<p>малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта</p>	<p>контракта.</p> <ul style="list-style-type: none"> - важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения внешнеторговых сделок. - содержание условий внешнеторгового контракта; - структуру и содержание контрактов международной купли-продажи товаров; - типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов. 	<p>Внешнеторговые переговоры и организация их проведения. Важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения. Подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров Международный контракт купли-продажи товаров.</p>	
	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - показать знания фактического материала по всем основополагающим разделам курса. - самостоятельно анализировать современные тенденции и направления развития международного контрактного права; - применять полученные знания, нормы и методику оформления контрактов международной купли-продажи товаров в своей практической деятельности. 	<p>Организация и техника коммерческих операций на международных товарных биржах, аукционах, торгах. Организация и техника проведения международных выставок и ярмарок. Организация и техника операций по международному туризму. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками. Организация и техника международных операций по торговле лицензиями, «ноу-хау» и товарными знаками.</p>	<p>Доклады. Практические индивидуальные задания. Тесты.</p>
	<p>Владеть (иметь навык(и)):</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами и инструментарием поиска профессиональной информации и формирования соответствующих баз данных. - основными международными и национальными правовыми документами в сфере регулирования внешнеэкономических отношений. навыками формирования разделов международных торговых договоров. 	<p>Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования. Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования. Подготовка экспортного контракта на продажу сырьевых товаров. Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых товаров. Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений. Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров.</p>	<p>Доклады. Практические индивидуальные задания. Тесты.</p>
<p>Промежуточные аттестационные испытания - контрольная работа, зачет</p>			<p>КИМ</p>

Темы докладов в соответствии с вопросами для обсуждения по темам практических занятий

19.2. Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации

<p>Промежуточная аттестация Промежуточные аттестационные испытания по всем разделам учебной дисциплины проводятся в виде зачета в конце седьмого семестра. Форма, порядок и процедура проведения зачета доводится преподавателем до сведения студентов на первом занятии. Зачет ставится при полном /достаточно полном владении материалом по всем разделам дисциплины, при незнании или непонимании важнейших положений курса ставится незачтено. Зачет может быть выставлен без опроса, по результатам текущей аттестации студента в течение семестра и успешной защиты контрольной работы, не ранее, чем на заключительном занятии. В случае нарушения студентом процедуры проведения промежуточной аттестации преподаватель имеет право отстранить его от сдачи зачета с выставлением в ведомости оценки – не зачтено. Неявка на промежуточную аттестацию без уважительной причины приравнивается к оценке – не зачтено.</p>	<p>КИМ</p> <p>1. Два вопроса из разных разделов дисциплины. 2. Двадцать тестов по разным разделам дисциплины.</p>
---	--

19.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

19.3.1 Перечень вопросов к зачету:

1. Дайте понятия термина организация и техника внешнеторговых операций.
2. Какие внешнеэкономические функции предприятия входят в основные группы.
3. Какие методы осуществления коммерческих операций используются в международной практике?
4. Какими показателями характеризуется экономическая эффективность внешней торговли?
5. Какие задачи необходимо решить при комплексном изучении рынка?
6. Конъюнктура и емкость внешнего рынка
7. Преференциальный режим и правила происхождения товаров.
8. Перечислите мероприятия, которые необходимо выполнить внутри предприятия, чтобы успешно выйти на внешний рынок.
9. Перечислите мероприятия, которые необходимо выполнить вне предприятия, чтобы успешно выйти на внешний рынок.
10. Какие источники изучения особенностей выхода предприятий на внешний рынок?
11. Раскройте содержание и сущность внешнеэкономических операций.
12. По каким критериям классифицируются ВЭО?
13. Сколько этапов включает в себя организация ВЭО и в чем заключается содержание каждого из них?
14. Охарактеризуйте процедуры, составляющие содержание каждого из этапов ВЭО и оформляемые по ним документы.
15. Какие группы документов оформляют при исполнении внешнеторговой сделки?
16. Какие документы входят в группу коммерческих документов?
17. Какие виды документов относятся к группе платежно-банковских операций?
18. Какие виды документов во внешнеторговой практике относят к страховым?
19. Перечислите основные виды транспортных документов при ведении внешнеторговой деятельности.
20. Назовите транспортно-экспедиторские документы при внешнеторговых операциях.
21. Какие таможенные документы оформляются при проведении экспортно-импортных операциях?
22. В чем особенность консульской фактуры?
23. Для каких целей используется сертификат происхождения.
24. Что означает понятие "унифицированный документ"?
25. На какие группы подразделяется система унифицированных внешнеторговых документов ООН?
26. В чем особенность определения даты экспорта и импорта в статистическом учете?
27. Как осуществляется учет количественной оценки товаров во внешней торговле?
28. В чем суть стоимостной оценки экспортно-импортных операций?
29. Перечислите методы определения таможенной стоимости товаров.
30. Что понимают под классификацией экспорта и импорта товаров?
31. Назовите особенности основных международных классификационных систем (номенклатур).
32. Что является основой Гармонизированной системы описания и кодирования товаров? Применение ГС в России.
33. Изложите суть построения ТН ВЭД ЕАЭС.
34. Что собой представляет ЕТН ВЭД ЕАЭС.
35. Раскройте последовательность взаимодействия участника ВЭД с КБ.
36. Каков порядок открытия валютного счета в КБ резидентом РФ?
37. Какие документы включает досье?
38. Что представляют собой паспорт сделки; грузовая таможенная декларация?
39. Назовите виды транспортных посредников.
40. Опишите схему взаимодействия участника ВЭД с транспортными фирмами при осуществлении международной перевозки грузов.
41. Опишите схему взаимодействия участника ВЭД со страховой компанией при страховании внешнеторговых грузов.
42. Перечислите условия страхования грузов.
43. Раскройте суть взаимодействия участника ВЭД с таможенным представителем.
44. Дайте понятия торговых посреднических операций и посредников.
45. Перечислите функции внешнеторговых посредников.
46. Раскройте влияние торгового посредничества на эффективность внешнеэкономических сделок.
47. Охарактеризуйте основные виды торговых посреднических операций.
48. Какие существуют организационные формы торговых посреднических операций в международном торговом обороте?
49. Перечислите виды торговых посредников в Российской Федерации.
50. В чем суть схемы взаимодействия простого посредника с клиентом.
51. Покажите схему взаимодействия поверенного с клиентом.
52. Поясните схему взаимодействия посредника с клиентом по договору комиссии.

53. В чем суть схемы взаимодействия сбытового агента и экспортера.
54. Особенности схемы взаимодействия консигнатора со своими клиентами.
55. Поясните схему взаимодействия дистрибьютора и экспортера.
56. Дайте классификацию товаров на мировом рынке.
57. Какие виды товаров входят в группу «сырье»?
58. Какие факторы влияют на развитие современной международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами?
59. Перечислите основные формы и особенности организации и техники ВЭО по поставке сырьевых и продовольственных товаров.
60. Какие товары входят в классификацию товаров массового спроса и особенности международной торговли ими?
61. В чем заключаются особенности организации и техники ВЭО по поставке товаров массового спроса?
62. Какие особенности выделяют на мировом рынке машинотехнической продукции?
63. В чем выражается специфика организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машинотехнической продукции?
64. Понятия «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеторговый контракт».
65. Виды международных договоров.
66. Сущность, структура и функции основных видов международных контрактов.
67. Оферта и акцепт.
68. Форма международного контракта.
69. Типовые контракты и их роль в процедуре подготовки международной сделки.
70. Торговые обычаи.
71. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ.
72. Методология составления контракта.
73. Типичные ошибки, допускаемые во внешнеторговых сделках.
74. Международные договоры, участницей которых является РФ.
75. Венская конвенция (1980г.).
76. Принципы УНИДРУА.
77. ИНКОТЕРМС.
78. Применение норм ГК РФ при заключении и исполнении международных контрактов.
79. Право, подлежащее применению к международному контракту.
80. Правовое разрешение внешнеэкономических споров.
81. Условия, регулирующие взаимоотношения сторон во внешнеторговом обороте.
82. Структура и содержание контрактов купли-продажи товаров:
 - 1) *Преамбула;*
 - 2) *Предмет договора;*
 - 3) *Цена и общая сумма контракта;*
 - 4) *Сроки поставки товара;*
 - 5) *Условия платежей;*
 - 6) *Документы для оплат;*
 - 7) *Качество товара;*
 - 8) *Гарантии по количеству и качеству;*
 - 9) *Упаковка и маркировка;*
 - 10) *Порядок отгрузки;*
 - 11) *Штрафные санкции;*
 - 12) *Страхование;*
 - 13) *Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);*
 - 14) *Арбитражная оговорка;*
 - 15) *Лицензии;*
 - 16) *Язык контракта;*
 - 17) *Вступление контракта в силу;*
 - 18) *Порядок внесения изменений и дополнений;*
 - 19) *Юридические адреса сторон;*
 - 20) *Другие условия контрактов.*
83. Некоторые типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов купли-продажи товаров.

19.3.2 Перечень практических (индивидуальных) заданий (примерные варианты).

Задание 1

Внешнеэкономические операции. Квалификация внешнеэкономических соглашений.

АО «Старт» заключило экспортно-импортный контракт с китайской торговой компанией, при этом цена экспортной части контракта равна импортной. Кроме того, было подписано дополнительное соглашение к нему о закупке леса на территории РФ за счет средств компании и о перемещении грузов через таможенную границу из КНР в РФ и наоборот. За совершение указанных операций АО «Старт» получает вознаграждение в процентном отношении к стоимости задекларированного груза.

Вопросы:

1. Какие внешнеэкономические операции осуществляются в данной ситуации?
2. К каким видам договоров можно отнести соответствующие право.

Задание 2

Форма внешнеэкономической сделки.

Фирма, зарегистрированная в иностранном государстве (продавец), обратилась в Арбитражный суд с иском к российскому торговому предприятию (покупатель).

Стороны при заключении сделки в письменной форме договорились, что поставка товара будет осуществляться на условиях CIF в редакции Инкотермс-2010. При этом обязанность по оплате фрахта до пункта назначения и по страхованию сделки возлагалась на продавца – иностранную фирму.

Фактически перевозка осуществлена на условиях FOB – продавец поставку не страховал, В пути товар был испорчен попаданием морской воды во время шторма. Покупатель, получив товар в негодном состоянии, счел это виной продавца, который односторонне изменил базисные условия поставки с CIF на FOB, что, в свою очередь, привело к ненадлежащему исполнению обязательств по сделке. Российское предприятие отказалось оплатить товар.

Иностранная фирма настаивала, что двустороннее изменение договора имело место. В качестве доказательства приводились следующие обстоятельства: продавец отправил по факсу оферту с предложением снизить цену контракта; покупатель в телефонных переговорах согласился с этим предложением. В результате телефонных переговоров продавец счел возможным зафрахтовать судно на условиях FOB (?) и не страховать сделку.

Российское предприятие отрицало факт устного согласия на изменение условий контракта.

Арбитражному суду, разрешающему спор, не были представлены доказательства письменного волеизъявления сторон на изменение условий контракта.

Вопросы:

1. Какие требования законодательства Российской Федерации, регулирующего внешнеэкономические сделки, не соблюдены в процессе исполнения этого контракта?
2. Может ли быть удовлетворен иск иностранной компании к российскому предприятию?

Задание 3

Импорт через иностранного посредника (дистрибьютора).

Дистрибьюторская компания (Марсель, Франция) получила запрос от фирмы-импортера (Окленд, Новая Зеландия) на поставку 120 комплектов светотехнического оборудования.

Дистрибьюторская компания подготовила оферту, которая содержит следующие основные позиции.

1. Поставка со склада производителя светотехнического оборудования (Париж, Франция) 200 комплектов по цене 5 500 евро за 1 комплект, включая упаковку, отсрочка платежа – 30 дней.

2. Скидка за количество со стороны дистрибьютора – 5%, скидка «сконто» – 3% при оплате в течение 10 дней.

3. Транспортно-экспедиторские расходы на всю партию от Парижа до Окленда составляют 2600 евро.

4. Таможенные формальности при экспорте.

5. Величина страховой премии.

6. Стоимость банковских услуг.

В соответствии с соглашением дистрибьютора и производителя дистрибьюторская скидка составляет 15%, отсрочка платежа – 14 дней от даты отгрузки.

Задание

Рассчитайте цену закупки оборудования импортером в Окленде и прибыль дистрибьюторской компании.

Задание 4

Отчет комиссионера по исполнению договора комиссии.

Российская фирма-комитент собирается закупать импортный товар через посредника (резидента-комиссионера с участием в расчетах) по договору комиссии.

Комитент осуществляет покупку иностранной валюты за рубли на валютном рынке для оплаты расходов посреднических внешнеэкономических организаций, а также для оплаты комиссионного вознаграждения посреднику и пересылает купленную валюту Комиссионеру. Товар может быть закуплен Комиссионером по контрактам с разными поставщиками (соответственно разные ГТД).

Комиссионер выписывает накладную, счет-фактуру в долларах США с учетом расходов и комиссионного вознаграждения.

Вопрос:

Что должен отразить Комиссионер в отчете, и какие документы должен предоставить Комиссионер Комитенту по исполнению договора комиссии, по которому Комиссионер (Резидент) от своего имени, но за счет валютных средств Комитента (Резидента) закупает у Нерезидента и поставляет импортный товар?

Задание 5

Расчеты с посредником. Валютный контроль.

По контракту на продажу судов за рубеж предприятие поручает комиссионеру (нерезиденту) осуществить продажу судна, принадлежащего предприятию. Комиссионное вознаграждение удерживается из валютной выручки, поступившей на счет посредника.

Предприятие-судовладелец получило выручку за вычетом сумм комиссионного вознаграждения, выплаченных иностранному посреднику. При проверке соблюдения налогового и валютного законодательства государственной налоговой инспекцией выявлено не зачисление части валютной выручки в размере сумм посреднических комиссий.

Вопросы:

1. Чем объясняется необходимость привлечения посредника-нерезидента к операциям по продаже судов за рубежом?
2. Нарушен ли порядок зачисления валютной выручки исходя из требований законодательства РФ.

Задание 6

Инкотермс. Выбор базиса поставки.

При обсуждении условий контракта стороны достигли договоренности об отгрузке товара в порту Санкт-Петербурга на судно, зафрахтованное иностранным покупателем. Российская фирма-экспортер осуществляет поставку товара в контейнерах на терминал экспедиторской компании, которая и обеспечивает погрузку на судно.

Вопрос:

Какое базисное условие поставки целесообразно зафиксировать в контракте?

Критерии оценки:

5 – обучающийся демонстрирует высокий (углубленный) уровень сформированности компетенций: компетенции сформированы полностью, проявляются и используются систематически, в полном объеме, правильно изложено решение задачи; при изложении были допущены 1-2 несущественные ошибки, которые Обучающийся исправляет после замечания преподавателя; Обучающийся правильно отвечает на дополнительные вопросы преподавателя, имеющие целью выяснить степень понимания обучающимся данного материала;

4 – обучающийся демонстрирует повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций: компетенции в целом сформированы, но проявляются и используются фрагментарно, не в полном объеме, неполно изложено решение (не менее 70 % от полного), при изложении допущена одна существенная ошибка; допущены неточности при формулировке понятий; решение задачи выстроено недостаточно логично и последовательно;

3 – обучающийся демонстрирует пороговый (базовый) уровень сформированности компетенций: компетенции сформированы в общих чертах, проявляются и используются ситуативно, частично, показывает знания только теоретического материала, неполно изложено решение (не менее 50 % от полного), при изложении были допущены 2-3 существенные ошибки; решение задачи выстроено недостаточно логично и последовательно;

2 – пороговый (базовый) уровень компетенций не сформирован неполно изложено решение (менее 50 % от полного), при изложении были допущены 2-3 существенные ошибки; нарушена логика и последовательность решения задачи.

19.3.3 Тестовые задания (примерный вариант)

1. Комиссионер означает

- а) торговый посредник б) ответственный за доставку товара
в) ответственный за расчеты торговой наценки г) перекупщик товара

2. Выдача лицензий на экспорт-импорт товаров на региональном уровне осуществляют

- а) таможенные органы
б) центры стандартизации, метрологии и сертификации
в) Минпромторг России
г) структурные подразделения администраций субъектов РФ

3. Укажите, при каких условиях государство может вводить ограничения экспорта товаров:

- а) при росте цен на данную группу товаров
б) при сокращении потребления товаров
в) при критическом недостатке товаров данной группы

4. Какая организация выдает свидетельство, подтверждающее форс-мажорное обстоятельство:

- а) "Союзэкспертиза" б) ТПП РФ
- в) администрация, на территории которой находится предприятие
- г) территориальное управление ЦБ

5. Необходим ли гигиенический сертификат?

- а) на все виды упаковочных материалов
- б) только на упаковочные материалы для продовольственных товаров;
- в) не нужен вообще на упаковочные материалы.

6. Какие предприятия относятся к инфраструктуре ВЭД?

- а) производители наукоемкой продукции б) предприятия-экспортеры нефти
- в) оптово-посреднические фирмы г) банки и страховые учреждения
- д) все остальные ответы верны

7. Твердая цена применяется в сделках

- а) с немедленной поставкой б) с поставкой в течении короткого срока
- в) с длительными сроками поставки

8. Таможенные пошлины по способу взимания бывают:

- а) экспортные б) импортные в) транзитные г) адвалорные
- д) сезонные е) преференциальные ж) специфические з) комбинированные

9. Запрещение ввоза в какую-либо страну или вывоза из какой-либо страны тех или иных товаров, в том числе оружия и научно-технической информации – это:

- а) демпинг б) лицензирование в) квотирование г) эмбарго

10. Сделка, когда посредник закупает товары от своего имени и за свой счет и перепродает их покупателю от своего имени и за свой счет называется:

- а) простой посреднической б) комиссионной в) дистрибьюторской г) консигнационной

11. Международные арбитражи или третейские суды бывают следующих видов:

- а) национальные
- б) постоянные
- в) временные, создаваемые на определенный период времени
- г) "ad hoc" - для решения конкретных споров по конкретному контракту

12. Что может послужить препятствием международной торговли?

- а) тарифы
- б) квоты
- в) бюрократическая волокита
- г) демпинг
- д) все перечисленное

13. В какой орган должен обратиться импортер за получением разрешения на проведение данной сделки?

- а) Минпромторг России
- б) ТПП РФ
- в) администрацию региона
- г) коммерческий банк
- д) в любой из названных органов

14. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю называется:

- а) оферта б) акцепт в) коносамент г) сделка

15. При базисном условии EXW обязательства продавца считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки
- б) при пересечении грузом поручней судна в выгрузки
- в) при передачи груза первому перевозчику в поименованном пункте
- г) при передачи груза на территории продавца

16. "ad hoc"- это:

- а) вид внешнеторговой сделки
- б) обстоятельства непреодолимой силы
- в) постоянно действующий арбитраж

г) арбитраж, созданный для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту

д) вид внешнеторговой операции

17. Оферта вступает в силу:

а) когда она отправлена оферентом

б) когда она получена адресатом

в) когда заключен договор

г) когда в ответ получен акцепт

18. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

а) контракт б) переписка контрагентов

в) предложение экспортера и ответ покупателя

г) предложение экспортера и акцепт покупателя

19. К товарам из стран, которые пользуются режимом наибольшего благоприятствования в торговле с Россией, применяются

а) базовые ставки таможенных пошлин

б) уменьшенные вдвое ставки таможенных пошлин

в) увеличенные вдвое ставки таможенных пошлин

20. При продаже каких товаров может применяться Венская конвенция?

а) электроэнергии б) акций компании в) водных судов г) станков

Критерии оценки результатов тестирования – максимально 5 баллов:

– 90% и более правильных ответов – 5 баллов. Обучающийся демонстрирует высокий (углубленный) уровень сформированности компетенций: компетенции сформированы полностью, проявляются и используются систематически, в полном объеме;

– 70% и более правильных ответов – 4 балла. Обучающийся демонстрирует повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций: компетенции в целом сформированы, но проявляются и используются фрагментарно, не в полном объеме;

– 40% и более правильных ответов – 3 балла. Обучающийся демонстрирует пороговый (базовый) уровень сформированности компетенций: компетенции сформированы в общих чертах, проявляются и используются ситуативно, частично, показывает знания только теоретического материала;

– менее 40% правильных ответов – 0 баллов. Пороговый (базовый) уровень компетенций не сформирован.

19.3.4 Перечень заданий для контрольных работ (темы контрольных работ)

1. Сущность, структура, функции основных видов международных договоров:

- бартерного контракта;
- компенсационных соглашений;
- посреднических договоров;
- договор о международной производственной кооперации;
- договора концессии;
- лицензионных соглашений;
- лизинговых соглашений;
- договоров о создании совместных предприятий.

2. Оферты и акцепты – различия подходов к их оформлению в национальном и международном праве

3. Российское законодательство и его применение во внешнеэкономических сделках

4. Суть применимого права во внешнеторговых сделках и различие национальных подходов к его применению

5. Анализ ошибок российских участников ВЭД в оформлении внешнеторговых сделок

6. Роль торговых обычаев в обеспечении внешнеторговых сделок

7. Венская конвенция 1980 года и практика ее применения во внешнеторговых сделках

8. Принципы УНИДРУА и их роль в обеспечении реализации внешнеторговых договоров

9. ИНКОТЕРМС и его применение во внешнеторговых сделках

10. Международные арбитражи и арбитражные регламенты

11. Роль международных арбитражей в разрешении споров по внешнеэкономическим сделкам (международная практика)

12. Арбитражные суды России

13. Арбитражное разбирательство внешнеторговых споров российскими арбитражами

14. Структура и содержание внешнеэкономических контрактов (международная и российская практика – конкретные примеры)

Критерии оценки результатов тестирования – максимально 5 баллов:

– 90% и более правильных ответов – 5 баллов. Обучающийся демонстрирует высокий (углубленный) уровень сформированности компетенций: компетенции сформированы полностью, проявляются и используются систематически, в полном объеме;

– 70% и более правильных ответов – 4 балла. Обучающийся демонстрирует повышенный (продвинутый) уровень сформированности компетенций: компетенции в целом сформированы, но проявляются и используются фрагментарно, не в полном объеме;

– 40% и более правильных ответов – 3 балла. Обучающийся демонстрирует пороговый (базовый) уровень сформированности компетенций: компетенции сформированы в общих чертах, проявляются и используются ситуативно, частично, показывает знания только теоретического материала;

– менее 40% правильных ответов – 0 баллов. Пороговый (базовый) уровень компетенций не сформирован.

19.3.5 Темы курсовых работ не предусмотрены

19.3.6 Темы рефератов см. п.14.4

19.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Оценка знаний, умений и навыков, характеризующая этапы формирования компетенций в рамках изучения дисциплины осуществляется в ходе текущей и промежуточной аттестаций.

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета.

Текущая аттестация проводится в форме:

- *устного опроса (индивидуальный опрос, фронтальная беседа, доклады);*
- *письменных работ (контрольные, эссе, выполнение практико-ориентированных заданий и пр.);*
- *тестирования;*
- *оценки результатов практической деятельности (решение ситуационных и практических задач).*

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

1. Промежуточная аттестация по дисциплине с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) проводится в рамках электронного курса, размещенного в ЭИОС (образовательный портал «Электронный университет ВГУ» (LMS Moodle, <https://edu.vsu.ru/>)).

2. Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется в форме зачета.

3. Обучающиеся, проходящие промежуточную аттестацию с применением ДОТ, должны располагать техническими средствами и программным обеспечением, позволяющим обеспечить процедуры аттестации. Обучающийся самостоятельно обеспечивает выполнение необходимых технических требований для проведения промежуточной аттестации с применением дистанционных образовательных технологий.

4. Идентификация личности обучающегося при прохождении промежуточной аттестации обеспечивается посредством использования каждым обучающимся индивидуального логина и пароля при входе в личный кабинет, размещенный в ЭИОС образовательной организации.

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень полученных знаний и тестирование. Критерии оценивания приведены выше.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЙ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Направление/специальность **38.03.01 «Экономика»**

Дисциплина **Б1.В.18 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНТРАКТЫ**

Профиль подготовки **Мировая экономика**

Форма обучения **Очная**

Учебный год **2023-2024**

Ответственный исполнитель

Зав. кафедрой международной экономики
и внешнеэкономической деятельности _____ **Ендовицкая Е.В.** 17. 06. 2020г.

Исполнитель

Доцент кафедры МЭ и ВЭД _____ **Лылов А.И.** 17. 06. 2020г.

СОГЛАСОВАНО

Куратор ООП ВПО
по направлению/ специальности _____ **Ендовицкая Е.В.** 17. 06. 2020г.

Зав. отделом обслуживания ЗНБ _____ **Иванова М.А.** __. __ 2020г.

ПРОГРАММА РЕКОМЕНДОВАНА НМС факультета международных отношений,
протокол № 6 от 17. 06. 2020 г.