

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Методические рекомендации
для студентов по выполнению практических работ
по дисциплине «Организация и техника внешнеэкономических операций»
для студентов специальности 38.05.02 Таможенное дело,
направленность (профиль) «Таможенные платежи»

Ставрополь

2026

Методические указания к практическим занятиям составлены в соответствии с ФГОС ВО, рабочим учебным планом и программой дисциплины «Организация и техника внешнеэкономических операций» для студентов специальности 38.05.02 Таможенное дело.

Для обеспечения полной реализации функций практического занятия в методических указаниях представлены теоретическая часть, а также задания к каждой теме, список основной и дополнительной литературы.

Составитель: к. э. н., доцент А. В. Красников

Целью освоения дисциплины является формирование профессиональных (ПК-7) компетенций будущего специалиста по специальности 38.05.02 Таможенное дело. Основная цель курса «Организация и техника внешнеэкономических операций» заключается в изучении обучающимися правил выбора иностранного партнёра для осуществления внешнеторговых операций, правильно составить и заключить с этим партнёром международный контракт купли-продажи товаров либо услуг, исполнить данный контракт с получением прибыли.

Задачи освоения дисциплины:

- рассмотрение основных форм внешней торговли и видов внешнеторговых операций;
- анализ субъектов внешнеторговых операций;
- исследование приёмов выбора иностранного партнера;
- изучение специфики международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности и услугами.
- анализ структуры и содержания внешнеторгового контракта;
- изучение процедур таможенного обеспечения внешнеэкономических операций.

Дисциплина «Организация и техника внешнеэкономических операций» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесённых с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код, формулировка компетенции	Код, формулировка индикатора	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций, индикаторов

ПК-7. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации	ИД-1 ПК-7. Организует работы по внешнеэкономической деятельности организации	Опираясь на закономерности функционирования современной экономики на микро и макроуровне уровне, способен организовать работы по регулированию внешнеэкономической деятельности организации
	ИД-2 ПК-7. Осуществляет подготовку к заключению, документарное сопровождение и контроль исполнения внешнеторгового контракта	Используя отечественные и зарубежные методики, способен осуществить подготовку к заключению, документарное сопровождение и контроль исполнения внешнеторгового контракта.
	ИД-3 ПК-7. Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	Применяя теоретические знания, обладает практическими навыками осуществления организации транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта.

Наименование практических занятий

№	Раздел (тема) дисциплины и краткое содержание	Формируемые компетенции, индикаторы	Очная форма				Заочная форма			
			Контактная работа обучающихся с преподавателем /из них в форме практической подготовки, часов			Самостоятельная работа, часов	Контактная работа обучающихся с преподавателем /из них в форме практической подготовки, часов			Самостоятельная работа, часов
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы		Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1	Виды внешнеторговых операций, их классификация 1. Виды внешнеторговых операций, их классификация. 2. Технология проведения экспортно-импортной операции. 3. Комплекс действий при осуществлении внешнеторговых операций. 4. Основной регулятор внешнеэкономической деятельности предприятий и их партнеров.	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	2	-	-	14
2	Основные элементы внешнеторговых операций 1. Прямой и косвенный реэкспорт в международной практике. 2. Преимущества использования режима косвенного реэкспорта. 3. Требования, предъявляемые к реимпортируемым товарам. 4. Методы осуществления внешнеторговых операций	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	-	-	-	14
3	Технология проведения экспортно-импортных операций 1. Понятие и содержание трактации сделки и оферты. 2. Правила оформления,	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	-	-	-	14

	подписания и хранения контракта. 3.Понятие таможенного оформления (очистки) груза.									
4	Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций и правовому положению 1. Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности 2. Классификация фирм по характеру совершаемых операций. 3. Классификация фирм по правовому положению. 4. Классификация фирм по сфере деятельности. 5. Виды фирм, классифицированных по правовому положению, их достоинства и недостатки. 6.Основные различия, достоинства и недостатки фирм, сгруппированных по данному признаку.	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	2	-	-	14
5	Договор международной купли-продажи. Политика ценообразования. 1.Внешнеторговый контракт: понятие, цели и формы его составления. 2.Нормативная база внешнеторговых контрактов. 3.Типовые контракты. 4. Политика ценообразования в структуре внешнеторгового контракта купли-продажи. 5. Основные разделы внешнеторгового контракта 6. Особенности формирования фактической себестоимости импортных товаров в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс». 7. Типичные ошибки при заключении внешнеторгового контракта	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	2	2	-	14
6	Сущность, формы и особенности торговли сырьевой продукцией 1. Международные	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	-	2	-	14

	товарные соглашения (МТС). 2. Международная биржевая торговля. 3. Международная аукционная торговля. 4. Оптовая торговля.									
7	Бартерные и компенсационные операции в Международной товарообменной торговле 1. Особенности и мотивы бартерных операций. 2. Сущность и содержание бартерного контракта. 3. Принципы взаимоотношения сторон бартерного контракта. 4. Долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой 5. Сделки «о разделе продукции» 6. Сделки «развитие-импорт»	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	-	-	-	14
8	Международные операции по торговле лицензиями и «ноу-хау». Франчайзинг. 1. Особенности международных операций по торговле лицензиями и «ноу-хау». 2. Характеристика основных форм передачи технологий. 3. Специфика международных операций по торговле товарными знаками. 4. Системы проверки новизны товарных знаков. 5. Рыночная стоимость товарного знака. 6. Понятие, виды, преимущества и недостатки франчайзинга. 7. Договор франчайзинга.	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	-	2	-	16
9	Таможенное обеспечение транспортно-логистических операций во внешней торговле. 1. Документационное обеспечение таможенных процедур в пункте пропуска через государственную границу.	ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	4	4	-	8	-	2	-	16

2. Таможенные операции при нахождении товаров в местах разгрузки, перегрузки товаров 3. Права, обязанности, ответственность перевозчика, экспедитора. 4. Таможенное оформление транспортных средств, контейнеров, поддонов, тары. 5. Транспортное обеспечение внешнеэкономической сделки.									
ИТОГО за семестр		18	36	-	72	6	8	-	130
ИТОГО		18	36	-	72	6	8	-	130

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1

Виды внешнеторговых операций, их классификация

Цель: изучить виды внешнеторговых операций и классификационные признаки, по которым они группируются.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Внешнеторговая операция – это комплекс действий участников торгового процесса, представляющих разные страны, с целью осуществления торгового обмена.

Классификацию внешнеторговых операций можно осуществлять на основании ряда основных признаков.

В зависимости от направлений торговли:

- экспортные операции (реэкспорт);
- импортные операции (реимпорт).

В зависимости от объекта, который обменивают (товар – деньги), и объекта, на который обменивают (товар – товар, товар – деньги):

- внешнеторговые операции по купле-продаже товаров;
- внешнеторговые операции по купле-продаже услуг;
- внешнеторговые операции по купле-продаже результатов творческой деятельности (товар – товар).

Товарообменные операции:

- встречные закупки;
- бартерные операции;
- компенсационные операции;
- операции на давальческом сырье;
- выкуп устаревшей продукции;
- поставка на комплектацию.

По группам товаров:

- купля-продажа машин и оборудования;
- сырьевых товаров;
- потребительских товаров.

По степени готовности товаров:

- торговля готовой продукцией;
- поставка узлов и деталей для последующей сборки машин;
- поставка комплектного оборудования;
- поставка запасных частей.

Внешнеторговые операции подразделяются также на **основные** (обменные), осуществляемые на возмездной основе между непосредственными участниками этих операций (контрагентами разных стран), и **обеспечивающие**, связанные с продвижением товара от продавца к покупателю.

К основным относятся операции:

- по обмену товарами в материальной форме (коммерческий экспорт и импорт);
- по обмену научно-техническими знаниями в форме торговли патентами, лицензиями, «ноу-хау»;
- по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг);
- арендные;
- по международному туризму;

– по предоставлению консультационных услуг в области информации и совершенствования управления, по обмену кинофильмами и телепрограммами.

Обеспечивающими международный товарооборот являются операции:

- по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские;
- по страхованию грузов;
- по хранению грузов при международных перевозках;
- по ведению международных расчетов.

Эти операции получили название **операций товародвижения**.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Виды внешнеторговых операций, их классификация.
2. Комплекс действий при осуществлении внешнеторговых операций.
3. Основной регулятор внешнеэкономической деятельности предприятий и их партнеров.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3, 4, 6, 9].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2

Основные элементы внешнеторговых операций

Цель: изучить элементы внешнеторговых операций.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Основными *элементами внешнеторговых операций* являются экспорт, реэкспорт, импорт и реимпорт.

Под экспортом понимается и статистически учитывается:

- вывоз из страны товаров, произведенных, выращенных или добытых в стране, а также товаров, ранее ввезенных из-за границы и подвергшихся переработке;
- товары, реализуемые на международных аукционах, товарных биржах без завоза в свою страну;
- вывоз товаров с территорий «свободных зон», «приписных складов»;
- вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося в стране экспорта какой-либо переработке (реэкспорт).

Реэкспортные операции – это продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара. В данном случае допускается осуществление дополнительных операций с товаром, не меняющих его наименования. Товар может проходить подготовку к

реэкспорту исходя из требований стран потребления: может наноситься специальная маркировка, меняться упаковка и т.д. Однако превышение стоимости дополнительных операций по переработке товара над половиной его экспортной цены является основанием для превращения подобных операций в экспортные.

Экспорт предполагает вывоз продукции без гарантий об обратном ввозе. В случае с реэкспортом ввезённые товары вывозятся с возвратом или без погашения таможенных платежей.

Продукция будет признана реэкспортной при соблюдении нескольких условий:

- во-первых, на момент пересечения границы груз должен иметь несоответствия, дефекты внешнего вида, упаковки и другие. Этот факт позволяет вернуть товар поставщику или другому лицу;
- во-вторых, реэкспортируемые продукты не должны использоваться или ремонтироваться. Ведь работники таможни проверяют и устанавливают принадлежность груза;
- в-третьих, товар должен быть вывезен с территории России не позже чем через полгода с даты ввоза.

При ввозе на таможенную территорию Российской Федерации завозные таможенные пошлины и налоги не взимаются, если товары заявляются там органу в качестве предназначенных непосредственно и исключительно для реэкспорта. Фактический реэкспорт таких товаров должен быть осуществлен не позднее 6 месяцев со дня принятия таможенной декларации.

К реэкспорту **не относится** провоз товаров через страну транзитом.

Реэкспорт в международной практике принято делить на **две категории** – прямой и косвенный. Отличаются они тем, что при прямом реэкспорте товар завозится на территорию страны, а при косвенном – отправляется напрямую к третьему лицу, минуя условие пересечения границы страны-резидента.

Под импортом понимается и статистически учитывается:

- ввоз в страну товаров иностранного происхождения непосредственно из страны производителя или посредника для использования внутри страны;
- ввоз товаров из «свободных зон» или «приписных складов»;
- ввоз товаров для переработки под таможенным контролем. Сюда относятся такие товары, которые ввозят в страну для переработки с целью вывоза готовой продукции, содержащей в себе данный товар в переработанном или измененном виде. (Например, ввоз оливкового масла для производства на экспорт сардиновых консервов). В этих случаях, как правило, импортер освобождается от уплаты таможенной пошлины при ввозе товара для переработки его под таможенным контролем;
- ввоз из-за границы ранее вывезенных товаров, не подвергшихся там переработке (реимпорт).

Реимпортная операция – это приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара. Обычно сюда входит возврат товаров, ранее поставленных за границу на консигнацию (продажа товаров через консигнационные склады посредников, при этом экспортер является собственником товаров), возврат забракованных покупателем товаров, возврат товаров, не реализованных на аукционах (возврат выставок и ярмарок к реимпортируемым не относятся).

Реимпортная операция, по существу, представляет собой несостоявшуюся экспортную операцию. Основной признак такой операции – пересечение товаром границы своей страны дважды: при ввозе и вывозе.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные

вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Предмет реэкспорта.
2. Условия, при которых продукция признается реэкспортной.
3. Ситуации, в которых возможны реэкспортные операции.
4. Прямой и косвенный реэкспорт в международной практике.
5. Преимущества использования режима косвенного реэкспорта.
6. Требования, предъявляемые к реимпортируемым товарам.
7. Методы осуществления внешнеторговых операций.

Рекомендуемая литература: [2, 3, 4, 6, 7].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3

Технология проведения экспортно-импортной операции

Цель: изучить алгоритм и содержание основных этапов экспортно-импортной операции.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Технология проведения экспортно-импортной операции предусматривает ряд циклов.

Нулевой цикл: создание предпосылок для экспорта или импорта. Здесь идет выяснение экспортных возможностей и импортных потребностей.

Первый цикл: предоперационная деятельность, складывается из следующих шагов:

- экспортер исследует рынок и делает предложение о продаже;
- импортер исследует рынок и делает запрос или заказ;
- экспортер подтверждает получение запросов или заказов от импортеров и анализирует их условия;
- импортер подтверждает получение предложений от экспортеров и анализирует их условия;
- экспортер делает выбор торгового партнера; импортер соглашается (или не соглашается) с этим выбором.

Второй цикл: заключение контракта; складывается из следующих шагов:

- экспортер подтверждает заказ и готовит проект контракта;
- импортер готовит проект контракта;
- экспортер и импортер согласовывают контракт в ходе переговоров.

Третий цикл: обеспечение выполнения контракта; складывается из следующих шагов:

- экспортер, при необходимости, оформляет экспортную лицензию;
- импортер дает экспортеру инструкции по транспортировке;
- экспортер изготавливает и отгружает товар;
- экспортер или импортер страхуют груз;
- экспортер и импортер обеспечивают необходимые документы для перехода груза через границу;
- банк импортера переводит деньги экспортеру.

Четвертый цикл: отгрузка и перевозка товаров; складывается из следующих шагов:

- экспортер готовит товар к отгрузке и по готовности информирует импортера;
- экспортер обеспечивает транспортировку груза до пункта назначения;
- импортер обеспечивает своевременную подачу транспорта в пункте назначения;
- таможенный орган страны экспортера производит досмотр груза;
- экспортер и импортер получают информацию о переходе груза через границу;
- таможенный орган страны импортера производит досмотр груза, взыскивает пошлины и сборы и дает разрешение на получение груза (это называется таможенная очистка груза).

Пятый цикл: выполнение расчетных операций; складывается из следующих шагов:

- импортер направляет экспортеру подтверждение о получении груза;
- экспортер направляет импортеру коммерческий счет;
- импортер оплачивает груз.

Шестой цикл: заключительные операции; складывается из следующих шагов:

- экспортер и импортер составляют отчеты о реализации контракта;
- проводятся переговоры по результатам анализа отчетов;
- намечаются мероприятия по необходимому в соответствии с проведенным анализом совершенствованию коммерческой деятельности.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные

вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Технология проведения экспортно-импортной операции.
2. Понятие и содержание трактации сделки и оферты.
3. Правила оформления, подписания и хранения контракта.
4. Понятие таможенного оформления (очистки) груза.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 4, 6].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4

Классификация фирм по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций и правовому положению

Цель: изучить характерные черты фирм, сгруппированных в классификационные группы по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

По этой классификации различают следующие виды фирм: промышленные, торговые, транспортные, транспортно-экспедиторские, страховые, арендные, фактор-фирмы, консалтинговые, юридические, инжиниринговые, аудиторские и другие.

Промышленные фирмы. В основе их деятельности производство товаров (обычно к таким фирмам относятся те, в которых более 50 % оборота приходится на производство промышленной продукции).

Торговые фирмы в основном занимаются осуществлением операций по купле-продаже товаров.

Транспортные фирмы специализируются на отдельных видах перевозок, поэтому они делятся на судоходные, автомобильные, авиационные и железнодорожные.

Транспортно-экспедиторские фирмы специализируются на осуществлении операций по доставке товаров покупателю, выполняя поручения промышленных, торговых фирм.

Страховые фирмы, осуществляющие страхование грузов при Международных морских, авиационных, автомобильных и железнодорожных перевозках, играют существенную роль на мировом рынке.

Арендные (лизинговые) фирмы. Лизинг – долгосрочная (от 6 месяцев до нескольких лет) аренда машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения и др.

Фактор-фирмы. Факторинг является достаточно новым видом услуг в области финансирования, предназначенным, в первую очередь, для новых мелких и средних фирм. Им занимаются специальные фактор-фирмы, которые, как правило, связаны с банками либо являются их дочерними фирмами.

Консалтинговые фирмы оказывают консультативную помощь по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий, фирм, организаций.

Юридические фирмы оказывают все виды юридических услуг.

Инжиниринговые фирмы оказывают инженерно-консультационные услуги, выделенные в самостоятельную сферу деятельности, комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных объектов.

Аудиторские фирмы проверяют состояние финансово-хозяйственной деятельности субъектов независимо от форм собственности и видов деятельности.

При заключении сделки с иностранным партнером на мировом рынке чрезвычайно важно знать его правовое положение для того, чтобы установить, кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам, принимаемым на себя фирмой, т.е. кто будет оплачивать долги фирмы, если она обанкротится, кто представляет фирму.

По правовому положению все фирмы в зарубежных странах можно разделить на **единоличные предприятия и объединения предпринимателей**. Последние имеют преобладающее значение.

В большинстве стран континентальной Европы принято следующее деление объединений предпринимателей: **полное товарищество, коммандитное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество**.

Товарищества – это объединения лиц, **общества** – объединения капиталов.

Полное товарищество – объединение двух или более лиц для осуществления предпринимательской деятельности с целью извлечения прибыли. Обычно создаются кооперативные объединения (кредитные, сбытовые). Их капитал складывается из взносов – паев, размер которых определяется уставом кооперативного объединения.

Коммандитное товарищество состоит из двух групп участников: полных товарищей, отвечающих за долги товарищества всем своим имуществом, и коммандитистов, участвующих в деятельности товарищества

лишь своими вкладами. В соответствии с внесенными вкладами они получают прибыль и не принимают участия в управлении делами товарищества, отвечая по его долгам лишь в пределах своих вкладов.

Акционерное общество представляет собой объединение капиталов, образуемое путем выпуска акций, которые являются документом на предъявителя, котируются на фондовой бирже и могут свободно переходить от одного лица к другому. Ответственность вкладчиков-акционеров по обязательствам общества ограничивается только суммой, уплаченной за акции.

Понятию акционерного общества в США соответствует **предпринимательская корпорация (Corp. Inc)** в отличие от публичных и непредпринимательских корпораций, не преследующих целей получения прибыли.

Общество с ограниченной ответственностью – это форма объединения капиталов. Участники общества несут ответственность по обязательствам общества только своим вкладом и не несут ответственности своим имуществом. Капитал общества подразделяется на доли участия – паи (именные).

Единоличное предприятие является собственностью одного лица или семейства, которое несет ответственность по его обязательствам всем капиталом предприятия и всем своим имуществом. Оно может быть зарегистрировано в торговом реестре как самостоятельное предприятие или как филиал другого предприятия того же предпринимателя.

Важную роль в современных условиях играют **холдинговые компании**, т.е. держательские компании, создаваемые с целью владения контрольными пакетами ценных бумаг, главным образом, промышленных фирм.

Фирма, контролирующая деятельность других компаний, обычно называется материнской компанией или головной фирмой. **В зависимости от размера капитала**, принадлежащего материнской компании, а также правового положения и степени подчинения фирмы, находящиеся в сфере

влияния головной компании, можно подразделить на следующие виды:
филиалы, дочерние компании, ассоциированные компании.

Филиал не пользуется юридической и хозяйственной самостоятельностью. Он не имеет собственного устава, баланса, действует от имени и по поручению материнской компании, имеет обычно одинаковое с ней наименование.

Дочерние компании являются юридически самостоятельными. Заключение сделок и вся документация таких фирм (составление балансов) ведутся отдельно от материнской компании.

Ассоциированная компания юридически и хозяйственно самостоятельна и не находится под контролем фирмы, владеющей ее акциями. Используя систему участия, крупнейшие фирмы создают сложнейшие многоступенчатые комплексы связанных между собой компаний.

По характеру собственности различаются фирмы **частные, государственные, кооперативные и смешанные.**

Частные фирмы могут существовать либо в виде самостоятельных независимых компаний, либо в составе **монополистических объединений**, осуществляющих контроль над значительной частью производства данной отрасли.

В международной практике сложились определенные типы монополистических объединений, которые различаются в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в монополистическое объединение предприятий. Это – **картели, синдикаты, тресты, концерны, пулы, консорциумы, промышленные холдинги, финансово-промышленные группы.**

Картель – одна из форм монополии, при которой ее участники (как правило, предприятия одной отрасли), предполагая совместную коммерческую деятельность и сохраняя производственную и коммерческую самостоятельность, договариваются между собой о ценах, разделе рынка,

обмене патентами, регулировании сбыта с помощью установленных квот, товарных цен, условий реализации. Целью образования картеля является получение монопольной прибыли. Картельные соглашения носят закрытый характер.

Синдикат – вид монополистического объединения предпринимателей в целях ограничения конкуренции, повышения цен, увеличения прибыли. Это более жесткая разновидность картеля, при которой для всех участников синдиката сбыт или снабжение осуществляется одним предприятием. Синдикат берет на себя реализацию товаров предприятий, своих членов, лишая их коммерческой самостоятельности. При этом самостоятельность в области производства сохраняется.

Трест – одна из форм монополистических объединений, при которой различные предприятия, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность, и превращаются в подразделения треста, подчиняясь единому управлению (головной компании).

Концерн – это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Он включает в себя предприятия разных отраслей промышленности, банков, транспорта, торговли и осуществляет совместную деятельность на основе добровольной централизации функций (финансовой, научно-технической, производственной, инвестиционной, внешнеэкономической).

Пул – это форма объединения предприятий. Особенностью пула является то, что прибыль от деятельности предприятий поступает в общий фонд и распределяется между его участниками согласно заранее установленной пропорции. В качестве одной из особенностей пулов можно назвать временный характер объединения компаний.

Консорциум – это временный хозяйственный союз независимых фирм или организаций, целью которого могут быть разные виды их

скоординированной предпринимательской деятельности. В международной торговле они чаще всего создаются для совместной борьбы за получение заказов и для их совместного исполнения.

Широкое распространение в современных условиях получило создание **ХОЛДИНГОВ**, которые сами не занимаются производственной деятельностью, а только осуществляют контроль за деятельностью входящих в них предприятий путем системы участия. Компании, входящие в холдинг, обладают юридической и хозяйственной самостоятельностью и заключают международные коммерческие сделки от своего имени. Однако решения основных вопросов, относящихся к их деятельности, принадлежит холдинговой компании.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) – разновидность концерна, при котором в состав объединения предприятий обязательно входит кредитная организация – банк.

ФПГ – это объединение, с одной стороны, организаций, имеющих свободные денежные средства (банков, финансовых и инвестиционных фондов и т.д.), а с другой – предприятий и организаций, испытывающих потребность в инвестициях и других заемных средствах. В отличие от концерна во главе финансовой группы стоит один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом входящих в нее компаний, а также координируют все сферы их деятельности.

Наряду с монополистическими объединениями, господствующими в хозяйстве промышленно развитых стран, в любой из них в разных отраслях действуют тысячи мелких и средних предприятий, имеющих форму **частных независимых компаний**. При этом мелкие и средние предприятия, с одной стороны, имеют относительно обеспеченный сбыт своей продукции, с другой – вся их судьба целиком зависит от состояния дел фирмы, к которой полностью приспособлен их производственный профиль.

Государственные фирмы наряду с частными выступают контрагентами на мировом рынке. Их правовой формой является форма акционерных обществ или обществ с ограниченной ответственностью.

Под государственными предприятиями понимаются как чисто государственные, так и смешанные или полугосударственные. В чисто государственных весь акционерный капитал принадлежит государству. В смешанных государственно-частных компаниях государство в лице какого-либо министерства или держательской компании может владеть значительной частью пакета акций (более 50%), и тогда оно, как правило, осуществляет контроль за их деятельностью.

Кооперативные фирмы (союзы) в зарубежных странах представляют собой паевые объединения потребителей, фермеров или мелких производителей для осуществления хозяйственной деятельности, преследующей коммерческие цели.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы

практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Виды фирм, классифицированных по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций.
2. Основные различия таких фирм.
3. Виды фирм, классифицированных по правовому положению.
4. Основные различия полного и коммандитного товарищества.
5. Основные различия хозяйственных товариществ и обществ.
6. Виды фирм, классифицированных по характеру собственности.
7. Особенности организации и функционирования таких фирм.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 4, 6, 8, 10].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5

Договор международной купли-продажи. Политика ценообразования

Цель: изучить содержание внешнеторгового контракта купли-продажи и методик ее ценообразования.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучение теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов

организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Внешнеторговый контракт является основой внешнеэкономической деятельности российского предприятия. Он определяет правовую базу взаимоотношений сторон. Поэтому очень важно правильно оформить его, надлежащим образом изложить в нем условия сделки и защитить свои интересы.

Контракт – это соглашение сторон о намерениях, которое достигается с целью установления, изменения или прекращения прав и обязанностей.

Контракт как документ составляется со следующими основными целями:

- подтвердить факт достижения сторонами соглашения (контракта), а также зафиксировать его содержание;
- служить основанием (доказательством) для разрешения конфликтов в случае их возникновения;
- предотвратить возникновение конфликтов и недоразумений за счет документарного определения прав и обязанностей сторон (*есть поговорка: «лучше иметь одно письменное доказательство, чем устные свидетельства 100 человек»*).

Типовой контракт – это примерный договор или ряд унифицированных условий сделки, изложенных в письменной форме.

Существуют более 30 вариантов типовых контрактов.

Структура и содержание контракта могут быть различными в зависимости от характера товара и условий соглашения. Обычно условия контракта располагаются по мере их важности для данной сделки либо исходя из последовательности действий сторон по исполнению договора.

Далее мы рассмотрим пункты контракта купли-продажи товаров с примерными формулировками.

Контракт купли-продажи содержит следующие пункты (разделы, статьи).

Преамбула.

Предмет контракта (наименование товара).

Реквизиты контракта.

Цена товара, по которой он реализуется на внешнем рынке, есть внешнеторговая цена. По согласованию сторон цены фиксируются в контракте в валюте одной из стран-контрагентов, либо в валюте третьей страны, или в международных валютных единицах.

Обычно устанавливается вид цены по способу фиксации и методу ее определения. Это – **твердые цены, подвижные цены, цены с последующей фиксацией, скользящие цены.**

Скользящие цены применяются в контрактах с длительными сроками поставок, в течение которых экономические условия производства товаров могут существенно измениться. Чаще всего скользящие цены устанавливаются при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении больших по объему и продолжительных по времени подрядных работ.

Скользящая цена состоит **из двух частей:** базовой, устанавливаемой на дату предложения или подписания контракта, и переменной, определяемой на период изготовления или поставки товара.

Базовая цена рассчитывается продавцом на основе конкурентных материалов или других источников и согласовывается с покупателем при подписании контракта.

Чаще других на практике используется **метод расчета скользящей цены**, предложенный Европейской экономической комиссией ООН и изложенный в «Общих условиях экспортных поставок машинного оборудования». Тем не менее, в международной торговле используются и другие методы расчета скользящей цены.

При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые **ограничения:**

– в условиях повышательной конъюнктуры рынка в интересах импортера может быть установлен в процентах к договорной цене предел, в рамках которого пересмотр цены не производится, а также определен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не свыше 10% общей суммы заказа), который называется лимитом скольжения;

– скольжение может распространяться не на всю сумму издержек производства, а лишь на определенные их элементы (например на металл при постройке судна) с указанием их величины в процентах от общей стоимости заказа;

– скольжение цены может быть предусмотрено не на весь срок действия контракта, а на более короткий период (например, на первые 6 месяцев от даты заключения контракта), так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.

На практике иногда применяется **смешанный способ фиксации цены**, когда часть цены фиксируется твердо при заключении контракта, а часть – в виде скользящей цены.

Если в контракте купли-продажи по каким-либо причинам к моменту поставки стороны не договорились об уровне цены на товар, то контракт не теряет своей юридической силы, а исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли (ст. 55 Венской конвенции 1980 г.; п. 3 ст. 424 ГК РФ).

При определении уровня цен следует иметь в виду, что они носят региональный характер. Нет единых мировых цен, кроме цены на золото.

Контрактная цена товара не равна внутренней цене товара. Окончательная цена включает в себя множество различных **поправок и скидок**.

Среди поправок наиболее важны:

1. Поправка на технико-экономические параметры. Поправка позволяет сравнивать технические параметры товара, на который устанавливается цена, и базового изделия с помощью параметров новизны.

2. Поправка на комплектацию. Поправка может выражаться в присутствии или отсутствии комплектующих изделий. Обычно цена комплектующих изделий составляет 15–20% от цены товара.

3. Поправка на базисные условия поставок. Она устанавливается путём учёта расходов на транспортировку, страхование товара, расходов на оформление таможенной документации. В такие расходы в зависимости от выбранного базиса, могут входить: погрузка (2% от цены товара), выгрузка (2%), фрахт (3%), стоимость тары и упаковки (12%), страхование (10%), таможенные пошлины и транспортная составляющая (если расстояние больше 2000 км, то транспортные расходы – 3%, если меньше 2000 км – 2% от цены).

4. Поправка по срокам поставки (инфляционная). Необходимо учесть изменение цен на мировом рынке. Цена контракта будет расти пропорционально росту индекса цен в стране продавца.

5. Поправка на условие платежа. Платежи могут быть наличными или с отсрочкой, что равносильно платежу в кредит. При платеже наличными продавец предоставляет покупателю скидку. Платежом наличными является платеж в течение 30 дней после предъявления платежных документов. В мировой практике наиболее распространены две формы проведения платежей, аккредитив и инкассо, каждая из которых имеет свои недостатки и преимущества и предпочтительна в определенных случаях.

6. Поправка на количество. При увеличении серийности уменьшаются издержки производства. Продавцу выгоднее продать больше товара, а покупателю рекомендуется, делая запрос, указывать меньшее количество интересующего товара.

7. Поправка на валюту. В поправке происходит выбор валюты контракта. Происходит выбор методом пересчета цены товара в различные валюты по официальному курсу, а затем – выбор наиболее приемлемой.

Кроме указанных поправок на цену контракта влияют всевозможные скидки на уторговывание цены. Обычно в мировой практике предусматривается определенный процент завышения предлагаемой цены. Уровень этого завышения зависит от конъюнктуры рынка, деловой репутации фирмы и специфики предлагаемого товара.

Важным условием, которое целесообразно предусматривать в контракте, является момент перехода права собственности на товар с продавца на покупателя. Законодательства различных стран неодинаково регламентируют переход права собственности. Существуют **два подхода**:

1) право собственности переходит с продавца на покупателя после подписания контракта (Англия, США, Франция);

2) право собственности переходит с продавца на покупателя с передачей товара (Германия, Швейцария, Россия, и государства СНГ).

Применяемый при обозначении базисных условий термин «свободно» («**франко**») означает, что импортер свободен от риска и всех расходов по доставке товара до пункта, обозначенного словом «свободно».

Конкретизацию трактовки и толкования отдельных торговых терминов можно найти в Международных правилах по толкованию торговых терминов – **Инкотермс**, действующих в настоящее время в редакции 2010 г., составленных и опубликованных Международной торговой палатой.

Цель «Инкотермс», заключается в том, чтобы дать толкование ряда международных торговых терминов, применяемых при исполнении договоров купли-продажи во внешней торговле.

Необходимость в появлении такого документа была вызвана неоднозначным толкованием торговых терминов в разных странах, что приводило к разногласиям и спорам, которые приходилось разрешать через суды. Поэтому Международная торговая палата на основе обобщения торговой практики в разных странах унифицировала эти термины и издала в 1936 году международные правила толкования торговых терминов под названием «Инкотермс-1936». В этот документ вносились изменения и

дополнения в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и 2000-м годах. В настоящее время он действует в редакции 2010 года – «Инкотермс-2010», который не является обязательным для всех договоров, однако его использование целесообразно.

Ссылка на «Инкотермс» широко применяется в типовых контрактах, подготавливаемых различными организациями, в том числе ЕЭК ООН. **Особенностью «Инкотермс-2010»** является распределение всех терминов на четыре категории путем использования первой буквы в качестве индикатора соответствующей группы, к которой относится данный термин. Все термины и их последовательность сгруппированы в четыре группы – категории: E, F, C, D.

Группа E включает условия, согласно которым покупатель получает готовый к отправке товар на складе (заводе) продавца. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара от склада продавца до пункта назначения.

Группа F включает условия, согласно которым продавец обязан доставить товар до транспортных средств, указанных покупателем: FCA – Free Carrier – «франко-перевозчик»; FAS – Free alongside ship; FOB – Free on Board.

В группу C входят условия, предусматривающие, что продавец должен заключить договор перевозки, однако не несет риска потери или повреждения товаров и дополнительных расходов, связанных с событиями, возникающими после отгрузки или отправки товаров.

CFR – Cost and Freight – «стоимость и фрахт»; CIF – Cost, Insurance, Freight – «стоимость, страхование, фрахт»; CPT – Carriage paid to – «перевозка оплачена до...»; CIP – Carriage and Insurance paid – «перевозка и страхование уплачены до... указывается пункт назначения».

Условия поставки CFR и CIF порт назначения применяются только при перевозках морским или внутренним водным транспортом. При перевозке всеми видами транспорта, включая и смешанные перевозки, применяются условия поставки CPT и CIP.

Таким образом, если сравнить между собой **условия** поставки группы F и группы C, то **общим** для них является то, что выполнение обязательств продавца по поставке товара наступает с момента передачи его перевозчику (если их несколько, то первому); **отличие** заключается в том, что при поставке на условиях группы F перевозка осуществляется силами покупателя (он предоставляет транспорт и оплачивает перевозку), а по условиям группы C перевозка осуществляется силами продавца (предоставление транспорта и оплата перевозки входит в его обязанности).

Порядок участия отдельных расходов в формировании фактической себестоимости импортных товаров в соответствии с «Инкотермс» представлен в таблице 10.1.

Таблица 10.1 – Формирование фактической себестоимости импортных товаров в соответствии с базисными условиями поставки «Инкотермс» (основные виды расходов)

Группа	Условия поставки	Уплата таможенных платежей при ввозе	Оплата услуг по погрузке товаров на основное транспортное средство	Оплата услуг основного транспорта	Оплата услуг по выгрузке товаров с основного транспорта	Уплата таможенных платежей при вывозе
Е Отгрузка	EXW	Импортер	Импортер	Импортер	Импортер	Импортер
F Основная перевозка не оплачена	FCA	Экспортер	Импортер	Импортер	Импортер	Импортер
	FAS	Экспортер	Импортер	Импортер	Импортер	Импортер
	FOB	Экспортер	Экспортер Импортер	Импортер	Импортер	Импортер
C Основная перевозка оплачена	CFR	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Импортер	Импортер
	CIF	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Импортер	Импортер
	CPT	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Импортер	Импортер
	CIP	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Импортер	Импортер
D Прибытие	DAF	Экспортер	Экспортер	Экспортер Импортер	Импортер	Импортер

DES	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Импортер	Импортер
DEQ	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Экспортер
DDU	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Импортер
DDP	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Экспортер	Экспортер

В группу D входят условия, согласно которым продавец несет все риски и затраты, связанные с доставкой груза в пункт назначения.

DAT – Delivered At Terminal (... named terminal of destination). Поставка на терминале (... название терминала). Любые виды транспорта.

DAP – Delivered At Place (... named place of destination). Поставка в месте назначения (...название места назначения).

DDP – Delivered Duty Paid (... named place of destination). Поставка с оплатой пошлин (...название места назначения).

Таким образом, при всех условиях поставки группы D требуется доставка товара до определенного пункта назначения на границе, или в стране ввоза. Страхование груза продавцом не предусматривается.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Внешнеторговый контракт, цели и формы его составления.
2. Нормативная база внешнеторговых контрактов. Типовые контракты.
3. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.

4. Преамбула контракта. Предмет контракта. Определение количества и качества товара.
5. Цена и общая стоимость контракта. Виды цен. Определение валюты цены.
6. Поправка к цене контракта. Виды скидок во внешнеторговом контракте.
7. Базисные условия поставки. «Инкотермс-2000».
8. Сроки поставки товара. Переход права собственности и рисков.
9. Условия платежей во внешнеторговом контракте.
10. Упаковка и маркировка во внешнеторговом контракте.
11. Приёмка-сдача товара. Претензии. Арбитраж.
12. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 9].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6

Сущность, формы и особенности торговли сырьевой продукцией

Цель: изучить формы и особенности торговли сырьевой продукцией.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Сырьевые товары – понятие обобщающее. Оно объединяет минеральное сырье, продукты его обогащения и переработки (черные и цветные металлы), сельскохозяйственное сырье растительного и животного происхождения и продукты его переработки, химическую продукцию и продовольствие.

Торговля сырьем производится в различных **формах** как присущих только ей, так и характерных для торговли другими видами продукции. Это:

- международные товарные соглашения;
- биржевая и аукционная торговля;
- оптовые покупки.

Международные товарные соглашения (МТС) представляют собой аналогичные по содержанию межправительственные договоры импортеров и экспортеров определенного вида сырья. Их цель – регулирование и ограничение сферы деятельности транснациональных корпораций (ТНК), замедление спекулятивных и демпинговых процессов. В зависимости от целевого механизма международных товарных соглашений они делятся на три группы – **стабилизационные, административные и по мерам сырьевого развития.**

Около 20% мировой торговли сырьевыми и продовольственными товарами осуществляется через **международные товарные биржи**. Биржевые цены служат ориентирами для установления цен во внебиржевой торговле, а сами операции на бирже активно используются для страхования торговых сделок и сырьевых запасов от изменения рыночных цен.

Международные товарные биржи (МТБ) – это постоянно действующие рынки, где осуществляется торговля большими массами однородных товаров, имеющих устойчивые и четкие качественные параметры.

В зависимости от номенклатуры продаваемых и покупаемых товаров биржи можно разделить на **универсальные и специализированные.**

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время производится продажа предварительно осмотренных товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

Международные аукционы – это коммерческие организации, располагающие помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом, чаще всего организации в форме акционерных обществ. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Такие компании скупают товары у производителей, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовым посредникам (реже – потребителям), получая прибыль от разницы цен.

Международные товарные аукционы представляют собой специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, на которых путем публичных торгов в заранее обусловленное время производится продажа предварительно осмотренных товаров, переходящих в собственность покупателя, предложившего наиболее высокую цену.

Международные аукционы – это коммерческие организации, располагающие помещениями, оборудованием и квалифицированным персоналом, чаще всего организации в форме акционерных обществ. Нередко это крупные компании, монополизирующие торговлю определенным видом товара. Такие компании скупают товары у производителей, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовым посредникам (реже – потребителям), получая прибыль от разницы цен.

Существуют **три вида аукционов**:

- гласные аукционы – покупатели открыто называют свою цену на товар;
- негласные аукционы – покупатели подают условный сигнал;
- автоматизированные аукционы – применяется соответствующая техника, а предложения покупателей высвечиваются на табло.

Наряду с биржами и аукционами существуют международные торги. Существуют **два вида торгов:**

– открытые – имеют право принимать участие все желающие – физические и юридические лица;

– закрытые – принимают участие наиболее авторитетные фирмы по специальным приглашениям.

При оптовой торговле сырьевыми товарами необходимо учитывать **следующие особенности:**

– подписание контракта на длительный период (долгосрочный контракт);

– установление базисной цены с последующей фиксацией.

При оптовой торговле сырьём особое внимание необходимо уделить соблюдению процедуры сделки. Это означает необходимость следования порядку действий совершаемой сделки.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Виды сырьевых товаров.
2. Сущность, формы и особенности торговли сырьевой продукцией.
3. Международные товарные соглашения по торговле сырьевыми товарами.
4. Международная биржевая торговля сырьевыми товарами.

5. Международная аукционная торговля сырьевыми товарами.
6. Организация оптовой торговли сырьевыми товарами.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 4, 6, 8, 9, 10].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7

Бартерные и компенсационные операции в международной товарообменной торговле

Цель: изучить особенности бартерных сделок, используемых в Международной товарообменной торговле.

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Международная бартерная операция представляет собой эквивалентный обмен товарами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности без использования механизма валютно-финансовых расчётов.

Это безвалютный, но заранее оцененный в единой валюте обмен.

Бартерные сделки имеют следующие **особенности:**

- разовый характер сделки и участие в ней, как правило, двух сторон;
- оформление сделки одним контрактом;

- определение в контракте количества и качества товаров взаимной поставки, иногда без записи в договоре их денежной оценки;
- осуществление соглашения полностью на основе встречных обязательств без использования денежных переводов;
- одновременное выполнение встречных поставок.

Чаще всего встречаются соглашения типа «сырье – сырье», «сырье – готовые изделия» между развитыми и развивающимися странами.

Цель бартера:

- 1) смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта;
- 2) упрощение порядка расчетов;
- 3) расширение возможностей укоренения на рынке страны контрагента;
- 4) дополнительная возможность получения импортного оборудования, реализация которого затрудняется на обычных коммерческих условиях, и др.

Бартерный контракт по своей структуре и содержанию представляет собой как бы сдвоенный контракт купли-продажи со всеми присущими ему особенностями взаимоотношений сторон.

Принципы взаимоотношений сторон бартерного контракта регулируются ст. 567–571 ГК РФ, относящимися к договору мены, но в деталях коммерческая операция гораздо сложнее.

Основным содержанием компенсационных операций является продажа производственного оборудования на условиях коммерческих кредитов с последующим погашением долга встречными поставками продукции, произведённой с помощью полученного оборудования.

Это наиболее сложный вид встречной торговли. Иногда он обозначается термином «обратная закупка».

Такие сделки можно **подразделить на:**

- долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой;
- сделки «о разделе продукции»;
- «развитие – импорт».

Долгосрочные компенсационные соглашения с **обратной закупкой товаров (бай-бэк)** (англ. buy-back – дословно: выкупать обратно) предусматривают поставки с предоставлением долгосрочных займов и кредитов. Это поставки комплектного оборудования производственных комплексов, промышленного оборудования, технологических установок и т.д. с последующей оплатой путем встречных поставок или обратных закупок конечной или связанной продукции: сырья, материалов, готовой продукции или других товаров, производимых на построенном предприятии.

Сделки **«о разделе продукции»** предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нём продукции в установленной заранее пропорции ко всей выпускаемой продукции. Эта доля обычно составляет от 20 до 40%.

Сделки **«развитие – импорт» (проекты развития для импорта)** – третья категория компенсационных сделок предполагает, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы-поставщика комплектного оборудования, предоставляемых ею строительных услуг и необходимых кредитов.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Понятие и формы международной товарообменной торговли.
2. Особенности бартерных сделок.

3. Экономические мотивы и цель бартера.
4. Содержание компенсационных операций и разновидности этих сделок.
5. Особенности компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.
6. Особенности сделки «о разделе продукции».
7. Особенности «развитие – импорт».

Рекомендуемая литература: [2, 4, 5, 6, 9].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8

Международные операции по торговле лицензиями и «ноу-хау».

Франчайзинг.

Цель: изучить формы и технологию осуществления операций по торговле лицензиями и «ноу-хау».

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Технологический обмен осуществляется, как правило, в следующих **коммерческих формах:**

– передача прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации;

– поставка машин и различного промышленного оборудования;

– оказание технической помощи;

– инжиниринговые услуги;

– экспорт комплектного оборудования;

– подготовка и стажировка специалистов;

– управленческие контракты;

– научно-техническое и производственное кооперирование и т.д.

Передача технологии в коммерческих формах подразумевает, что технология является специфическим товаром.

Обычно основные формы передачи технологий делятся по своему экономическому содержанию на **некоммерческие (безвозмездные)** и **коммерческие (возмездные)**.

К **некоммерческим** формам передачи технологии относят научно-технические публикации (доклады, конференции, каталоги, выставки); обмен результатами исследований посредством личных контактов и посещений научно-исследовательских учреждений и промышленных предприятий (стажировки, командировки и др.); обмен производственно-техническими достижениями и опытом по долгосрочным программам.

К **коммерческим** формам передачи технологии относят передачу технологии по лицензионным договорам, путем продажи оборудования и материалов (или передачу в аренду), оказания услуги типа инжиниринг, через учреждение совместных фирм (предприятий) и т.п.

Коммерческие формы передачи технологии подразделяются на сопутствующие соглашения: соглашения *«под ключ»*; соглашения *«под готовую продукцию»* и *самостоятельные* формы (лицензионные соглашения, безлицензионные формы передачи технологии и кооперационные соглашения).

Основной формой передачи технологии являются *лицензионные соглашения*.

В международной практике торговли лицензиями сложились следующие **виды лицензионных соглашений**:

- 1) простая лицензия;
- 2) исключительная лицензия;
- 3) полная лицензия;
- 4) сублицензия.

Потенциальный продавец лицензии – лицензиар должен рассчитать максимальную желаемую цену лицензии и минимальную, ниже которой продажа лицензии нецелесообразна и неэффективна, и на переговорах руководствоваться этими ценами, начиная торг и назвав лицензиату максимальную желаемую цену.

Покупатель лицензии – лицензиат должен определить для себя «вилку» цены или, по крайней мере, максимально возможную цену, за которую он может купить лицензию. Следовательно, потенциальные контрагенты лицензионных соглашений должны определять приемлемые для себя вилки цен на лицензии до переговоров об их продаже или закупке.

До настоящего времени не выработано единой методологии и единых методов определения цены лицензии. Каждый контрагент определяет ее используя свою методологию и свои методы, которые сохраняет в тайне, принимая меры по предотвращению их разглашения.

Товарные знаки и знаки обслуживания – это обозначения, отличающие однородные товары и услуги разных производителей и продавцов.

Как правило, предприятие, использующее в своей деятельности известный товарный знак (ТЗ) или фирменное наименование (ФН), продаёт товар или услугу по более высокой цене, чем средняя цена по отрасли (за исключением случаев проведения демпинговой политики или временного периода конкурентной борьбы).

Право использования товарного знака может быть продано другому лицу по лицензионному договору.

Рыночная стоимость товарного знака – это потенциальная капитализированная стоимость полных прав его использования, определяемая на основе прогнозирования возможных прибылей. За рубежом при продаже предприятий с известным товарным знаком общая цена в 4-5 раз превышает балансовую стоимость их активов.

Существует несколько методик оценки стоимости товарного знака, но все они, в конце концов, сводятся к определению его стоимости как капитализированного нематериального актива, отражающего потенциальный рост прибыли предприятия, выпускающего продукцию с известным товарным знаком, по сравнению с тем же показателем без него.

Принципы торговли товарными знаками весьма сходны с принципами торговли изобретениями и ноу-хау. Товарные знаки также могут продаваться с неисключительным и исключительным правом их использования.

Чаще всего продажа знаков сопровождает продажу предприятий, лицензий на изобретения и ноу-хау, т.е. только в рамках комплексной сделки.

Самостоятельной формой лицензионных соглашений являются контракты на использование товарного знака – **франчайзинг** (franchising), которые предусматривают предоставление прав на использование торговой марки или фирменного названия, а также оказание услуг по технической помощи, повышению квалификации рабочей силы, организации торговли и управлению.

В современном российском законодательстве нет понятия «франчайзинг», вместо него используется термин «коммерческая концессия» (КК) как наиболее близкий по смыслу. Вместо понятий «франчайзор» и «франчайзи» используются термины «правообладатель» и «пользователь» соответственно. Однако в рамках проекта закона «О внесении изменений и дополнений к главе 54 ГК РФ» понятия «коммерческая концессия» и

«франчайзинг», «правообладатель» и «франчайзор», «пользователь» и «франчайзи» рассматриваются как синонимы.

В настоящее время франчайзинг широко применяется в международных экономических отношениях. В США, где франчайзинг впервые появился и получил широкое распространение, эти сделки подразделяются на следующие виды: товарный, производственный, деловой, корпоративный, конверсионный, районный.

Все **франчайзинговые сделки** могут быть условно разделены на **четыре типа**, в зависимости от состава участников договора франчайза:

1. Предприятия производители – предприятия оптовой торговли (последние также могут заниматься производством).
2. Производители – предприятия розничной торговли.
3. Оптовики – розничные торговцы.
4. Розничные торговцы между собой.

Франчайзинговый договор подписывается между франчайзором и многими франчайзи на длительный срок.

Задания

С целью более качественного изучения тематических вопросов и актуализации проблем рекомендуется изучить литературу, список которой приведен ниже, выделить основные положения, касающиеся темы практического занятия и кратко их законспектировать. Краткий конспект позволит студенту логически и последовательно ответить на поставленные вопросы, обсудить проблемные ситуации. Возможно использование Интернет ресурсов, указанных в списке источников настоящих методических указаний.

Вопросы к практическому занятию

1. Сущность и особенности международной лицензионной торговли.
2. Организация лицензионной торговли.
3. Особенности лицензионного соглашения.

4. Особенности ценообразования в лицензионной торговле.
5. Виды лицензионных платежей.
6. Сущность и особенности международной торговли товарными знаками.
7. Организация торговли товарными знаками.
8. Системы проверки новизны товарных знаков.
9. Рыночная стоимость товарного знака.
10. Наименование места происхождения товаров.
11. Сущность и содержание франчайзинга.
12. Виды франчайзинга.
13. Преимущества и недостатки франчайзинга.
14. Технология заключения договора франчайзинга и его требования.

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 8].

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9

Таможенное обеспечение транспортно-логистических операций во внешней торговле

Цель: технологию и процедуру обеспечения транспортно-логистических операций во внешней торговле

Формируемые компетенции и индикаторы:

- ИД-1. ПК-7.
- ИД-2. ПК-7.
- ИД-3. ПК-7.

Актуальность темы связана с изучением теоретических основ построения форм сотрудничества с иностранными партнерами, выбором оптимальных условий и вариантов сотрудничества, а также рассмотрением механизмов организации экспортно-импортных операций и особенностей заключения международных торговых сделок.

Теоретическая часть

Таможенное оформление – это комплекс мероприятий выполняемых участниками внешнеэкономической деятельности (ВЭД) с целью перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу. В узкопрофессиональной среде под данным термином подразумеваются следующие понятия: "таможенная очистка", "растаможка", "затаможка", "декларирование", "оформление импорта или экспорта".

Процедуре таможенного оформления подлежат все грузы и товары, перемещаемые через таможенную границу Таможенного союза при вывозе из России (экспорт) или их ввозе в Россию (импорт), независимо от вида средства международных перевозок грузов (автомобильного, воздушного, морского, железнодорожного вида транспортировки или смешанным "комбинированным" способом).

Порядок таможенного оформления – это последовательность действий, направленных на правильность подачи сведений таможенному органу при *таможенном оформлении* грузов и товаров, регламентированный нормами Таможенного кодекса ЕАЭС, решениями законодательных органов, федеральными законами Российской Федерации и приказами ФТС России. *Таможенное оформление* грузов осуществляется в рамках одной из 17 таможенных процедур (режимов), предусмотренных законодательством. Право выбора процедуры принадлежит декларанту – собственнику, путем подачи декларации таможенному органу в пункте таможенного оформления. Ему необходимо зарегистрироваться на таможне, предоставить товаросопроводительные документы на товар и пройти процедуру оформления.

Доставка может осуществляться любым видом транспорта: автомобильным, воздушным, морским, железнодорожным, или их комбинацией при смешанном режиме. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки в зависимости от маршрута, видов перевозимых товаров их размеров и весов, а также срочности доставки и ее стоимости. Само

оформление происходит в местах доставки конкретным видом транспорта, а именно:

Также декларирование товаров осуществляется в центрах электронного декларирования - ЦЭД.

Цель таможенного оформления – это выпуск товаров таможенной при пересечении границы, с соблюдением всех требований таможенного законодательства ТК ЕАЭС и уплата необходимых таможенных платежей при ввозе или вывозе товаров с таможенной территории ЕАЭС, с предоставлением всех необходимых разрешительных документов. Данные требования зависят от вида участника ВЭД и товаров, пересекающих границу. Целью таможенного органа является пресечение перемещения запрещенных к ввозу или вывозу товаров, сбору таможенных платежей, пополнение бюджета и защита экономических интересов государства.

Целью таможенного оформления является соблюдение требований законодательства при помещении товара под процедуру. Таможенное оформление – это важнейший этап при международной доставке (транспортировке) товара и важным значением также является, к какой товарной группе принадлежит перемещаемый товар. Для специалистов нашей компании целью таможенного оформления является максимально облегчить перемещение товара через таможенную границу и его очистки на таможне для дальнейшего целевого использования участником ВЭД. Мы помогаем правильно определить группу товара (код ТН ВЭД), рассчитать таможенные платежи, подать и выпустить товар в таможне. Классификация товаров для целей таможенного оформления проводится в соответствии с Товарной номенклатурой ВЭД.

Вопросы к практическому занятию

1. Какова цель таможенного оформления грузов?

2. Охарактеризуйте документационное обеспечение таможенных процедур в пункте пропуска через государственную границу.
3. Перечислите таможенные операции при пересечении товаров через границу.
4. Каковы права и обязанности участников внешнеэкономической операции?

Рекомендуемая литература: [1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9].

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Воробьева, Н. В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие / Н. В. Воробьева, С. С. Вайцеховская, Н. Н. Тельнова. — Ставрополь : АГРУС, 2024. — 88 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/156635.html>
2. Организация и техника внешнеторговых операций : учебное пособие / В. Е. Афолина, О. И. Башлакова, Е. А. Березенцева [и др.] ; под. ред. Н. В. Чернер. - Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2022. - 472 с. - ISBN 978-5-7567-1195-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1897290>
3. Организация и техника реализации внешнеэкономических операций в современных условиях : учебно-методическое пособие / авт.-сост. Т. В. Подольская, Е. М. Медякова, А. Б.Бабанов, А. Д. Володина. – Ростов-на-Дону. – ЮРИУ РАНХиГС, 2023. - 97 с. – ISBN 978-5-6051021-2-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2229272>

Дополнительная литература:

1. Бутко Г.П. Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов : учебник / Бутко Г.П., Безрукова Т.Л., Яковлева Е.А.. — 2-е издание — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2022. — 228 с. — ISBN 978-5-9729-1073-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124013.html>
2. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 188 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/2186381. - ISBN 978-5-16-020624-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2186381>
3. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / А.А.

Чурсин, В.А. Ермаков, С.В. Назюта, С.Ю. Муртузалиева. — 2-е изд., доп. и перераб. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 555 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2137621. - ISBN 978-5-16-019792-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2137621>

4. Внешнеэкономическая деятельность. Сборник задач, ситуаций и тестов : учебное пособие / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 228 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/2192605. - ISBN 978-5-16-020770-4.

5. Маргалитадзе, О. Н. Основы мировой экономики и внешнеэкономической деятельности : учебно-методическое пособие / О. Н. Маргалитадзе. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство «Научный консультант», 2023. - 208 с. - ISBN 978-5-907692-21-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2179374>

6. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / М.А. Юдина [и др.].. — Омск : Омский государственный технический университет, 2022. — 140 с. — ISBN 978-5-8149-3484-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/131216.html>

7. Оценка качества таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / Ю. Е. Гупанова, С. В. Курихин, В. В. Подшивалова, А. Э. Петросян ; под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора Ю. Е. Гупановой. – Москва : РИО Российской таможенной академии, 2024. - 177 с. – ISBN 978-5-9590-1320-2.

8. Шепель, Т. С. Контрактное обеспечение внешнеторговых операций: от теории к практике : учебное пособие / Т. С. Шепель, И. А. Мезинова, Э. А. Исраилова. - Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс Рост. гос. экон. ун-та (РИНХ), 2023. - 110 с. - ISBN 978-5-7972-3195-0.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Методические рекомендации
для студентов по организации самостоятельной работы
по дисциплине «ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ»
для студентов специальности 38.05.02 Таможенное дело,
направленность (профиль) «Таможенные платежи»

Ставрополь

2026

Методические указания по дисциплине «Организация и техника внешнеэкономических операций» содержат задания для студентов, необходимые для организации самостоятельной работы.

Проработка предложенных заданий позволит студентам приобрести необходимые знания, умения и навыки в области изучаемой дисциплины.

Предназначены для студентов направления 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль) «Таможенные платежи».

Составитель: к. э. н., доцент А. В. Красников

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

2. ПЛАН – ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ

ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по подготовке к текущим занятиям

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К

КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ВВЕДЕНИЕ

Основными способами самостоятельной работы по изучению дисциплины «Организация и техника внешнеэкономических операций» являются:

- чтение и конспектирование первоисточников – произведений классиков экономической науки;
- изучение учебников, учебно-методических пособий и другой учебной литературы;
- систематическая работа над конспектами лекций, их дополнение материалом из учебников (учебных пособий);
- подготовка докладов, научных сообщений и выступление с ними на практических занятиях;
- выполнение рефератов и эссе по темам, изучаемым в рамках дисциплины «Организация и техника внешнеэкономических операций»;
- постановка и решение задач, выполнение заданий, рекомендованных (заданных) преподавателем;
- формулировка развернутых ответов на вопросы для подготовки к практическим занятиям;
- подготовка к экзамену.

Самостоятельная работа помогает студентам:

- 1) приобрести знания и навыки:
 - работы с научными материалами (первоисточники, дополнительная научная и учебная, специальная литература и т.п.);
 - составления логических конспектов, графических изображений структуры конспектов, составление блок-схем и т.п.;
 - работы со справочным материалом;
 - изучения и работы с нормативными и правовыми документами, нормативно-правовыми поисковыми системами Гарант, Консультант Плюс;
 - учебно-методической и научно-исследовательской работы;
 - использования компьютерной техники и Интернета.

2) закрепить и систематизировать знания через:

- работу с конспектом лекции;
- обработку текста, повторную работу над материалом учебника,
- первоисточников, дополнительной литературы;
- подготовку ответов на контрольные вопросы;
- аналитическую обработку текста;
- подготовку рефератов и эссе;
- тестирование.

3) сформировать умения:

- решать ситуационные задачи и упражнения по образцу;
- готовиться к контрольным и проверочным работам, к тестированию;
- принимать участие в практических занятиях в интерактивных формах;
- проектировать и моделировать разные виды и компоненты профессиональной деятельности.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности и умений студентов.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Целью освоения дисциплины является формирование профессиональных (ПК-7) компетенций будущего специалиста по специальности 38.05.02 Таможенное дело. Основная цель курса «Организация и техника внешнеэкономических операций» заключается в изучении обучающимися правил выбора иностранного партнёра для осуществления внешнеторговых операций, правильно составить и заключить с этим партнёром международный контракт купли-продажи товаров либо услуг, исполнить данный контракт с получением прибыли.

Задачи освоения дисциплины:

- рассмотрение основных форм внешней торговли и видов внешнеторговых операций;
- анализ субъектов внешнеторговых операций;
- исследование приёмов выбора иностранного партнера;
- изучение специфики международной торговли сырьевыми товарами, готовой продукцией, результатами интеллектуальной деятельности и услугами.
- анализ структуры и содержания внешнеторгового контракта;
- изучение процедур таможенного обеспечения внешнеэкономических операций.

Дисциплина «Организация и техника внешнеэкономических операций» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

Задачами СРС являются:

- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений магистров;
- углубление и расширение теоретических знаний;
- формирование умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;

– развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;

– формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;

– развитие исследовательских умений;

– использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на семинарах, на практических и лабораторных занятиях, при написании курсовых и выпускной квалификационной работ, для эффективной подготовки к итоговым зачетам и экзаменам.

В этой связи важнейшая задача учебного процесса – научить студентов мыслить и усваивать знания. Учащимся необходимо превратиться из пассивных потребителей знаний в активных их творцов, умеющих грамотно сформулировать проблему, проанализировать пути ее решения, найти оптимальный результат и доказать его правильность.

Все ранее перечисленное предполагает ориентацию на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей студентов, переход от поточного обучения к индивидуализированному, с учетом потребностей и возможностей личности. Поэтому формы учебного процесса и все методики обучения совершенствуются с целью активизации самостоятельной работы студентов (СРС).

Под самостоятельной работой студентов понимается совокупность всей самостоятельной деятельности студентов как в учебной аудитории, так и за ее пределами, в контакте с преподавателем и в его отсутствие.

Направления реализации самостоятельной работы:

1. В рамках аудиторных занятий – на лекциях, практических занятиях и в ходе выполнения контрольно-самостоятельных работ.

2. Через контакт с преподавателем вне расписания – консультации по учебным вопросам, творческие контакты, ликвидации задолженностей, отчет студента о ходе выполнения учебных и творческих задач.

3. В рамках работы с электронными библиотечными системами (ЭБС типа znanium.com или e.lanbook.com).

В результате освоения данной дисциплины формируются следующие компетенции у обучающегося:

Код, формулировка компетенции	Код, формулировка индикатора	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций, индикаторов
ПК-7. Способен осуществлять внешнеэкономическую деятельность организации	ИД-1 ПК-7. Организует работы по внешнеэкономической деятельности организации	Опираясь на закономерности функционирования современной экономики на микро и макроуровне уровне, способен организовать работы по регулированию внешнеэкономической деятельности организации
	ИД-2 ПК-7. Осуществляет подготовку к заключению, документарное сопровождение и контроль исполнения внешнеторгового контракта	Используя отечественные и зарубежные методики, способен осуществить подготовку к заключению, документарное сопровождение и контроль исполнения внешнеторгового контракта.
	ИД-3 ПК-7. Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	Применяя теоретические знания, обладает практическими навыками осуществления организации транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта.

Самостоятельная работа по дисциплине «Организация и техника внешнеэкономических операций» выполняется с целью получения и закрепления знаний, приобретенных при изучении теоретического материала.

2. ПЛАН – ГРАФИК ВЫПОЛНЕНИЯ ЗАДАНИЯ

Виды и содержание самостоятельной работы студента; формы контроля и сроки сдачи.

Технологическая карта самостоятельной работы обучающегося

Коды реализуемых компетенций, индикаторов	Вид деятельности студентов	Средства и технологии оценки	Объем часов, в том числе		
			СРС	Контактная работа с преподавателем	Всего

7 семестр					
ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	Самостоятельное изучение литературы	Опрос, собеседование	20	4	24
ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	Самостоятельное решение задач	Опрос, собеседование	20	4	24
ИД-1. ПК-7. ИД-2. ПК-7. ИД-3. ПК-7.	Сбор и анализ информации	Опрос, собеседование	20	4	24
Итого за 7 семестр			60	12	72
Итого			60	12	72

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МАТЕРИАЛА

Изучение любого раздела или темы следует начинать с ознакомления с вопросами плана изучения темы. Теоретический материал представляет собой конспект лекций, содержащий необходимый набор утверждений и формул (без детальных подробностей), но с подробным обоснованием их использования при решении конкретных экономических задач. При изучении материала необходимо помимо лекционных материалов использовать рекомендуемую основную и дополнительную литературу для лучшего усвоения материала.

Осваивать теорию следует в соответствии с той последовательностью, которая представлена в плане лекции. Методика работы с литературой предусматривает ведение записи прочитанного в виде плана - конспекта, опорного конспекта. Это позволит сделать знания системными, зафиксировать и закрепить их в памяти.

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ТЕКУЩИМ ЗАНЯТИЯМ

Вопросы для собеседования

Организация и техника внешнеэкономических операций (темы 1 –

4)

1. Виды внешнеторговых операций, их классификация.
2. Предмет реэкспорта.
3. Условия, при которых продукция признается реэкспортной.
4. Ситуации, в которых возможны реэкспортные операции.
5. Прямой и косвенный реэкспорт в международной практике.
6. Методы осуществления внешнеторговых операций.
7. Технология проведения экспортно-импортной операции.
8. Понятие и содержание трактации сделки и оферты.
9. Виды фирм, классифицированных по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций.
10. Основные различия таких фирм.
11. Виды фирм, классифицированных по правовому положению.
12. Основные различия полного и коммандитного товарищества.
13. Основные различия хозяйственных товариществ и обществ.
14. Виды фирм, классифицированных по характеру собственности.
15. Особенности организации и функционирования таких фирм.
16. Классификация фирм по принадлежности капитала и контролю.
17. Особенности организации и функционирования таких фирм.
18. Классификация фирм по сфере деятельности.
19. Особенности организации и функционирования таких фирм.
20. Внешнеторговый контракт, цели и формы его составления.
21. Нормативная база внешнеторговых контрактов. Типовые контракты.

22. Цена и общая стоимость контракта. Виды цен. Определение валюты цены.
23. Базисные условия поставки. «Инкотермс-2000».
24. Сроки поставки товара. Переход права собственности и рисков.
25. Упаковка и маркировка во внешнеторговом контракте.
26. Комплекс действий при осуществлении внешнеторговых операций.
27. Основной регулятор внешнеэкономической деятельности предприятий и их партнеров.
28. Преимущества использования режима косвенного реэкспорта.
29. Требования, предъявляемые к реимпортируемым товарам.
30. Правила оформления, подписания и хранения контракта.
31. Структура и содержание внешнеторгового контракта купли-продажи.
32. Преамбула контракта. Предмет контракта. Определение количества и качества товара.
33. Поправка к цене контракта. Виды скидок во внешнеторговом контракте.
34. Условия платежей во внешнеторговом контракте.
35. Приёмка-сдача товара. Претензии. Арбитраж. Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов.

Организация и техника внешнеэкономических операций (темы 5 – 9)

1. Виды сырьевых товаров.
2. Сущность, формы и особенности торговли сырьевой продукцией.
3. Организация оптовой торговли сырьевыми товарами.
4. Понятие и формы международной товарообменной торговли.

5. Особенности бартерных сделок. Экономические мотивы и цель бартера.
6. Содержание компенсационных операций и разновидности этих сделок.
7. Особенности компенсационных соглашений с обратной закупкой товаров.
8. Особенности сделки «о разделе продукции».
9. Особенности «развитие – импорт».
10. Преимущества откупа бывшей в употреблении техники. Сегменты применения таких сделок.
11. Сущность и особенности международной лицензионной торговли.
12. Организация лицензионной торговли.
13. Особенности лицензионного соглашения.
14. Виды лицензионных платежей.
15. Сущность и особенности международной торговли товарными знаками.
16. Организация торговли товарными знаками.
17. Рыночная стоимость товарного знака.
18. Наименование места происхождения товаров.
19. Сущность и содержание франчайзинга.
20. Виды франчайзинга.
21. Международные товарные соглашения по торговле сырьевыми товарами.
22. Международная биржевая торговля сырьевыми товарами.
23. Международная аукционная торговля сырьевыми товарами.
24. Суть и предпосылки возникновения Международных операций с давальческим сырьём.
25. Мотивация сторон заключения сделок купли-продажи давальческого сырья.

26. Особенности толлингового контракта и эффективность использования толлинга.

27. Особенности ценообразования в лицензионной торговле.

28. Системы проверки новизны товарных знаков.

29. Преимущества и недостатки франчайзинга.

30. Технология заключения договора франчайзинга и его требования.

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он применяет на высоком уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на высоком уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; в полной мере использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.

Компетенции ПК-7 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он применяет на хорошем уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для

составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на достаточно хорошем уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.

Компетенции ПК-7 освоены на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он на минимальном уровне применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен лишь отчасти подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; частично использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не

в полной мере применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.

Компетенции ПК-7 освоены на минимальном уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; не выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; не способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; не использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике.

Компетенции ПК-7 не сформированы.

2. Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: внимательное изучение лекционного материала, а также самостоятельную работу с основной и дополнительной литературой.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить компетенции ПК-7. Принципиальные отличия заданий базового уровня от повышенного заключаются в том, что при ответе за задания базового уровня студент просто демонстрирует знание учебного материала, а повышенный уровень требует более глубокой проработки учебного материала и умение делать логичные и аргументированные выводы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо внимательно изучить указанные темы, опираясь на конспекты лекций, рекомендуемую основную и дополнительную литературу, а также материалы практических занятий.

При проверке задания, оцениваются:

- правильность ответа;
- глубина и последовательность изложения учебного материала;
- умение делать самостоятельные выводы.

Тестовые задания (темы 1-9)

1. Лицензирование это:

А) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара.

В) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли).

С) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

2. Квотирование это:

А) денежный беспроцентный залог, вносимый импортером в банк перед закупкой товара.

В) это стоимостные или количественные ограничения ввоза (вывоза) товаров, устанавливаемые государством на неопределенный срок, по отдельным видам товаров, странам или группам стран путем введения квот (процентной доли).

С) разрешение на ввоз (вывоз) определенного количества товаров, выдаваемое уполномоченными государственными органами.

3. Свидетельство, выдаваемое компетентным правительственным органом изобретателю и удостоверяющее его монопольное право на использование этого изобретения:

А) Лицензия.

В) Товарная марка.

С) Патент.

Д) Копирайт.

Е) Товарный знак.

4. Разрешение, выдаваемое владельцем технологии, защищенной или незащищенной патентом, заинтересованной стороне на использование этой технологии в течение определенного времени и за определенную плату:

А) Лицензия.

- В) Товарная марка.
- С) Патент.
- Д) Копирайт.
- Е) Товарный знак.

5. Проектно-конструкторские работы на контрактной основе по созданию производственных мощностей, готовых к эксплуатации, для передачи их заказчику:

- А) лизинг
- В) операция «под ключ»
- С) франчайзинг
- Д) технологический грант
- Е) участие в собственности

6. Страхование от валютных рисков, или компенсационные действия, предпринимаемые покупателем или продавцом на валютном рынке, чтобы предохранить свой доход в будущем от изменения валютного курса, - это:

- А) арбитраж
- В) хеджирование
- С) спекуляция
- Д) деноминация
- Е) фьючерс

7. Организационная форма финансовой или финансово-промышленной компании, создаваемая для владения контрольными пакетами акций (контрольными паями) других фирм с целью делового контроля над ними и управления их деятельностью, - это:

- А) кооператив
- В) акционерное общество
- С) холдинг

D) инвестиционный фонд

E) трест

8. Разность стоимостных объемов экспорта и импорта – это:

A) Торговое сальдо.

B) Торговый оборот.

C) Платежный баланс.

D) Экспорт.

E) Импорт.

9. Предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования купленных или арендованных машин и оборудования:

A) Патентная лицензия.

B) Лицензионные соглашения.

C) Ноу-хау.

D) Инжиниринг.

E) Роялти.

10. Вид лизинга, предусматривающий привлечение посредника (другую лизинговую компанию), называется:

лизинг – помощь в продаже

A) сублизинг

B) раздельный лизинг

C) лизинг со смешанным платежом

D) лизинг с дополнительным обслуживанием

11. В экспортную цену не входит:

A. себестоимость

B. транспортные расходы

- C. стоимость оформления сертификатов происхождения, качества
- D. затраты на ликвидацию товара
- E. таможенные сборы и пошлины

12. Способ размещения заказов на поставку крупного оборудования или строительство объектов на основе конкурса, проводимого заказчиком между поставщиками:

- A. биржевая торговля
- B. аукцион
- C. торги
- D. ярмарка
- E. все ответы верны

13. Поочередная продажа реальных товаров на основе конкурса, проводимого продавцом между покупателями:

- A. биржевая торговля
- B. аукцион
- C. торги
- D. ярмарка
- E. все ответы верны

14. Что из перечисленного не относится к характеристикам современных товарных бирж:

- A. регулярность торгов
- B. осуществление торгов по единым биржевым правилам
- C. участие в торгах биржевых посредников
- D. осуществление купли-продажи контрактов на поставку товара
- E. торговля наличным товаром

15. Внешнеторговый контракт это –

- А) коммерческое соглашение между сторонами предметом которого может быть купля-продажа товара, выполнение подрядных работ, аренда, мена и т. д.
- В) долгосрочные вложения капитала в различные сферы экономики с целью его сохранения и увеличения;
- С) система отношений, которые объективно возникают у предпринимателей друг с другом, с потребителями, поставщиками, банками и другими субъектами рынка
- Д) документ, фиксирующий вероятную степень достижения поставленной цели в зависимости от масштаба и способа будущих действий
- Е) Выработанный директивный вариант развития, подлежащий практической реализации

16. Реимпортные операции

- А) направлены на вывоз товаров за пределы государства
- В) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара.
- С) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара
- Д) это операции, при которых осуществляется ввоз на внутренний рынок товара, закупленного в другой стране
- Е) наиболее конкретный носитель материальной и духовной культуры общества, наиболее верный индикатор экономической силы производителя, это продукт труда, производимый для удовлетворения человеческих потребностей и производственных нужд и реализуемый путем продаж.

17. Резэкспортные операции

- А) направлены на вывоз товаров за пределы государства
- В) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося переработке товара.

- С) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергнувшегося там переработке товара
- Д) это операции, при которых осуществляется ввоз на внутренний рынок товара, закупленного в другой стране
- Е) наиболее конкретный носитель материальной и духовной культуры общества, наиболее верный индикатор экономической силы производителя, это продукт труда, производимый для удовлетворения человеческих потребностей и производственных нужд и реализуемый путем продаж.

18. Типовой контракт

- А) могут быть с коротким сроком поставки (сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование - 3 - 5 и более лет).
- В) предусматривают регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товаров на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (годовым) и длительным (5-10 лет).
- С) договор, по которому стороны обязуются заключать в будущем договор на передачу товаров на условиях, предусмотренных в предварительном договоре.
- Д) это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки.
- Е) заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (уголь, природный газ, руды, целлюлоза, газетная бумага, некоторые химические товары и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в капиталистическом экспорте полезных ископаемых составляет 50 - 60%, а переработанного сырья - 5 - 7%.

19. Долгосрочные контракты

А) могут быть с коротким сроком поставки (сырьевые товары) и с длительными сроками поставки (на комплектное и сложное оборудование - 3 - 5 и более лет).

В) предусматривают регулярную периодическую поставку согласованных в нем количеств товаров на протяжении установленного срока. Этот срок может быть коротким (годовым) и длительным (5-10 лет).

С) договор, по которому стороны обязуются заключать в будущем договор на передачу товаров на условиях, предусмотренных в предварительном договоре.

Д) это примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме, сформулированных заранее с учетом торговой практики или обычаев, принятых договаривающимися сторонами, после того как они были согласованы с требованиями конкретной сделки.

Е) заключаются на поставку промышленного сырья и полуфабрикатов (уголь, природный газ, руды, целлюлоза, газетная бумага, некоторые химические товары и др.). Удельный вес долгосрочных коммерческих сделок в капиталистическом экспорте полезных ископаемых составляет 50 - 60%, а переработанного сырья - 5 - 7%.

20. К видам встречной торговле не относится:

А) Бартер

В) Встречная закупка

С) Обратная закупка

Д) Компенсационные сделки

Е) Срочная закупка

21. Бартер

А) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении

В) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении

С) при которой одна из сторон поставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала.

Д) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок.

Е) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение

22. Встречная закупка

А) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении

В) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении

С) при которой одна из сторон поставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала.

Д) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок.

Е) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение

23. Обратная закупка:

А) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении

В) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении

С) при которой одна из сторон поставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала.

Д) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок.

Е) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение

24. Компенсационные сделки:

А) когда предусматривается двусторонний обмен оговоренными товарами, при котором поставка товара в одном направлении полностью или частично заменяет денежный платёж за поставку товара в обратном направлении

В) при которой стороны в связи с заключением контракта на закупку в одном направлении подписывают соглашение о заключении контракта на продажу в обратном направлении

С) при которой одна из сторон поставляет производственное оборудование и стороны соглашаются, что поставщик оборудования или назначенное им лицо

будет закупать продукцию, произведенную с помощью этого оборудования. При этом поставщик оборудования может поставлять также технологии, запчасти, материалы, а также производить обучение персонала.

Д) которые, как правило, связаны с поставками дорогостоящих или технически сложных товаров и могут предусматривать также передачу технологий, упрощение доступа на конкретный рынок.

Е) Для покупателя необходимо получить закупленный товар именно в обусловленный срок, а остальные условия имеют меньшее значение

25. Соглашения с передачей финансовых обязательств относятся к разновидности:

- А) Бартер
- В) Встречная закупка
- С) Обратная закупка
- Д) Компенсационные сделки
- Е) Срочная закупка

26. Прямая-двусторонняя сделка относится к разновидности:

- А) Бартер
- В) Встречная закупка
- С) Обратная закупка
- Д) Компенсационные сделки
- Е) Срочная закупка

27. Таможенные пошлины на товары, ввозимые в страну по цене более низкой, чем их нормальная цена в экспортирующей стране, если такой импорт наносит ущерб местным производителям, называются:

- А) Сезонные
- В) Транзитные
- С) Специфические

D) Антидемпинговые

E) Компенсационные

28. Внешнеторговая политика:

A) политика направлена на установление и регулирование отношений государства с иностранными государствами в сфере внешней торговли товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

B) политика направлена на привлечение и использование иностранных инвестиций на территории государства и регулирование вывоза инвестиций за рубеж.

C) политика, которая представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями.

D) целостная система государственных экономических и иных таможенно-правовых мер по регулированию внешней торговли, защите национальной экономики от внешних воздействий и решению фискальных задач.

E) использование внешнеэкономической деятельности как совокупности способов реализации внешнеэкономических связей для ускорения формирования в стране рыночной экономики

29. Валютная политика

A) политика направлена на установление и регулирование отношений государства с иностранными государствами в сфере внешней торговли товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

B) политика направлена на привлечение и использование иностранных инвестиций на территории государства и регулирование вывоза инвестиций за рубеж.

С) политика, которая представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями.

Д) целостная система государственных экономических и иных таможенно-правовых мер по регулированию внешней торговли, защите национальной экономики от внешних воздействий и решению фискальных задач.

Е) использование внешнеэкономической деятельности как совокупности способов реализации внешнеэкономических связей для ускорения формирования в стране рыночной экономики

30. Таможенная политика

А) политика направлена на установление и регулирование отношений государства с иностранными государствами в сфере внешней торговли товарами, работами, услугами, информацией и результатами интеллектуальной деятельности.

В) политика направлена на привлечение и использование иностранных инвестиций на территории государства и регулирование вывоза инвестиций за рубеж.

С) политика, которая представляет собой совокупность экономических, юридических и организационных форм и методов в области валютных отношений, осуществляемых государством и международными валютно-финансовыми организациями.

Д) целостная система государственных экономических и иных таможенно-правовых мер по регулированию внешней торговли, защите национальной экономики от внешних воздействий и решению фискальных задач.

Е) использование внешнеэкономической деятельности как совокупности способов реализации внешнеэкономических связей для ускорения формирования в стране рыночной экономики

31. Способ ведения бизнеса, при котором одна сторона продает другой независимой стороне право на пользования своим фирменным знаком:

- A) роялти
- B) франчайзинг
- C) лизинг
- D) инжиниринг
- E) консалтинг

32. Разница между курсами покупки и продажи на текущем валютном рынке, определяемая торговцем иностранной валюты, называется:

- A) спот
- B) спред
- C) форвард
- D) кросс-курс
- E) премия

33. Отметьте, что такое инкотермс:

- A) международные правила транспортировки грузов при экспортно-импортных операциях
- B) базисные условия поставки экспортируемых товаров
- C) международные правила толкования торговых терминов
- D) договор на перевозку грузов из одной страны в другую

34. Какая основная задача государства в условиях свободной торговли?

- A) защита интересов отечественного производителя
- B) защита внутреннего рынка от некачественных товаров
- C) запрет на ввоз дешевых товаров
- D) повышение таможенных пошлин

35. Выберите, что такое товарные биржи:

- A) эпизодические розничные рынки однородных товаров
- C) постоянные розничные рынки однородных товаров
- D) постоянно действующие оптовые рынки однородных товаров
- E) постоянные оптовые рынки различных товаров

Вопросы для коллоквиума

Организация и техника внешнеторговых операций (темы 1 – 9)

1. Внешнеторговая сделка, ее признаки, экономические последствия для участников. Международные контрагенты. Критерии классификации сделок на мировом рынке.
2. Реимпорт в мировой торговле, его причины и условия. Разновидности реимпортных операций. Схемы реимпортных сделок.
3. Резэкспортные операции на мировом рынке, их причины, участники, таможенное регулирование. Схема резэкспортной сделки.
4. Международная торговля продовольствием. Организация продовольственных сделок. Преимущества прямых связей при торговле продовольствием на мировом рынке.
5. Поставки комплектного оборудования на мировом рынке. Организаторы поставок. Инжиниринг и поставки комплектного оборудования. Особенности внешнеторгового контракта.
6. Мировая торговля машинно-технической продукцией, ее значение и особенности. Специфика объекта экспортно-импортных сделок.
7. Торговля разрозненным оборудованием на мировом рынке, ее необходимость и значение. Внутрифирменная торговля и организация сборочных производств за рубежом. Особенности экспортного контракта.
8. Бартерные операции на мировом рынке, их причины, содержание, участники. Специфика международного бартерного контракта.
9. Встречные закупки, их специфика и условия заключения. Позиция экспортера и позиция импортера.
10. Выкуп устаревшей продукции. Позиции покупателя и продавца, их двойственность, взаимная выгода.

11. Товарные знаки как объект мировой торговли. Специфика сделок с товарными знаками на мировом рынке. Международный франчайзинг.

12. Операции с сырьевыми товарами на мировом рынке, их необходимость и экономическое значение. Специфика международных сырьевых сделок.

13. Мировая торговля готовой продукцией, ее особенности, масштабы и структура. Специфика внешнеторгового контракта.

14. Торговля потребительскими товарами на мировом рынке, ее значение и масштабы. Специфика потребительских товаров как предмета мировой торговли.

15. Внешнеторговые операции с давальческим сырьем на мировом рынке. Толлинговые сделки.

16. Патент как предмет международной торговой сделки. Экспортно-импортные сделки с патентами: содержание, экономические последствия.

17. Патент и патентные лицензии. Виды патентных лицензий. Полная лицензия и сублицензия. Исключительная и простая лицензия. Рынок патентных лицензий.

18. Лицензионные платежи, их виды. Роялти: специфика и методы определения. Паушальный платеж: преимущества и недостатки для участников сделки. Смешанные платежи.

19. Ноу-хау: содержание, особенности, товарные признаки. Особенности экспортно-импортных операций с ноу-хау на мировом рынке. Способы передачи ноу-хау импортеру.

20. Инжиниринг как предмет сделки на мировом рынке. Задачи и структура инжиниринга. Причины экспорта и импорта инжиниринговых услуг

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он применяет на высоком уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и

коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на высоком уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; в полной мере использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он применяет на хорошем уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на достаточно хорошем уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во

внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 освоены на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он на минимальном уровне применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен лишь отчасти подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; частично использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не в полной мере применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 освоены на минимальном уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; не выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; не способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; не использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового

сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 не сформированы.

2. Описание шкалы оценивания

Максимально возможный балл за весь текущий контроль устанавливается равным **55**. Текущее контрольное мероприятие считается сданным, если студент получил за него не менее 60% от установленного для этого контроля максимального балла. Рейтинговый балл, выставляемый студенту за текущее контрольное мероприятие, сданное студентом в установленные графиком контрольных мероприятий сроки, определяется следующим образом:

Уровень выполнения контрольного задания	Рейтинговый балл (в % от максимального балла за контрольное задание)
Отличный	100
Хороший	80
Удовлетворительный	60
Неудовлетворительный	0

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

Процедура проведения данного оценочного мероприятия включает в себя: внимательное изучение лекционного материала, а также самостоятельную работу с основной и дополнительной литературой.

Предлагаемые студенту задания позволяют проверить компетенции ПК-7. Принципиальные отличия заданий базового уровня от повышенного заключаются в том, что при ответе на задания базового уровня студент просто демонстрирует знание учебного материала, а повышенный уровень требует более глубокой проработки учебного материала и умение делать логичные и аргументированные выводы.

Для подготовки к данному оценочному мероприятию необходимо внимательно изучить указанные темы, опираясь на конспекты лекций, рекомендуемую основную и дополнительную литературу, а также материалы практических занятий.

При проверке задания, оцениваются:

- правильность ответа;
- глубина и последовательность изложения учебного материала;
- умение делать самостоятельные выводы.

5. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЕ

Вопросы к контрольной работе

1. Понятие, классификация и виды внешнеторговых операций.
2. Основные элементы внешнеторговых операций, их содержание.
3. Категории реэкспорта в международной практике: виды отличия, преимущества и недостатки.
4. Методы осуществления внешнеторговых операций в международной торговой практике: содержание, особенности и сфера применения.
5. Содержание предоперационной деятельности при проведении экспортно-импортной операции.
6. Последовательность процедуры заключения контракта при проведении экспортно-импортной операции.
7. Содержание процесса обеспечения выполнения контракта при проведении экспортно-импортной операции.
8. Алгоритм отгрузки и перевозки товаров при проведении экспортно-импортной операции.
9. Последовательность выполнения расчетных операций при проведении экспортно-импортной операции.
10. Заключительные процедуры при проведении экспортно-импортной операции.
11. Классификация субъектов внешнеторговых операций по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций.
12. Классификация субъектов внешнеторговых операций по правовому положению.
13. Классификация субъектов внешнеторговых операций по характеру собственности.

14. Классификация субъектов внешнеторговых операций по принадлежности капитала и контролю.
15. Классификация субъектов внешнеторговых операций по сфере деятельности.
16. Понятие, цели и форма внешнеторгового контракта
17. Содержание типового внешнеторгового контракта купли-продажи.
18. Условия срочности поставки товара и перехода прав собственности и рисков при заключении внешнеторгового контракта.
19. Условия платежей во внешнеторговом контракте.
20. Специфика упаковки и маркировки товаров при заключении внешнеторгового контракта.
21. Специфика приёмки-сдачи товара, учет претензий и арбитраж при заключении внешнеторгового контракта.
22. Типичные ошибки, допускаемые при заключении внешнеторговых контрактов.
23. Классификация и виды сырьевых товаров, сущность, формы и особенности торговли сырьевой продукцией.
24. Понятие и формы международной товарообменной (встречной) торговли.
25. Международные бартерные операции: виды, цели и особенности.
26. Виды международных компенсационных операций: содержание, виды и особенности.
27. Сфера применения и особенности сделки откупа бывшей в употреблении техники.
28. Международные операции с давальческим сырьём (толлинг): суть, особенности, мотивация (заказчика и переработчика) и критерии эффективности использования.
29. Сущность и особенности международной лицензионной торговли.
30. Организация международной лицензионной торговли.
31. Виды лицензионных платежей в международной торговле.

32. Система проверки новизны товарных знаков в международной торговле.
33. Рыночная стоимость товарного знака в международной торговле.
34. Наименование места происхождения товаров в международной торговле.
35. Международная торговля товарными знаками.
36. Использование наименования места происхождения товара в международной торговле.
37. Сущность и содержание франчайзинга. Виды, преимущества и недостатки франчайзинга.
38. Способы определения качества товара при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.
39. Виды цен, используемых при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.
40. Поправки, используемые при установлении окончательной цены товара при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.
41. Основные скидки, применяемые при установлении окончательной цены товара при заключении внешнеторгового контракта купли-продажи.
42. Факторы роста эффективности внешнеторговых операций в условиях привлечения посредников.
43. Базисные условия поставки «Инкотермс-2000».
44. Международные товарные соглашения по торговле сырьевыми товарами.
45. Международная биржевая торговля сырьевыми товарами.
46. Международная аукционная торговля сырьевыми товарами.
47. Организация оптовой торговли сырьевыми товарами.
48. Особенности международного лицензионного соглашения.
49. Особенности ценообразования в международной лицензионной торговле.

50. Технология проведения экспортно-импортной операции (наименование циклов).

Типовые задачи к контрольной работе

Задача 1. Экспорт страны А в течении двух последних лет составил 56 и 60 млрд. долл, а ВВП за этот период составил 212 и 222 млрд. долл. соответственно. Необходимо определить:

- темп роста, темп прироста и индекс динамики экспорта;
- темп роста, темп прироста и индекс динамики ВВП;
- экспортную квоту (поясните экономический смысл данного показателя) за исследуемый период;
- внутреннее потребление за исследуемый период.

Задача 2. Объем импорта продукта Х в последние два года достиг 316 и 322 тыс. тонн, при этом на территории страны было произведено 924 и 984 тыс. тонн. Определить:

- размеры внутреннего потребления данного продукта;
- импортную квоту (пояснить тенденцию ее динамики);
- темпы роста импорта и внутреннего производства.

Задача 3. Зарубежный инвестор приобрел акцию ОАО «Энергомаш» номиналом 000 руб. за 3600 руб. и через 165 дней продал ее за 4200 руб. За это время ему был выплачен дивиденд в размере 12 % годовых. Определите доходность операций инвестора.

Задача 4. Поставщик страны Х и покупатель страны Y заключили договор на поставку оборудования в январе 2020 года. Цена единицы комплекта оборудования на момент заключения контракта – 450 руб. При этом известно, что в цене товара:

- стоимость сырья и материалов – 60%;
- заработная плата – 30%;
- транспортные расходы – 5%;
- прочие расходы – 5%.

К концу 1 квартала транспортные расходы возросли на 17%, стоимость сырья и материалов увеличилась на 7%, заработная плата повысилась на 9%.

На основе имеющихся данных, необходимо рассчитать скользящую цену на момент его поставки, которая состоится в декабре 2020 г.

Задача 5. Зарубежное предприятие планирует установить цену на один из своих видов продукции. Имеются следующие данные о деятельности предприятия. Планируемый годовой объем производства продукции – 60 тыс. шт., прогнозируемые переменные затраты на единицу продукции – 45 руб. Общая сумма постоянных затрат – 1 200 тыс. руб. Изменения, вносимые в продукцию, требуют дополнительного финансирования (кредита) в размере 1 500 тыс. руб. Процентная ставка коммерческого банка – 20% годовых.

Необходимо определить продажную цену товара.

Задача 6. Определите чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости иностранных капитальных вложений:

- без учета дисконтирования;
- с учетом дисконтирования при норме дисконта 0,2. Исходные

данные представлены в таблице:

№ п/п	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
1	Объем капиталовложений	5 000	1 000	-
2	Объем реализации продукции (без НДС)	4 000	8 000	10 000
3	Себестоимость реализованной продукции в т.ч. амортизация	3 000 300	5 500 400	6 000 400
4	Налоги и прочие отчисления из прибыли	200	400	500

Задача 7. Исходные данные о совместном (международном) проекте представлены в таблице:

№ п/п	Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
1	Объем капиталовложений	3 500	1 500	-
2	Объем реализации продукции (без НДС)	5 000	9 000	11 000
3	Себестоимость реализованной продукции в т.ч. амортизация	4 000 450	6 500 600	7 000 700
4	Налоги и прочие отчисления из прибыли	300	500	600

Определите:

- чистый дисконтированный доход;
- индекс доходности;
- срок окупаемости капитальных вложений с учетом дисконтирования при норме дисконта 0,1.

Задача 8. Зарубежное предприятие владеет ноу-хау производства изделия. Затраты на производство изделий без использования ноу-хау составляют 6,5 долл. за 1 шт. При этом 45 % себестоимости представляют собой затраты труда. Предприятие продает 300 000 изделий в год. Ноу-хау позволяет предприятию экономить на каждом выпускаемом изделии 1,25 долл. за счет используемых материалов и 40 % трудовых затрат. По прогнозам это преимущество сохранится в течение шести лет. Необходимо:

- 1) определить экономию трудовых затрат;
- 2) оценить стоимость ноу-хау при ставке дисконта 15 %.

Задача 9. Предприятие-производитель планирует к поставке на экспорт бинокли по цене 20 \$ за штуку. Себестоимость производства единицы продукции составляет 500 руб./шт. Затраты внешнеторгового посредника составляют 2 \$ с единицы проданной продукции.

Определить эффективность экспорта 1000 штук биноклей для предприятия и посредника, если оптовая цена на внутреннем рынке составляет 1200 руб./шт.

Задача 10. Заключён лизинговый договор. Стоимость имущества – 23 млн. руб. Срок лизинга – 4 года. Процентная ставка – 4 %. Выплаты лизинговых платежей производятся два раза в год, согласно договору лизинга. Общая сумма лизинговых платежей за вычетом аванса за 4 года составила 39,2 млн. руб. Определить величину уплаченного аванса.

1. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он применяет на высоком уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для

составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на высоком уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; в полной мере использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он применяет на хорошем уровне практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимых для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен на достаточно хорошем уровне подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; на достаточно высоком уровне применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с

учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 освоены на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он на минимальном уровне применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; способен лишь отчасти подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; частично использует полученные знания для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не в полной мере применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 освоены на минимальном уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не применяет практический опыт сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) внешнеторговой организации; не выполняет расчеты по материальным, трудовым и финансовым затратам, необходимым для производства и реализации выпускаемой продукции, освоения новых видов продукции, производимых услуг; не способен подготовить исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность внешнеторговой организации; не использует полученные знания

для выбора оптимальных условий и вариантов внешнеторгового сотрудничества, а также заключения международных торговых сделок на выгодных условиях с учетом детального анализа информации о потенциальных зарубежных партнерах; не применяет знания в области заключения внешнеторговых контрактов с учетом специфики оформления документов, используемых во внешнеторговой практике. Компетенции ПК-7 не сформированы.

Список рекомендуемой литературы

Основная литература:

1. Воробьева, Н. В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие / Н. В. Воробьева, С. С. Вайцеховская, Н. Н. Тельнова. — Ставрополь : АГРУС, 2024. — 88 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/156635.html>
2. Организация и техника внешнеторговых операций : учебное пособие / В. Е. Афонина, О. И. Башлакова, Е. А. Березенцева [и др.] ; под. ред. Н. В. Чернер. - Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2022. - 472 с. - ISBN 978-5-7567-1195-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/1897290>
3. Организация и техника реализации внешнеэкономических операций в современных условиях : учебно-методическое пособие / авт.-сост. Т. В. Подольская, Е. М. Медякова, А. Б.Бабанов, А. Д. Володина. – Ростов-на-Дону. – ЮРИУ РАНХиГС, 2023. - 97 с. – ISBN 978-5-6051021-2-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2229272>

Дополнительная литература:

1. Бутко Г.П. Внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов : учебник / Бутко Г.П., Безрукова Т.Л., Яковлева Е.А.. — 2-е издание — Москва, Вологда : Инфра-Инженерия, 2022. — 228 с. — ISBN 978-5-9729-1073-1. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124013.html>
2. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 188 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/2186381. - ISBN 978-5-16-020624-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2186381>
3. Внешнеэкономическая деятельность организации : учебник / А.А.

Чурсин, В.А. Ермаков, С.В. Назюта, С.Ю. Муртузалиева. — 2-е изд., доп. и перераб. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 555 с. — (Высшее образование). — DOI 10.12737/2137621. - ISBN 978-5-16-019792-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2137621>

4. Внешнеэкономическая деятельность. Сборник задач, ситуаций и тестов : учебное пособие / Е.В. Карпунина, А.Ю. Карпунин, Н.Г. Гаджиев, С.А. Коноваленко. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 228 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/2192605. - ISBN 978-5-16-020770-4.

5. Маргалитадзе, О. Н. Основы мировой экономики и внешнеэкономической деятельности : учебно-методическое пособие / О. Н. Маргалитадзе. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательство «Научный консультант», 2023. - 208 с. - ISBN 978-5-907692-21-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2179374>

6. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / М.А. Юдина [и др.]. — Омск : Омский государственный технический университет, 2022. — 140 с. — ISBN 978-5-8149-3484-0. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/131216.html>

7. Оценка качества таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / Ю. Е. Гупанова, С. В. Курихин, В. В. Подшивалова, А. Э. Петросян ; под общ. ред. д-ра экон. наук, профессора Ю. Е. Гупановой. — Москва : РИО Российской таможенной академии, 2024. - 177 с. — ISBN 978-5-9590-1320-2.

8. Шепель, Т. С. Контрактное обеспечение внешнеторговых операций: от теории к практике : учебное пособие / Т. С. Шепель, И. А. Мезинова, Э. А. Исраилова. - Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс Рост. гос. экон. ун-та (РИНХ), 2023. - 110 с. - ISBN 978-5-7972-3195-0.