

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль): «Таможенная логистика»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень): специалист таможенного дела

Срок обучения: очная форма - 5 лет, заочная форма – 5 лет 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	36(1)	10(0,28)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	36(1)	8(0,22)
• лекции	18(0,5)	4(0,11)
• практические	18(0,5)	4(0,11)
Промежуточная аттестация (контактная работа)		2(0,06)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	72(2)	96(2,67)
• др. формы самостоятельной работы	72(2)	96(2,67)
3. Промежуточная аттестация: зачет с оценкой		2(0,06)
Итого	108(3)	108(3)

Нигматуллина Л.Г. Контракты и внешнеторговая документация: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российский университет кооперации, 2018 – 84 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) «Контракты и внешнеторговая документация» по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность «Таможенная логистика» составлена Нигматуллиной Л.Г., доцентом кафедры таможенного дела Казанского кооперативного института (филиал) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности «Таможенное дело», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «17» августа 2015 г. № 850, и учебными планами по специальности 38.05.02 Таможенное дело, направленность (профиль) «Таможенная логистика» (год начала подготовки -2018).

Рабочая программа:

обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры таможенного дела Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации от «18» мая 2018 г., протокол № 9

одобрена Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 23.05.2018, протокол № 5.

утверждена Ученым советом Российского университета кооперации от 30.05.2018, протокол № 7.

© АНОО ВО ЦС РФ
«Российский университет
кооперации» Казанский
кооперативный институт
(филиал), 2018
© Нигматуллина Л.Г., 2018

СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели, задачи освоения дисциплины (модуля)	5
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы	5
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).....	5
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	6
5. Содержание дисциплины (модуля).....	7
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля).....	7
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)	8
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий.....	9
6. Лабораторный практикум	10
7. Практические занятия (семинары).....	10
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ).....	13
9. Самостоятельная работа студента	13
10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	13
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	14
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	15
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости).....	15
14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	15
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	16
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии.....	17
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	19
1. Паспорт фонда оценочных средств	20
1.1 Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины:.....	20
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций:	20
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции:.....	20
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания	22
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации	25
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации	25
2.2. Комплект билетов для проведения промежуточной аттестации	30
Комплект тестовых заданий для проведения зачета с оценкой по дисциплине	32
2.3. Критерии оценки для проведения зачета с оценкой по дисциплине (модулю)	37
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине.....	37
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	39
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ.....	40
ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ.....	50
ДЕЛОВАЯ ИГРА.....	53
ТЕМЫ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ.....	64
КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАЧ.....	69
ТЕМЫ ДОКЛАДОВ.....	72
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ№1	75

1. Цели, задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины «Контракты и внешнеторговая документация» является ознакомление студентов с теоретическими подходами к международной торговле, формами методами торговли наукоемкой продукции на международном рынке, дать необходимые знания по содержанию разделов контрактов, опосредующих процессы международной торговли.

Задачами освоения дисциплины являются:

- ознакомить студентов со стандартной общепринятой международной практикой оформления внешнеторговой сделки в письменной форме;
- ознакомить с основными требованиями национального законодательства к порядку и условиям заключения внешнеторговых сделок;
- изучить рамочные условия, в которых осуществляется международная торговля в современном мире;
- изучить различные теоретические концепции осуществления международной торговли;
- привить навыки в составлении внешнеторговых контрактов;
- проанализировать типичные ошибки и их последствия при подготовке и подписании внешнеторговых контрактов.

2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к вариативной части дисциплин блока Б1 «Дисциплины (модули)»

Для изучения дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения навыками, формируемые предшествующими дисциплинами:

Таможенно-тарифное регулирование внешнеторговой деятельности (ОК-8; ПК-5; ПК-6)

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующей профессиональной компетенции:

ПК-7 - владением навыками заполнения и контроля таможенной декларации, декларации таможенной стоимости и иных таможенных документов

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ПК-7	Знать: - программные средства и специфику оформления документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;	Доклад Реферат
	Уметь: - использовать информацию, полученную с помощью программно-информационных систем, компьютерных сетей для взаимодействия участников логистического процесса перевозки груза; - контролировать правильность заполнения и своевременность подачи таможенных документов.	Творческие задания Разноуровневые задачи
	Владеть: - навыками получения обработки и использования информации при осуществлении таможенно-тарифного регулирования - навыками контроля правильности заполнения таможенных документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза.	Контрольная работа Деловая игра

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По семестрам 7
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	36	36
Аудиторные занятия всего, в том числе:	36	36
Лекции	18	18
Практические занятия	18	18
Промежуточная аттестация (контактная работа)	-	-
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	72	72
Другие виды самостоятельной работы	72	72
Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой	-	-
ИТОГО:	108	108
Общая трудоемкость	зач. ед. 3	3

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По курсам 5
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	10	10
Аудиторные занятия всего, в том числе:	8	8
Лекции	4	4
Практические занятия	4	4
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	96	96

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По курсам
		5
Другие виды самостоятельной работы	96	96
Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой	2	2
ИТОГО:	часов	108
Общая трудоемкость	зач. ед.	3

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки.

1. Внешнеторговый контракт как основной коммерческий документ. Статус юридически действительного документа.

2. Требования законодательства в области подписания контракта. Международные конвенции по вопросам внешнеторговых сделок. Гражданский кодекс РФ о форме заключения внешнеторговой сделки.

3. Различия в регулировании вопросов, связанных с заключением внутренней и международной сделки. Общие условия поставки товаров.

Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта.

1. Понятие «международная сделка».

2. Обязательные контрактные условия. Дополнительные контрактные условия. Типовые контрактные условия. Индивидуальные контрактные условия.

3. Схема внешнеторгового контракта

Тема 3. Универсальные контракты.

1. Типовой двуязычный экспортно-импортный контракт. Типовой экспортный контракт.

2. Импортный двуязычный контракт на условиях СИП.

3. Типовой импортный контракт на условиях ФОБ.

Тема 4. Контракты на сырье.

1. Импортный контракт на поставку цемента на условиях ФОБ. Типовой двуязычный экспортный контракт на драгоценные камни на условиях СИФ. Двуязычный импортный контракт на закупку зерна на условиях ФОБ.

2. Экспортный контракт на поставку нефтепродуктов на условиях ФСА. Экспортный контракт на поставку лесоматериалов на условиях ФОБ. Импортный контракт на поставку синтетического каучука на условиях ФОБ.

3. Типовой бартерный контракт. Контракт купли-продажи руды. Контракт на поставку чугуна.

Тема 5. Контракты на машины и оборудование.

1. Типовой двуязычный импортный контракт на закупку оборудования на условиях FOB. Экспортный контракт на поставку запасных частей на условиях FOB.

2. Импортный контракт на поставку запасных частей на условиях FOB. Импортный контракт на поставку оборудования на условиях FOB.

3. Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования. Контракт на поставку инструментов. Договор поставки оборудования и программных продуктов.

Тема 6. Контракты на отдельные товары.

1. Импортный контракт на закупку лекарственных препаратов.

2. Контракты на поставку парфюмерии, одежды и тканей.

3. Договор поставки мясных и овощных консервов.

4. Контракт на поставку хозяйственных товаров.

Тема 7. Специальные контракты.

1. Проформа контракта на концертную деятельность.

2. Экспортный контракт на поставку произведений искусства.

3. Контракт на закупку товара «со стенда выставки».

4. Лизинговые соглашения

Тема 8. Внешнеторговые сделки по экспорту и импорту услуг.

1. Контракт на аренду служебных помещений

2. Контракт по оказанию инжиниринговых услуг

3. Контракт по оказанию аудиторских услуг.

4. Договор на предоставление информационно-консультативных услуг.

Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов

1. Типы поведения и виды переговоров

2. Возможные подходы и тактические приемы

3. Структура переговоров по экспорту и импорту

5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Контракты и внешнеторговая документация» формирует ПК-7 компетенцию, необходимые в дальнейшем для формирования компетенции ПК-41.

5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины(модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу в (часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6
1	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки	2	2	8	12
2	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта	2	2	8	12
3	Тема 3. Универсальные контракты	2	2	8	12
4	Тема 4. Контракты на сырье	2	2	8	12
5	Тема 5. Контракты на машины и оборудование	2	2	8	12
6	Тема 6. Контракты на отдельные товары	2	2	8	12
7	Тема 7. Специальные контракты	2	2	8	12
8	Тема 8. Внешнеэкономические сделки по экспорту и импорту услуг	2	2	8	12
9	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	2	2	8	12
	Итого:	18	18	72	108

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу в (часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1	2	3	4	5	6
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки	0,5	0,5	10	11
2.	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта	0,5	0,5	10	11
3.	Тема 3. Универсальные контракты	0,25	0,25	10	10,5
4.	Тема 4. Контракты на сырье	0,25	0,25	10	10,5
5.	Тема 5. Контракты на машины и оборудование	0,25	0,25	10	10,5
6.	Тема 6. Контракты на отдельные товары	0,25	0,25	10	10,5
7.	Тема 7. Специальные контракты	0,5	0,5	12	13

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу в (часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
8.	Тема 8. Внешнеторговые сделки по экспорту и импорту услуг	0,5	0,5	12	13
9.	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	1	1	12	14
	Итого:	4	4	96	104

6. Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены учебными планами.

7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки	Внешнеторговый контракт как основной коммерческий документ. Статус юридически действительного документа. Требования законодательства в области подписания контракта. Международные конвенции по вопросам внешнеэкономических сделок. Гражданский кодекс РФ о форме заключения внешнеэкономической сделки. Различия в регулировании вопросов, связанных с заключением внутренней и международной сделки. Общие условия поставки товаров.	2
2.	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта	Понятие «международная сделка». Обязательные контрактные условия. Дополнительные контрактные условия. Типовые контрактные условия. Индивидуальные контрактные условия. Схема внешнеэкономического контракта	2
3.	Тема 3. Универсальные контракты	Типовой двуязычный экспортно-импортный контракт. Типовой экспортный контракт. Импортерский двуязычный контракт на условиях СИП. Типовой импортный контракт на условиях ФОБ.	2
4.	Тема 4. Контракты на сырье	Импортерский контракт на поставку цемента на условиях ФОБ. Типовой двуязычный экспортный контракт на драгоценные камни на условиях СИФ. Двуязычный импортный контракт на закупку зерна на условиях ФОБ. Экспортный контракт на поставку нефтепродуктов на условиях ФСА.	2

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
		Экспортный контракт на поставку лесоматериалов на условиях FOB. Импортный контракт на поставку синтетического каучука на условиях FOB. Контракт купли-продажи руды. Контракт на поставку чугуна. Договор поставки мясных и овощных консервов.	
5.	Тема 5. Контракты на машины и оборудование	Экспортный контракт на поставку оборудования на условиях СИФ. Типовой двуязычный импортный контракт на закупку оборудования на условиях FOB. Экспортный контракт на поставку запасных частей на условиях FOB. Импортный контракт на поставку запасных частей на условиях FOB. Импортный контракт на поставку оборудования на условиях Франко-госграницы. Поставка средств транспорта. Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования. Контракт на поставку инструментов. Договор поставки оборудования и программных продуктов.	2
6.	Тема 6. Контракты на отдельные товары	Импортный контракт на закупку лекарственных препаратов. Контракт на поставку парфюмерии. Экспортный контракт на поставку произведений искусства. Контракт на поставку тканей. Контракт на поставку хозяйственных товаров. Контракт на поставку одежды.	2
7.	Тема 7. Специальные контракты	Проформа контракта на концертную деятельность. Типовой бартерный контракт. Контракт на командирование специалистов. Контракт на закупку товара «со стенда выставки». Лизинговое соглашение.	2
8.	Тема 8. Внешнеторговые сделки по экспорту и импорту услуг.	Контракт на аренду служебных помещений. Контракт по оказанию аудиторских услуг. Договор на услуги по транспортно-экспедиторскому обслуживанию. Договор на предоставление информационно-консультативных услуг.	2
9	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	Типы поведения и виды переговоров Возможные подходы и тактические приемы Структура переговоров по экспорту и импорту	2
	Итого		18

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки	Внешнеторговый контракт как основной коммерческий документ. Статус юридически действительного документа. Требования законодательства в области подписания контракта. Международные конвенции по вопросам внешнеторговых сделок. Гражданский кодекс РФ о форме заключения внешнеторговой сделки.	0,5

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
		Различия в регулировании вопросов, связанных с заключением внутренней и международной сделки. Общие условия поставки товаров.	
2.	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта	Понятие «международная сделка». Обязательные контрактные условия. Дополнительные контрактные условия. Типовые контрактные условия. Индивидуальные контрактные условия. Схема внешнеторгового контракта	0,5
3.	Тема 3. Универсальные контракты	Типовой двуязычный экспортно-импортный контракт. Типовой экспортный контракт. Импортивный двуязычный контракт на условиях СИП. Типовой импортный контракт на условиях ФОБ.	0,25
4.	Тема 4. Контракты на сырье	Импортивный контракт на поставку цемента на условиях ФОБ. Типовой двуязычный экспортный контракт на драгоценные камни на условиях СИФ. Двуязычный импортный контракт на закупку зерна на условиях ФОБ. Экспортный контракт на поставку нефтепродуктов на условиях ФСА. Экспортный контракт на поставку лесоматериалов на условиях ФОБ. Импортивный контракт на поставку синтетического каучука на условиях ФОБ. Контракт купли-продажи руды. Контракт на поставку чугуна. Договор поставки мясных и овощных консервов.	0,25
5.	Тема 5. Контракты на машины и оборудование	Экспортный контракт на поставку оборудования на условиях СИФ. Типовой двуязычный импортный контракт на закупку оборудования на условиях ФОБ. Экспортный контракт на поставку запасных частей на условиях ФОБ. Импортивный контракт на поставку запасных частей на условиях ФОБ. Импортивный контракт на поставку оборудования на условиях Франко-госграницы. Поставка средств транспорта. Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования. Контракт на поставку инструментов. Договор поставки оборудования и программных продуктов.	0,25
6.	Тема 6. Контракты на отдельные товары	Импортивный контракт на закупку лекарственных препаратов. Контракт на поставку парфюмерии. Экспортный контракт на поставку произведений искусства. Контракт на поставку тканей. Контракт на поставку хозяйственных товаров. Контракт на поставку одежды.	0,25
7.	Тема 7. Специальные контракты	Проформа контракта на концертную деятельность. Типовой бартерный контракт. Контракт на командирование специалистов. Контракт на закупку товара «со стенда выставки». Лизинговое соглашение.	0,5
8.	Тема 8. Внешнеторговые сделки по экспорту и импорту услуг.	Контракт на аренду служебных помещений. Контракт по оказанию аудиторских услуг. Договор на услуги по транспортно-экспедиторскому обслуживанию. Договор на предоставление информационно-консультативных услуг.	0,5

№ п/п	Наименование раздела, темы учебной дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
9	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	Типы поведения и виды переговоров Возможные подходы и тактические приемы Структура переговоров по экспорту и импорту	1
	Итого		4

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами

9. Самостоятельная работа студента

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины (модуля)	Виды самостоятельной работы студента	Оценочное средство
1	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки	Домашнее задание/ Конспект темы	Устный опрос
2	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта	Домашнее задание/ тестирование	Тест
3	Тема 3. Универсальные контракты	Домашнее задание/ задачи	Тест
4	Тема 4. Контракты на сырье	Домашнее задание/ доклад	Ситуационная задача
5	Тема 5. Контракты на машины и оборудование	Домашнее задание/ тестирование	Ситуационная задача
6	Тема 6. Контракты на отдельные товары	Домашнее задание/ Конспект темы	Задача
7	Тема 7. Специальные контракты	Домашнее задание/ тестирование	Задача
8	Тема 8. Внешнеторговые сделки по экспорту и импорту услуг	Домашнее задание/ задачи	Задача
9	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	Домашнее задание/ конспект темы	Задача

10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам

необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы по дисциплине используется следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература

1. Контракты и внешнеторговая документация. Учебное пособие
Авторы: Крылов В.Е., Крылова Л.В., Андрианов А.Ю. Санкт-Петербург: Интермедия, 2015 г., 148 с. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=351517>

2. Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение: Практическое пособие / Н.Б. Корепанова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 237 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=462102>

б) дополнительная литература:

1. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие / Н.М. Громова. - 2-е изд., испр. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 144 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=474005>

11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

а) основная литература

1. Контракты и внешнеторговая документация. Учебное пособие
Авторы: Крылов В.Е., Крылова Л.В., Андрианов А.Ю. Санкт-Петербург: Интермедия, 2015 г., 148 с. – Режим доступа: <https://ibooks.ru/reading.php?productid=351517>

2. Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение: Практическое пособие / Н.Б. Корепанова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 237 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=462102>

б) дополнительная литература:

1. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие / Н.М. Громова. - 2-е изд., испр. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012.

12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)

1. <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
2. <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
3. <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
4. <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
5. <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
6. <https://dlib.eastview.com/>- База данных East View

13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
 - a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
 - b. Windows 8
2. Система тестирования INDIGO.
3. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
4. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО
5. Консультант + версия проф.- справочная правовая система

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

14. Описание материально–технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими

представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Дисциплина «Контракты и внешнеторговая документация» состоит из 9 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на лекционных занятиях. Лекции включают все темы и основные вопросы теории и практики финансового менеджмента. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

Для закрепления теоретического материала, формирования профессиональных компетенций и практических навыков в умении читать, составлять и работать с международными контрактами со студентами проводятся практические занятия. В ходе практических занятий разбираются основные и дополнительные теоретические вопросы контрактов по международной торговле, решаются практические задачи, проводятся тестирования по результатам изучения тем.

На изучение каждой темы выделено в соответствии с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося лекций и практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к зачету с оценкой по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения дисциплины (модуля):

а) для текущей успеваемости: контрольная работа, реферат, деловая игра, творческие задания, разноуровневые задачи, доклад;

б) для самоконтроля обучающихся: тесты;

в) для промежуточной аттестации: вопросы для зачета с оценкой, практические задания

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация» используются следующие образовательные технологии:

1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;

2) ситуационная задача;

3) проведение практико-ориентированных занятий.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
1	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения) - дискуссия	2	2	0,5	0,5
2	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - анализ конкретной ситуации, - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	0,5	0,5
3	Тема 8. Внешнеторговые сделки по экспорту	2	2	0,5	0,5

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практ.	Лекция	Практ.
	и импорту услуг Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - анализ конкретной ситуации, - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)				
4.	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Виды: Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	1	1
	Итого:	8	8	2,5	2,5

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенная логистика»

1. Паспорт фонда оценочных средств

1.1 Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины:

Индекс	Формулировка компетенции
ПК-7	владением навыками заполнения и контроля таможенной декларации, декларации таможенной стоимости и иных таможенных документов

1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций:

1.2.1. Компетенция ПК-7 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Декларирование товаров и транспортных средств

Документационное обеспечение логистических процессов

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции:

№	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Контролируемые разделы (темы) дисциплины*	Наименование оценочного средства**
1.	ПК-7	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта Тема 3. Универсальные контракты Тема 4. Контракты на сырье Тема 5. Контракты на машины и оборудование Тема 6. Контракты на отдельные товары Тема 7. Специальные контракты Тема 8. Внешнеэкономические сделки по экспорту и импорту услуг. Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	Контрольная работа Реферат Деловая игра Творческие задания Разноуровневые задачи Доклад

Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции (ПК-7) определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

- профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, практических работ,

- степень владения профессиональными умениями – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

- суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»,

- суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»,

- суммы баллов за ответы на теоретические и дополнительные вопросы,

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого :
		Высокий (верно и в полном объеме) 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) – 2 б.	
<i>Теоретические показатели</i>						
ПК-7	Знает программные средства и специфику оформления документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза; <hr/> <i>Доклад, реферат</i>	Верно и в полном объеме знает программные средства и специфику оформления документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;	С незначительными замечаниями знает программные средства и специфику оформления документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;	На базовом уровне, с ошибками знает программные средства и специфику оформления документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;	Не знает программные средства и специфику оформления документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза;	5
<i>Практические показатели</i>						
ПК-7	Умеет использовать информацию, полученную с помощью программно-информационных систем, компьютерных сетей для	Верно и в полном объеме может использовать информацию, полученную с помощью программно-	С незначительными замечаниями может использовать информацию, полученную с помощью программно-информационных систем, компьютерных сетей для	На базовом уровне, с ошибками может использовать информацию, полученную с помощью программно-	Не может использовать информацию, полученную с помощью программно-информационных систем, компьютерных сетей для	10

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого :
		Высокий (верно и в полном объеме) 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) – 2 б.	
	<p>взаимодействия участников логистического процесса перевозки груза;</p> <hr/> <p><i>Творческие задания</i></p>	информационных систем, компьютерных сетей для взаимодействия участников логистического процесса перевозки груза;	взаимодействия участников логистического процесса перевозки груза;	информационных систем, компьютерных сетей для взаимодействия участников логистического процесса перевозки груза;	взаимодействия участников логистического процесса перевозки груза;	
	<p>Умеет контролировать правильность заполнения и своевременность подачи таможенных документов;</p> <hr/> <p><i>Разноуровневые задачи</i></p>	Верно и в полном объеме может контролировать правильность заполнения и своевременность подачи таможенных документов.	С незначительными замечаниями может контролировать правильность заполнения и своевременность подачи таможенных документов.	На базовом уровне, с ошибками может контролировать правильность заполнения и своевременность подачи таможенных документов.	Не может контролировать правильность заполнения и своевременность подачи таможенных документов.	
<i>Владеет</i>						
<i>ПК-7</i>	<p>Владеет навыками получения обработки и использования информации при осуществлении таможенно-тарифного регулирования;</p> <hr/> <p><i>Деловая игра</i></p>	Верно и в полном объеме владеет навыками получения обработки и использования информации при осуществлении таможенно-тарифного регулирования;	С незначительными замечаниями владеет навыками получения обработки и использования информации при осуществлении таможенно-тарифного регулирования;	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками получения обработки и использования информации при осуществлении таможенно-тарифного регулирования;	Не владеет навыками получения обработки и использования информации при осуществлении таможенно-тарифного регулирования;	<i>10</i>

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого :
		Высокий (верно и в полном объеме) 5 б.	Средний (с незначительными замечаниями) 4 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) 3 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок/ответ не дан) – 2 б.	
	<p>Владеет навыками контроля правильности заполнения таможенных документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза.</p> <p><i>Контрольная работа</i></p>	Верно и в полном объеме владеет навыками контроля правильности заполнения таможенных документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза.	С незначительными замечаниями владеет навыками контроля правильности заполнения таможенных документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза.	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками контроля правильности заполнения таможенных документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза.	Не владеет навыками контроля правильности заполнения таможенных документов, регламентирующих взаимодействие участников логистического процесса перевозки груза.	
<i>ВСЕГО:</i>						25

Шкала оценивания:

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
Отлично	22-25	Высокий
Хорошо	18-21	Хороший
Удовлетворительно	13-17	Достаточный
Неудовлетворительно	12 и менее	Недостаточный

2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации

2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации

Вопросы к зачету с оценкой:

1. Понятие внешнеэкономического договора.
2. Форма и порядок подписания внешнеэкономических сделок.
3. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере с учетом международных норм.
4. Договорные условия как регулятор внешнеэкономических операций.
5. Сущность и виды договоров.
6. Международный контракт как результат менеджмента и маркетинга.
7. Договор купли-продажи. Основные статьи контракта международной купли-продажи.
8. Реквизиты, преамбула и предмет договора.
9. Существенные и несущественные условия договора.
10. Цена и общая стоимость контракта.
11. Условия платежа и формы расчетов.
12. Применение "Инкотермс" в контракте.
13. Сроки исполнения обязательств по договору.
14. Транспортные условия контракта.
15. Сдача-приемка товаров по контракту.
16. Форс-мажорные обстоятельства и страхование в контракте.
17. Штрафные санкции и ответственность сторон за исполнение договорных обязательств.
18. Арбитражная оговорка в контракте.
19. Порядок расторжения и изменения договора.
20. Гражданский кодекс РФ о договоре купли-продажи.
21. Заключительные положения внешнеэкономического договора.
22. Международные встречные операции и особенности оформления сделок по ним.
23. особенности договора мены (бартер).
24. Правовое регулирование договора мены (бартер).
25. Структура и содержание договора мены (бартер).
26. Особенности оформления контрактов на компенсационные сделки.
27. Гражданский кодекс РФ о договоре мены (бартер).
28. особенности договора поставки.
29. Правовое регулирование договора поставки. Гражданский кодекс РФ о договоре поставки.
30. Структура и содержание договора поставки.
31. особенности договора поставки товаров для государственных нужд.
32. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции.

33. Общие особенности условий контракта аренды.
34. Лизинговые сделки и особенности их договорного оформления.
35. Правовое регулирование лизинговых сделок.
36. особенности договоров по оперативному и финансовому лизингу.
37. Торгово-посреднические операции: понятия, виды, организационные формы.
38. Особенности использования торгово-посреднических соглашений: преимущества и недостатки.
39. Классификация торгово-посреднических соглашений.
40. Договоры поручения.
41. Структура и особенности договора комиссии.
42. Консигнационное соглашение и его особенности.
43. Особенности агентских соглашений.
44. Понятие договора хранения и сфера его применения.
45. Договора хранения на товарном складе.
46. Права и обязанности сторон по договору хранения.
47. Правовая основа посреднической деятельности.
48. Договор перевозки и транспортные условия контракта.
49. Основные особенности и условия договора перевозки.
50. Особенности заключения договоров перевозки при использовании различных видов транспорта,
51. Договоры морской перевозки грузов (чартер, консамент).
52. Договор на международную автомобильную перевозку.
53. Договор на авиаперевозки.
54. Договор доставки товаров железнодорожным транспортом.
55. Правовая основа договоров перевозки.
56. Объекты лицензионной торговли.
57. особенности лицензионных договоров и соглашений.
58. Договоры на инжиниринговые услуги,
59. Договоры на консалтинговые услуги.
60. Договор о предоставлении инженерно-технических услуг.

Типовые контрольные задания:

1. Договор на передачу "ноу-хау".
2. Договоры на создание (передачу) научно-технической продукции.
3. Правовая основа лицензионных соглашений и договоров на оказание услуг.
4. Особенности договора подряда. Гражданский кодекс РФ о договоре подряда.
5. Обязанности сторон по договору подряда.
6. Виды договоров на строительство промышленных объектов.
7. Особенности и содержание договоров на строительство промышленных объектов.
8. Понятие и международно-правовые основы международного

коммерческого арбитража.

9. Арбитражное соглашение и арбитражные оговорки во внешнеторговом контракте.

10. основные положения закона РФ "О международном коммерческом арбитраже".

11. Международный коммерческий арбитраж при Торгово-промышленной палате РФ.

12. Порядок разрешения споров по внешнеторговым контрактам

Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:

1. Внешнеторговая сделка – это ...

а) основной коммерческий документ

б) координация внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации

в) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности

г) действия по установлению, изменению и прекращению гражданско-правовых отношений по купле-продаже

2. Внешнеторговый договор (контракт) – это...

а) соблюдение общепризнанных принципов и норм международного права

б) использование методов государственного регулирования ВТД

в) участие в деятельности международных экономических организаций

г) основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку

3. Обязательным условием во внешнеторговом контракте купли-продажи является ...

а) проведение рекламных мероприятий

б) переход права собственности на товар от продавца к покупателю

в) оказание интеллектуальных услуг

г) использование режима наибольшего благоприятствования

4. Толкование договора купли-продажи о признании его международным содержится в ...

а) Венской конвенции 1980 года.

б) Гаагской конвенции 1978 г.

в) Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН № ООН А/51/628 от 16 декабря 1996 г.

г) Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг с Руководством по его применению (1994 год)

5. Российское законодательство регулирует вопросы о договорах купли–продажи товаров и поставки на основе ...

а) Закона РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

б) Закона РФ «Об экспортном контроле»

в) Таможенного кодекса РФ

г) Гражданского кодекса РФ

6. Если одним из контрагентов в договоре международной купли-продажи является представителем РФ, то договор заключается ...

а) в устной форме

б) в письменной форме

в) на основе обмена радиограммами

г) на основе обмена телеграммами

7. Вес брутто – это ...

а) вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой

б) вес товара с внутренней упаковкой

в) чистый вес товара без упаковки и без тары

г) вес товара с тарой

8. Основной способ оценки качества в контракте при продаже оборудования и машин следующий...

а) по стандартам и/или техническим условиям

б) по образцам

в) «тель–кель» (такой, какой есть)

г) осмотрено – одобрено

9. Комиссионная, консигнационная торговля отдает предпочтение такой форме платежа ...

а) платеж на открытый счет

б) платеж в кредит

в) наличный платеж

г) банковский перевод

10. Инкассирующий банк – это банк ...

а) продавца

б) перевозчика

в) экспортера

г) импортера

Литература для подготовки к зачету с оценкой:

а) основная литература

1. Контракты и внешнеторговая документация. Учебное пособие
Авторы: Крылов В.Е., Крылова Л.В., Андрианов А.Ю. Санкт-Петербург:
Интермедия, 2015 г. , 148 с. – Режим доступа:
<https://ibooks.ru/reading.php?productid=351517>

2. Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет,
налогообложение: Практическое пособие / Н.Б. Корепанова. - М.: НИЦ
ИНФРА-М, 2015. - 237 с. – Режим доступа: [http://
znanium.com/catalog.php?bookinfo=462102](http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=462102)

б) дополнительная литература:

1. Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade: Учебное пособие /
Н.М. Громова. - 2-е изд., испр. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 144 с. –
Режим доступа: [http://
znanium.com/catalog.php?bookinfo=474005](http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=474005)

Промежуточная аттестация

2.2. Комплект билетов для проведения промежуточной аттестации

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность: «Таможенная логистика»

Дисциплина: «Контракты и внешнеторговая документация»

БИЛЕТ № 1

1. Международные встречные операции и особенности оформления сделок по ним.
2. Правовое регулирование договора поставки. Гражданский кодекс РФ о договоре поставки.
3. Лизинговые сделки и особенности их договорного оформления.

БИЛЕТ № 2

1. Структура и содержание договора мены (бартер).
2. Структура и содержание договора поставки.
3. Правовое регулирование лизинговых сделок.

БИЛЕТ № 3

1. Гражданский кодекс РФ о договоре мены (бартер).
2. Договор контрактации сельскохозяйственной продукции.
3. особенности договоров по оперативному и финансовому лизингу.

БИЛЕТ № 4

1. Понятие внешнеэкономического договора.
2. Форма и порядок подписания внешнеэкономических сделок.
3. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере с учетом международных норм.

БИЛЕТ № 5

1. Договорные условия как регулятор внешнеэкономических операций.
2. Сущность и виды договоров.
3. Международный контракт как результат менеджмента и маркетинга.

БИЛЕТ № 6

1. Договорные условия как регулятор внешнеэкономических операций.
2. Сущность и виды договоров.
3. Международный контракт как результат менеджмента и маркетинга.

БИЛЕТ № 7

1. Понятие и международно-правовые основы международного коммерческого арбитража.
2. Арбитражное соглашение и арбитражные оговорки во внешнеторговом контракте.
3. основные положения закона РФ "О международном коммерческом арбитраже".

БИЛЕТ № 8

1. Международный коммерческий арбитраж при Торгово-промышленной палате РФ.
2. Порядок разрешения споров по внешнеторговым контрактам
3. Особенности и содержание договоров на строительство промышленных объектов.

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий для проведения зачета с оценкой по дисциплине

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность: «Таможенная логистика»

Дисциплина: «Контракты и внешнеторговая документация»

Тестовые задания для проверки уровня обученности **ЗНАТЬ:**

1. Внешнеторговая сделка – это ...
 - а) основной коммерческий документ
 - б) координация внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации
 - в) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности
 - г) действия по установлению, изменению и прекращению гражданско-правовых отношений по купле-продаже

2. Внешнеторговый договор (контракт) – это...
 - а) соблюдение общепризнанных принципов и норм международного права
 - б) использование методов государственного регулирования ВТД
 - в) участие в деятельности международных экономических организаций
 - г) основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку

3. Контракты с оплатой в денежной форме предусматривают оплату ...
 - а) в согласованной сторонами валюте
 - б) путем обмена товара на ценные бумаги
 - в) на основе обмена товара на драгоценности
 - г) на основе обмена товара на товар и денежные средства

4. Контракты с оплатой в товарной форме (бартер) ...
 - а) заключаются при продаже товаров в обмен на покупку ценных бумаг
 - б) заключаются при продаже товаров с увязкой покупки другого товара
 - в) заключаются при продаже по госзаказу
 - г) заключаются при продаже товаров для поставки в зону свободной торговли

5. Предварительный контракт – соглашение ...
- а) покупателя-импортера, по которому заказчику необходимо получить проектную документацию
 - б) сторон заключить в будущем договор на условиях предварительного контракте
 - в) по которому исполнитель обязуется в будущем провести монтажные работы
 - г) с поставщиком о поставке специализированной продукции
6. Рамочные контракты – это договоры, которые ...
- а) обязывают контрагентов устанавливать на различных объектах окна и двери
 - б) предполагают обеспечение заказчика строительными материалами
 - в) содержат лишь основные согласованные условия
 - г) предполагают сделки во внешней торговле услугами, информацией
7. Долгосрочные контракты на поставку полезных ископаемых заключаются на ...
- а) 1 год
 - б) 2 года
 - в) 5 и более лет
 - г) 3 года
8. Типовой контракт – это ...
- а) договор, разрабатываемый в период обсуждения его позиций
 - б) договор для оформления бартерных сделок с различными товарами
 - в) ряд унифицированных условий договора с учетом торговой практики
 - г) обычный договор, заключаемый с самыми различными контрагентами
9. Типовые контракты оформляются ...
- а) на обычных листах бумаги рукописным текстом
 - б) на бланках типографским способом
 - в) на основе обмена деловыми письмами
 - г) на основе подтверждения экспортером заказа, сделанного импортером
10. Венская конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров принята в ...
- а) 1970 г.
 - б) 1975 г.
 - в) 1980 г.
 - г) 1985 г.

Тестовые задания для проверки уровня обученности **УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:**

1. Биржевые цены представляют собой ...
 - а) цены международных торговых центров
 - б) цены товаров внутренней оптовой или внешней торговли стран, которые регулярно публикуются объединениями производителей, информационными агентствами в широко распространенных источниках
 - в) цены биржевых котировок
 - г) цены международных торгов, аукционов

2. Размер простой скидки с цены на машины и оборудование во внешней торговле устанавливается в интервале ...
 - а) 10–15%
 - б) 20–40%
 - в) 45–55%
 - г) 5–15%

3. На уровень договорных цен объективно воздействуют следующие объективные обстоятельства ...
 - а) специфические свойства товара, его конкурентоспособность, соотношение спроса и предложения
 - б) квалификация мастера-изготовителя товара и его религиозные убеждения
 - в) условия хранения товаров
 - г) наличие сырья в стране, импортирующей продукцию

4. Бонификация отражает ...
 - а) использование скидок с цены
 - б) использование надбавок к цене
 - в) учет базисных условий поставки товаров
 - г) использование ценных бумаг

5. Рефакция показывает тенденцию ...
 - а) осуществление надбавок к цене
 - б) стремления к завышению договорных цен
 - в) учета скидок при определении цены
 - г) публикацию прейскурантных цен

6. Цены международных торгов соответствуют ...
 - а) ценам на товар определенного качества при соответствующих условиях поставки
 - б) ценам закупок товаров за рубежом для государственных нужд
 - в) ценам конечной реализации товаров народного потребления населению

г) ценам контрактации

7. Инкотермс 2010 представляет собой ...

- а) Международные правила по толкованию транспортных терминов
- б) Международные правила по толкованию торговых терминов, обычаев, торговой практики
- в) Это объекты, обладающие способностью отчуждения и приносящие доход.
- г) Международные правила по толкованию страховых терминов
- д) -Международные правила по толкованию юридических терминов

8. Инкотермс 2010 составлен и опубликован ...

- а) Международной торговой палатой
- б) Всемирной торговой организацией
- в) Организацией Объединенных Наций
- г) Министерством экономического развития

9. При транспортировке воздушным и железнодорожным видами транспорта основным применяемым базисным условием поставки является ...

- а) FCA
- б) FAS
- в) DDU
- г) CIP

10. В статье контракта «Условия платежа» отражается ...

- а) цена товара, количество товара, валюта платежа
- б) цена единицы товара, гарантийные сроки, срок платежа
- в) валюта платежа, форма расчета, способ платежа, срок платежа
- г) количество товар, штрафные санкции

11. Обычно валюта цены переводится в валюту платежа по курсу ...

- а) страны продавца
- б) страны покупателя
- в) страны, где возможно будет рассматриваться спор между сторонами
- г) страны, где производится платеж

12. При определении в контракте купли-продажи базисных условий поставки рассматривается ...

- а) предоставление транспортных средств для поставки товара, оформление таможенной очистки на вывоз и ввоз товаров
- б) определение качества товара
- в) оформление декларации на товары

13. Конкретизация трактовки и толкования отдельных торговых терминов изложена в таком международном документе ...

- а) Унифицированные правила по инкассо
- б) Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов
- в) Инкотермс–2010
- г) формуляр-образец ООН для внешнеторговых документов

14. Укажите базисные условия поставки для любого вида транспорта ...

- а) FAS
- б) FOB
- в) CFR
- г) FCA

15. Категория E – отгрузка включает в себя базисных условий поставки в количестве?

- а) два
- б) одно
- в) три
- г) пять

16. Категория F – основная перевозка не оплачена, включает в себя базисных условий поставки в количестве?

- а) два
- б) пять
- в) шесть
- г) три

17. При определении валюты цены контракта ее можно устанавливать в валюте ...

- а) экспортера
- б) импортера
- в) любой страны
- г) США

18. Валюта платежа по контракту может быть установлена в валюте ...

- а) импортера
- б) экспортера
- в) России
- г) любой страны

19. Представляемые в комплекте документы об отгрузке товара не должны поступить в банк с датой, превышающей с момента отгрузки ...

- а) 5 дней
- б) 11 дней

- в) 15 дней
- г) 21 день

20. Стандартная банковская форма обращения об открытии аккредитива изложена в документе ...

- а) Унифицированные правила по инкассо
- б) Инкотермс 2010
- в) Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов
- г) Пейтермс. Сокращения для условий платежа

2.3. Критерии оценки для проведения зачета с оценкой по дисциплине (модулю)

После завершения тестирования на зачете с оценкой на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации зачет с оценкой, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 60 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на зачете с оценкой (не более 40 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- 86-100 баллов – «отлично»
- 71-85 баллов – «хорошо»
- 50-70 баллов – «удовлетворительно»
- Менее 50 баллов – «неудовлетворительно»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переекзаменовка в дополнительную сессию.

2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности

общекультурных и профессиональных компетенций студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче зачета с оценкой:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;

– степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

- до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,
- до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,
- до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО
КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
(МОДУЛЮ)**

КОНТРАКТЫ И ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность: «Таможенная логистика»

1. Материалы для текущего контроля

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

Контрольные работы по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация» состоят из тестовых вопросов и задачи.

I. ТЕСТОВЫЕ ВОПРОСЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

1. Внешнеторговая сделка – это:
 - а) основной коммерческий документ;
 - б) координация внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации;
 - в) информационное обеспечение внешнеторговой деятельности;
 - г) действия по установлению, изменению и прекращению гражданско-правовых отношений по купле-продаже.

2. Внешнеторговый договор (контракт) – это:
 - а) соблюдение общепризнанных принципов и норм международного права;
 - б) использование методов государственного регулирования ВТД;
 - в) участие в деятельности международных экономических организаций;
 - г) основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку.

3. Контракты с оплатой в денежной форме предусматривают оплату:
 - а) в согласованной сторонами валюте;
 - б) путем обмена товара на ценные бумаги;
 - в) на основе обмена товара на драгоценности;
 - г) на основе обмена товара на товар и денежные средства.

4. Контракты с оплатой в товарной форме (бартер):
 - а) заключаются при продаже товаров в обмен на покупку ценных бумаг;
 - б) заключаются при продаже товаров с увязкой покупки другого

товара; в) заключаются при продаже по госзаказу;

г) заключаются при продаже товаров для поставки в зону свободной торговли.

5. Предварительный контракт – соглашение:

а) покупателя-импортера, по которому заказчику необходимо получить проектную документацию;

б) сторон заключить в будущем договор на условиях предварительного контракте;

в) по которому исполнитель обязуется в будущем провести монтажные работы;

г) с поставщиком о поставке специализированной продукции.

6. Рамочные контракты – это договоры, которые:

а) обязывают контрагентов устанавливать на различных объектах окна и двери;

б) предполагают обеспечение заказчика строительными материалами;

в) содержат лишь основные согласованные условия;

г) предполагают сделки во внешней торговле услугами, информацией.

7. Долгосрочные контракты на поставку полезных ископаемых заключаются на:

а) 1 год;

б) 2 года;

в) 5 и более лет;

г) 3 года.

8. Типовой контракт – это:

а) договор, разрабатываемый в период обсуждения его позиций;

б) договор для оформления бартерных сделок с различными товарами;

в) ряд унифицированных условий договора с учетом торговой практики;

г) обычный договор, заключаемый с самыми различными контрагентами.

9. Типовые контракты оформляются:

а) на обычных листах бумаги рукописным текстом;

б) на бланках типографским способом;

в) на основе обмена деловыми письмами;

г) на основе подтверждения экспортером заказа, сделанного импортером.

10. Венская конвенция ООН о договорах купли-продажи товаров принята в:

а) 1970 г.;

- б) 1975 г.;
- в) 1980 г.;
- г) 1985 г.

11. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи является крупномасштабным унифицированным актом:

- а) нет;
- б) в зависимости от принятия решений в арбитраже «ad hoc»;
- в) да;
- г) в зависимости от мнения Генерального секретаря Постоянного Третейского суда в Гааге.

12. Согласно Венской конвенции письменная форма заключения договора:

- а) является обязательной для контрагентов из разных стран;
- б) обязательна, если одна из сторон договора находится под юрисдикцией РФ;
- в) обязательна для стран Африки;
- г) обязательна для стран СНГ.

13. Контракт с разовой поставкой предполагает, что:

- а) договорные отношения между контрагентами продолжаются не менее 5 лет;
- б) договорные отношения между контрагентами продолжаются менее 1 года;
- в) договорные отношения между контрагентами прекращаются после исполнения контракта;
- г) договорные отношения между контрагентами пролонгированы.

14. Среднесрочный контракт исполняется:

- а) в течение недели;
- б) на следующий день после заключения контракта;
- в) после извещения покупателя о готовности принять товар;
- г) в течение трех лет с момента подписания контракта.

15. Существенные условия контракта – это:

- а) статьи, при невыполнении которых договор может быть расторгнут;
- б) статьи, при невыполнении которых договор не может быть расторгнут;
- в) статьи контракта, отражающие количество и качество товара;
- г) статьи контракта, отражающие условия страхования.

16. Использование типовых контрактов позволяет:

- а) эффективно проводить работу по поиску потенциальных партнёров;
- б) упростить поиск потенциальных партнеров;

- в) существенно упростить заключение сделки;
- г) упростить осуществление поставки товара.

17. Россия присоединилась к Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров в:

- а) 1991 г.;
- б) 1980 г.;
- в) 1975 г.;
- г) 1995 г.

18. Предметом регулирования Венской конвенции ООН являются:

- а) товары, выступающие предметом международной сделки;
- б) сделки по договорам международной купли-продажи;
- в) фондовые бумаги;
- г) акции.

19. Венская конвенция ООН предполагает, что объем ее применения может быть ограничен путем использования:

- а) запретов;
- б) оговорок;
- в) примечаний;
- г) ссылок.

20. Договор контрактации предполагает:

- а) установление разрешительного порядка экспорта и (или) импорта ;
- б) соглашение производителя сельхозпродукции по передаче выращенной им продукции заготовителю;
- в) исключение неоправданного вмешательства государства во внешнеторговую деятельность;
- г) единство применения методов государственного регулирования ВТД.

II. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ДЛ Я ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

Вариант 1

1. Сущность международных сделок и контрактов, особенности их различия.

2. Безусловные и условные банковские гарантии при оплате за товар.

Задача

Предприниматель (ООО) Сидоров И.М. (г. Казань, Россия) продал предпринимателю Валееву А.А., (г. Баку, Азербайджан) муку пшеничную в количестве 700 тонн на сумму 4100000 руб. Р.Ф.

Цена за единицу (тонну) товара определена на условиях FCA г. Казань при поставке автомобильным транспортом. Наряду с себестоимостью и

прибылью в цену муки включены: стоимость мешкотары, упаковка, маркировка, погрузка на складе продавца, экспортные формальности. Поставка осуществляется в течение трех месяцев со дня подписания контракта.

Срок отгрузки очередной партии груза в течение 3-х дней с момента оплаты этой партии товара.

Продавец выплачивает Покупателю за просрочку поставки неустойку в размере 0,18 % от стоимости партии товара, подлежащего поставке, за каждый день просрочки.

Споры по контракту разрешаются сторонами в арбитражном суде при Торгово-промышленной палате стороны – истца. Возможно достижение дружеского соглашения между сторонами.

Задание: сформулировать статьи контракта: «Цена и общая стоимость товара», «Ответственность сторон», «Арбитраж», «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 2

1. Классификация внешнеторговых сделок на основе их содержательной сущности: товары, услуги и результаты творческой деятельности.

2. Документы для оплаты по контракту купли-продажи.

Задача

ОАО «Белгородасбестоцемент» (г. Белгород, Россия), генеральный директор Я.Л. Певзнер, продал трубы асбестоцементные на сумму 1000000 млн. руб. частной фирме «Престиж» из г. Харькова (Украина), на условиях «DAP» Россия – Украина, возглавляемой директором Е.Н. Березняком.

Цена единицы товара – 1 кг – включает в себя упаковку, маркировку, комплектующие, НДС, сертификат происхождения СТ-1, таможенные и транспортные расходы до границы России – Украины, станция железной дороги Красный Хутор. На себестоимость и прибыль приходится 80% цены единицы товара.

Общий вес поставляемого товара составляет 2000 кг. Поставка осуществляется в течение 15 дней после заключения контракта.

Задание: сформулировать преамбулу и статьи контракта «Цена и общая сумма контракта», «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 3

1. Определение и виды контрактов купли-продажи.

2. Сроки поставки товаров в соответствии со статьей контракта.

Задача

Предприниматель (ООО) Власенко А.А. (г. Белгород, Россия), продал предпринимателю Турчину В.А. (г. Харьков, Украина), муку пшеничную в количестве 800 тонн на сумму 4 440000 руб. Р.Ф.

Цена за единицу (тонну) товара определена на условиях DAP при поставке железнодорожным транспортом. В цену включены: стоимость продукции и прибыль производителя муки в удельном весе 85% от цены, стоимость мешкотары, погрузка, транспортные расходы до границы Россия – Украина и экспортные формальности. Поставка осуществляется с 20.09.2009 г. по 31.12.2009 г.

Срок отгрузки очередной партии груза – в течение 3-х дней с момента оплаты товара.

Продавец выплачивает Покупателю за просрочку поставки неустойку в размере 0,2 % от стоимости партии товара, подлежащего поставке, за каждый день просрочки.

Споры по контракту разрешаются сторонами в арбитражном суде при Торгово-промышленной палате стороны – истца. Возможно достижение дружеского соглашения между сторонами.

Задание: сформулировать статьи контракта: «Цена и общая стоимость товара», «Ответственность сторон», «Арбитраж», «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 4

1. Типовые контракты и соглашения об общих условиях поставки.
2. Сущность и логистики и логистические требования к упаковке товара.

Задача

ОАО «Томмолоко» (г. Белгород, Россия), возглавляемое Генеральным директором Мирошниковой Н.И., продало президенту формы «Вилара» (Лихтенштейн) 20 тонн казеина технического на общую сумму 6 тысяч Евро.

Продавец: ОАО «Томмолоко», 309085, Белгородская область, п. Томаровка Яковлевского района, ул. Промышленная д. 7, ИНН 3121070079, ОКОНХ 18221, ОКПО 10410383, Р/с 40702840100000000041 в Белгородском отделении Внешторбанка К/с 30301840700000001287.

Покупатель: «Вилара», Ин Дер Финна, 18, БП 189, ФЛ-9494, Шаан Лихтенштейн.

Товар поставляется на условиях EXW – Томаровка, со склада Продавца. Оплата товара осуществляется за 3 дня до даты отправки товара.

Покупателю должны быть переданы документы: счет Продавца, товаротранспортная накладная, сертификат происхождения формы А, санитарный сертификат, сертификат соответствия, сертификат качества.

Вариант 5

1. Правовой режим внешнеторговых сделок.
2. Классификация упаковки товаров.

Задача

Липецкое предприятие ЗАО «Спецхимкомплект», возглавляемое Генеральным директором Левчуком И.С. (Россия), заключило договор на

поставку запасных частей трактора Т-40 производства ЗАО «ЛТЗ» с директором АО «Агропаде» Ошиньшем Я.Е. (Белоруссия).

Сумма договора составила 150000 руб. РФ.

Поставка продукции осуществляется в течение 180 дней после подписания контракта. Условия поставки FCA – Липецк.

Расчеты за продукцию производятся путем выставления Покупателем безотзывного документарного аккредитива в пользу Поставщика в банке поставщика.

Аккредитив выставляется на срок 45 дней с отгрузкой товара через 15 дней после выставления. Аккредитив оплачивается после представления поставщиком в своем банке следующих документов: счет-фактуры; автотранспортной документации (CMR) с отметкой таможни; спецификации.

Комиссионные расходы, связанные с оформлением банковских документов по расчетам за продукцию, стороны оплачиваются в своих банках.

Количество, ассортимент, цена за единицу продукции определяется спецификацией.

Задание: сформулировать преамбулу, статьи контракта «Срок и условия поставки» и «Порядок расчетов», «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 6

1. Венская конвенция ООН о договорах купли-продажи.

2. Сущность жесткой, полужесткой и мягкой упаковки и тары.

Задача

ОАО «Белгородский хладокомбинат», возглавляемый Генеральным директором Г.Д. Бузиновым (Россия), продало фирме «MiloslavKolomaznik-Komatex», принадлежащей М. Коломазнику (Польша), мороженное в брикетах в количестве 50000 кг с поставкой в течение двух месяцев на условиях FCA.

Мороженное – вафельный брикет 80 г – будет поставлено в количестве 625000 штук на сумму 100000 долларов США.

Качество мороженого характеризуется ТУ РФ 10.16.0015.005-90, гигиеническим сертификатом на мороженное, гигиеническим сертификатом на индивидуальную упаковку, гигиеническим сертификатом на краски упаковки, ветеринарное свидетельство на каждую партию мороженого, подтверждение ветеринарной службы страны Продавца установленного образца. В случае расхождения качества поставляемого мороженого с качеством образцов Покупатель вправе потребовать безвозмездной ее замены.

Задание: сформулировать преамбулу, статьи контракта «Цена и общая стоимость товара» и «Качество товара», «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 7

1. Гражданский кодекс РФ о договорах купли-продажи, поставки товаров, контрактации.

2. Производственная, инвентарная, складская тара.

Задача

ОАО «Старооскольский завод металлургического машиностроения» (Россия), возглавляемый Генеральным директором Петровым А.В., продает маховики, крышки, муфты соединительные фирме из Германии «СТЕ ШвинтунгстехникГмБХ», принадлежащий президенту фирмы Шварцу Г.

Товар поставляется партиями на условиях FCA, Россия Белгородская область, г. Старый Оскол, склад ОАО «ОЗММ» в течение 30 дней после заключения контракта.

Цена товара указывается в спецификациях к контракту и понимается на условиях FCA со склада продавца – 30 Евро за 1 кг веса изделий, общая величина веса которых составляет 4520 кг.

Задание: сформулировать преамбулу, статьи контракта «Цена и общая сумма контракта» и «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 8

1. Договор на передачу "ноу-хау".

2. Международный коммерческий арбитраж при Торгово-промышленной палате РФ.

Задача

Предприниматель (ООО) Иванов И.М. (г. Тамбов, Россия) продал предпринимателю Залееву А.А., (г. Баку, Азербайджан) муку пшеничную в количестве 500 тонн на сумму 4000000 руб. Р.Ф.

Цена за единицу (тонну) товара определена на условиях FCA г. Тамбов при поставке автомобильным транспортом. Себестоимость составляет 80% цены. Поставка осуществляется в течение трех месяцев со дня подписания контракта.

Срок отгрузки очередной партии груза в течение 3-х дней с момента оплаты этой партии товара.

Споры по контракту разрешаются сторонами в арбитражном суде при Торгово-промышленной палате стороны – истца. Возможно достижение дружеского соглашения между сторонами.

Задание: сформулировать статьи контракта: «Цена и общая стоимость товара», «Ответственность сторон», «Арбитраж», «Базисные условия поставки» и рассчитать рентабельность продаж.

Вариант 9

1. Договоры на инжиниринговые услуги

2. Понятие и международно-правовые основы международного коммерческого арбитража.

Задача

ООО "Рубин" (г. Казань, Россия) продал предпринимателю Галееву А.А., (г. Астана, Казахстан) муку в количестве 600 тонн на сумму 3500000 руб. Р.Ф.

Цена за единицу (тонну) товара определена на условиях FCA г. Казань при поставке автомобильным транспортом. Наряду с себестоимостью и прибылью в цену муки включены: стоимость мешкотары, упаковка, маркировка, погрузка на складе продавца, экспортные формальности. Поставка осуществляется в течение трех месяцев со дня подписания контракта.

Срок отгрузки очередной партии груза в течение 3-х дней с момента оплаты этой партии товара.

Продавец выплачивает Покупателю за просрочку поставки неустойку в размере 0,18 % от стоимости партии товара, подлежащего поставке, за каждый день просрочки.

Споры по контракту разрешаются сторонами в арбитражном суде при Торгово-промышленной палате стороны – истца. Возможно достижение дружеского соглашения между сторонами.

Задание: сформулировать статьи контракта: «Цена и общая стоимость товара», «Ответственность сторон», «Арбитраж», «Базисные условия поставки» – термин сформулировать на русском языке, указать вид транспорта.

Вариант 10

1. Порядок разрешения споров по внешнеторговым контрактам
2. Правовая основа лицензионных соглашений

Задача

ООО "Лидер" (г.Пермь Казань, Россия) продал предпринимателю Залееву А.А., (г. Баку, Азербайджан) пиломатериалы количестве 700 тонн на сумму 5100000 руб. Р.Ф.

Цена за единицу (тонну) товара определена на условиях FCA г. Казань при поставке автомобильным транспортом. Наряду с себестоимостью и прибылью, составляющей 20%, в цену включены: стоимость упаковки, маркировка, погрузка на складе продавца, экспортные формальности. Поставка осуществляется в течение трех месяцев со дня подписания контракта.

Срок отгрузки очередной партии груза в течение 3-х дней с момента оплаты этой партии товара.

Продавец выплачивает Покупателю за просрочку поставки неустойку в размере 0,18 % от стоимости партии товара, подлежащего поставке, за каждый день просрочки.

Задание: сформулировать статьи контракта: «Цена и общая стоимость товара», «Ответственность сторон», «Арбитраж», «Базисные условия поставки», а также рассчитать рентабельность затрат продавца.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

1. Виды контрактов купли-продажи существуют в международной практике
2. Существенные и несущественные условия контракта
3. Основные требования к тексту контракта
4. Условия внешнеторговой сделки могут быть зафиксированы в приложениях к контракту
5. Основные способы фиксации качества товаров в контракте, в чем заключаются особенности их использования
6. Способы фиксации цены в контракте
7. Правовые условия, которые должны быть обязательно зафиксированы в контракте
8. Ситуации, в которых стороны освобождаются от ответственности по сделке
9. Особенности типовых контрактов
10. Способы выхода на зарубежные рынки
11. Преимущества и недостатки выхода на внешние рынки через посредников
12. Виды услуг оказывают посреднические фирмы в международной торговле
13. Виды соглашений, регулирующих взаимоотношения партнеров при посреднических отношениях
14. Различия договора комиссии и договора консигнации
15. Внешнеторговые бартерные сделки и смешанные внешнеэкономические договоры
16. Различия оперативного и финансового лизинга
17. Различия в понятиях "лизинг" и "аренда"
18. Международные документы, регулирующие основное содержание базисных условий поставки
19. С какой целью делается ссылка на "Инкотермс" в контракте
20. Приоритеты при расхождении условий контракта и положений "Инкотермс"
21. Факторы, лежащие в основе классификации базисных условий поставки
22. Базисные условия, применяемые для любого вида транспорта и для

смешанных перевозок

23. Понятия поставки товара продавцом покупателю
24. Различия между "доставкой" и "поставкой"
25. Методы регулирования в "Инкотермс" вопросов заключения договора перевозки
26. Базисные условия поставки, предусматривающие обязанности по страхованию товаров
27. Причины указания в базиса поставки в контракте транспортных условий
28. Факторов, определяющие конкретное содержание транспортных условий контракта
29. Основные элементы затрат на транспортировку, которые должны учитываться при распределении между продавцом и покупателем расходов на доставку
30. Необходимость согласования в контракте купли-продажи вид договора перевозки
31. Общие требования к согласованию вопросов транспортной упаковки и маркировки в контракте купли-продажи
32. Определения понятия "международная торговая сделка".
33. Различия в понятиях "сделка" и "договор (контракт)"
34. Правила, установленные действующим законодательством в отношении формы международной торговой сделки
35. Принцип автономии воли сторон при заключении сделки
36. Взаимосвязь между собою понятия "внешнеторговые сделки" и "внешнеторговые операции"
37. Виды товарообменных сделок встречаются в международной торговле
38. Этапов подготовки внешнеторговой сделки
39. Какие виды цен на товары и услуги могут использоваться при подготовке внешнеторговой сделки
40. Понятие и содержание коносамента
41. Сущность понятия "чартер"
42. Специфика морских перевозок по чартеру
43. Содержание международной перевозкой и особенности ее договорного оформления
44. Виды коммерческих арбитражей
45. Значение имеет арбитражного соглашения
46. Порядок рассмотрения дел в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ
47. Условия, при которых споры считаются инвестиционными
48. Порядок исполнения арбитражных решений
49. Отличие договора купли-продажи от договора поставки
50. Основные отличия договоров аренды от других видов договоров.
51. Особенности договоров возмездного оказания услуг

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ДЕЛОВАЯ ИГРА

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

Цель: закрепление теоретических знаний студентов практическими навыками по определению кода товара ТН ВЭД ЕАЭС, расчету таможенных платежей, по контролю достоверности заявленной стоимости и кода товаров ТН ВЭД ЕАЭС.

Задачи:

1. Выработать умение анализировать и обобщать полученную информацию.
2. Закрепить применение единой товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, таможенного тарифа, порядка расчета таможенных платежей.
3. Развить навыки по заполнению таможенных документов - декларации на товар, решения о классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.
4. Научиться самостоятельно определять код товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС, контролировать достоверность заявления кода ТН ВЭД ЕАЭС, принимать решения о классификации товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.
5. Повысить степень мотивации и эмоциональности обучаемых.

Методы:

- объяснительно-иллюстративный;
- проблемного изложения;
- развития познавательной деятельности.

Структура деловой игры

- организационный момент;
- введение в проблему;
- учебная деятельность: распределение ролей
- подведение итогов.

Оборудование:

- мультимедийное оборудование;
- раздаточный материал – декларация на товар, форма решения о классификации товаров в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Описание основных этапов интерактивного занятия (деловой игры)

Студенты делятся на 2 основные группы игроков (по количеству моделируемых ситуаций) и распределяют между собой роли «декларанта» и «должностных лиц таможенного органа».

Перед студентами, играющими роль «должностных лиц таможенных органов», ставятся задачи - проверить правильность заполнения декларации на товар в части достоверности заявления сведений о коде товара ТН ВЭД ЕАЭС, правильности исчисления таможенных платежей, определить необходимость принятия решения о классификации товара, о доначислении таможенных платежей.

Перед студентами, играющими роль «декларантов», ставится задача заполнения таможенной декларации в части кода товара ТН ВЭД ЕАЭС, начисления таможенных платежей, но при этом «декларанты» в разных группах выполняют поставленную задачу в разных ситуациях:

- в первой группе «декларанты» заявляют сведения о товарах 34 товарной группы;
- во второй группе «декларанты» заявляют сведения о товарах 84 товарной группы;
- в третьей группе «декларанты» заявляют сведения о товарах 87 товарной группы;

Игра проводится в три этапа, основанных на нормах и правилах поведения игроков, вытекающих из имитационных и игровых моделей, а также на управлении игрой.

Участники игры на первом этапе получают исходные документы, проводят коллективный анализ условий работы, нормативных документов и исходных документов. Эксперт организует подготовку игровых мест участников, обеспечивает их визитными карточками и табличками с обозначением групп.

Итогом первого этапа являются:

- схема работы игровых групп с постановкой задач, целей;
- получение пакета документов.

На втором этапе игроки:

- знакомятся с пакетом документов;
- заполняют декларацию на товар, определяют код товара ТН ВЭД ЕАЭС, производят расчет таможенных платежей.

Игроки готовятся к таможенному декларированию товаров, ввозимых на таможенную территорию ЕАЭС. По условиям игры со стороны «должностных лиц таможенных органов» осуществляется контроль за перемещаемым товаром - проверка сведений о коде товара ТН ВЭД ЕАЭС, проверка правильности исчисления таможенных платежей.

Итогом второго этапа является оценка достоверности заявления сведений о коде товара ТН ВЭД ЕАЭС, правильности начисления таможенных платежей, определение необходимости принятия решения о классификации товара в соответствии с ТН ВЭД ЕАЭС.

Группа экспертов анализирует предложенные варианты, устанавливает правильность их применения, исходя из действующей нормативной базы, устранения замечаний, а также оценивает работу игроков в группах.

На третьем этапе руководитель игры совместно с экспертами окончательно оценивает работу игроков, анализирует ошибки, выделяет лучших игроков, сильные игровые группы, сообщает итоговые оценки. Оценка руководителя не является субъективной, так как по каждому этапу игры проводится промежуточная аттестация совместно с группой экспертов. Результаты отражаются в сводной ведомости оценочных показателей и шкалы штрафов.

Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов

Деловая игра: «Заключение международного контракта»

Цель игры:

- Обучающая - ознакомить студентов с особенностями заключения международных контрактов и механизмом применения таможенных процедур, тарифов.

Студенты должны усвоить следующие нормативно-правовые документы:

1. Правовая система Всемирной торговой организации (ВТО): основные международные соглашения, заключенные в рамках ВТО.

2. Генеральное соглашение по тарифам и торговле Всемирной торговой организации.

3. Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур (Киото, 1973).

4. Марракешское соглашение о создании Всемирной Торговой Организации от 15 апреля 1994г.

5. Конвенции о создании Совета Таможенного Сотрудничества от 15 декабря 1950.

- Развивающая – расширить и закрепить знания студентов по данной теме.

- Воспитывающая – воспитание творческой активности, стимулирование к расширению знаний по данной теме.

1. В начале игры преподаватель предлагает источники информации по данной теме:

- Халипов С.В. Таможенное право: учебник. –М.: Юрайт, 2012.

- Шумилов В.М. Международное экономическое право: учебник. –М., 2009.

- Международные конвенции и соглашения по внешнеэкономической деятельности. –М.: Экономист, 2011.

- Халипов С.В. Настольная книга таможенного брокера. –2-е изд., доп. –М.: Юриспруденция, 2009. –456 с.

- Справочная поисковая система КонсультантПлюс
- www.education.ru.
- www.customs.ru.
- www.analizator.ru.
- www.techindustry.ru.
- Использование ЭБС КГУ : Книгофонд, Юрайт, Лань ,IPRBuks ,Ibuku

План игры:

В игре участвуют четыре команды, каждая из которых выступает в качестве фирмы:

- 1) Северная.
- 2) Южная.
- 3) Западная.
- 4) Восточная.

1 этап – фирма, состоящая из группы менеджеров (4-5 чел.) разрабатывает проект договора;

2 этап – делегации сторон ведут переговоры, согласование условий, подписание контракта.

Рассмотрим в качестве примера проекта договора контракт купли - продажи. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю. Типовой контракт купли-продажи в международной торговле обычно состоит из следующих разделов:

Вводная часть. В вводной части указываются наименование и номер контракта, дата и место заключения, определяются стороны (фирменное наименование, под которым они зарегистрированы, правовое положение, местонахождение). Указание места подписания имеет большое значение с точки зрения того, право какой страны применимо к контракту, если какой-либо вопрос в контракте не урегулирован.

Предмет контракта. Описывается товар, являющийся предметом купли-продажи. Стороны должны четко определить предмет контракта - действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки. В зависимости от предмета контракта, который кратко отражается в его названии, определяются вид контракта, применяемое право и обычаи, проформа текста. В контракте также указывается его объект. Применительно к контракту купли-продажи сфера объектов контракта достаточно четко оговорена в Венской конвенции.

Количество. Указывается единица измерения и определяется порядок установления количества (твердо фиксированное количество или его пределы, возможность закупки дополнительного количества и др.).

Качество. Устанавливается совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Применяются различные способы определения качества, например:

- по стандарту (национальные стандарты, стандарты, разработанные союзами предпринимателей и ассоциациями, а также стандарты крупных

фирм). В контракте делается ссылка на номер и дату стандарта и указывается организация-разработчик;

- по техническим условиям (при отсутствии стандартов и при необходимости установления специальных требований к качеству). В контракте или приложении к нему дается подробная характеристика товара, описываются материалы, из которых он изготовлен, приводятся правила проверки и испытаний;

- по спецификации подробно указываются все технические параметры;
- по образцу.

Указываются количество образцов и порядок сопоставления товара с образцом. Обычно один образец находится у покупателя, второй - у продавца, третий - у нейтральной стороны, которая обязательно указывается в контракте. Определяется также время хранения образцов после поступления последней партии товара.

- по предварительному осмотру (обычно при продаже товаров на аукционах). Устанавливаются сроки осмотра.

Срок и дата поставки. Указывается срок поставки, т. е. момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени. Иногда устанавливается срок единовременной поставки, а иногда - промежуточные сроки при поставке по частям. Существуют различные способы установления срока поставки:

- «немедленно», т. е. продавец обязуется поставить товар в любой день в течение не более 2 недель;

- определение календарного дня поставки;

- определение периода (наиболее распространен в зарубежной практике): месяц, квартал, год, время месяца или квартала. В этих случаях добавляют слова «в течение», «не позднее» и т. п., а при периодических поставках - «ежемесячно», «ежеквартально» и т. п.;

- указание числа дней, недель или месяцев с момента совершения какого-либо действия, например «в течение 9 месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя об утверждении им проектной документации». Иногда контрагенты вообще не устанавливают срока поставки, а оговаривают его в согласованных условиях, например «по мере готовности», «по открытию навигации», «по мере накопления партии». Ужесточая сроки поставки товаров, импортеры получают дополнительную выгоду от экономии оборотных средств. Удовлетворение требований покупателей по срокам поставки является одним из важнейших показателей конкурентоспособности товаров, поэтому экспортерам часто приходится содержать склады готовой продукции в импортирующих странах для обеспечения поставок товаров в возможно кратчайшие сроки. Отдельно оговаривается вопрос о досрочной поставке, которая может и не допускаться или допускаться при письменном согласии покупателя.

Дата поставки зависит от способа поставки и определяется датой документа, подтверждающего передачу права собственности на предмет

купли-продажи, например:

- дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки;
- дата расписки транспортно-экспедиционной фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;
- дата складского свидетельства;
- дата подписания приемосдаточного акта и выдачи сертификата на право собственности;
- дата подписания приемосдаточного акта после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование). Базисные условия поставки При установлении базисных условий поставки определяется, кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру. Цена и общая стоимость контракта Указываются единица измерения, за которую устанавливается цена, валюта цены, способы фиксации и уровень цены, а также скидки.

Платеж. При определении условий платежа в контракте устанавливаются:

- валюта платежа, валюта цены, курс пересчета;
- оговорки, направленные на уменьшение и устранение валютного риска;
- способ платежа (наличные, аванс, кредит);
- форма расчетов (банковский перевод, аккредитив, инкассо).

Упаковка и маркировка. Описываются требования к внешней и внутренней упаковке товара, а также устанавливается, переходит ли упаковка в собственность покупателя товара и включается ли ее стоимость в цену товара. Согласно общим требованиям к упаковке экспортеры обязаны обеспечить физическую сохранность груза. При поставке на базисных условиях они всегда несут ответственность за повреждение товаров, которое произошло из-за несоответствия упаковки базисным условиям контракта. Специальные требования к упаковке устанавливаются импортерами, например в связи с необходимостью специальной расфасовки товара для сбыта его потребителям без дополнительной переупаковки либо в связи с особыми требованиями к весу и габаритам грузовых мест и т. п.

Важнейшим элементом в технологии внешнеторговых операций является маркировка груза, которая содержит обязательные для экспортеров реквизиты:

- товаросопроводительная информация об импортере, номер контракта и транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе;
- указание транспортным фирмам о том, как обращаться с грузом;
- предупреждение об опасностях в результате неосторожного обращения с грузом.

Рекламации. Указываются порядок и сроки предъявления рекламаций, права и обязанности сторон в связи с их предъявлением, способы

урегулирования.

Гарантии. В этом разделе указываются объем гарантий, их срок, обязанности продавца, случаи, на которые гарантии не распространяются. Большинство контрактов содержит коммерческие гарантии качества. При несоответствии товара техническим требованиям контракта покупатели в течение гарантийного периода имеют право предъявлять продавцам претензии по качеству. В контрактах могут быть предусмотрены санкции, которые покупатели имеют право применять к продавцам за некачественную поставку товара. Если обнаруженный дефект не позволяет покупателю использовать товар, то он имеет право взыскать с продавца штраф за просрочку в поставке товара с момента предъявления претензии до ее устранения. Стороны могут также включить в контракт пункт, предусматривающий право покупателя предъявить продавцу требование возместить нанесенные убытки на величину, превышающую штрафные санкции. Технические гарантии обычно проверяются в ходе использования товаров потребителями, а при необходимости - путем специальных испытаний. Для реализации прав по гарантии в контракты на поставку крупных партий сложных машин и оборудования импортерами включаются обязательства продавцов предоставлять банковские гарантии «должного исполнения контрактов». Они действуют до конца гарантийного периода, и из них импортерам выплачиваются суммы штрафов, убытков или затрат по устранению дефектов. Размер таких гарантий в некоторых случаях достигает 30% и более от стоимости товаров.

Штрафные санкции и возмещение убытков. Нередко в ходе исполнения контракта экспортер допускает просрочки в поставках товаров и выполнении работ. Для того чтобы стимулировать экспортеров к своевременному выполнению обязательств и компенсировать возможные потери импортеров, контракты предусматривают взыскание с экспортеров штрафов, обычно в размерах, увеличивающихся в зависимости от длительности просрочек. Максимальные штрафы чаще всего составляют 8 – 10% от стоимости не поставленных в срок товаров. Необоснованное ужесточение санкций импортером часто вызывает ответную реакцию экспортеров: они закладывают возможные штрафы в цены. Положение о штрафных санкциях обычно формулируется на основе взаимной ответственности, например наряду со штрафами за просрочку поставки экспортером предусматривается штраф за задержку платежа. Включение в контракт положений о штрафных санкциях не снимает вопроса о возмещении убытков. Если он не урегулирован в контракте, то решается в соответствии с правом той или иной страны, применимым к данному контракту. При импорте иногда в контракты включаются оговорки о том, что уплата штрафа не освобождает продавца от полного возмещения причиненных убытков (по крайней мере, в части, не покрытой суммой штрафа). Эксперты обычно стремятся включить в контракт пункт, что косвенные убытки не подлежат возмещению.

Страхование. В данном разделе устанавливаются предмет страхования, перечень рисков, страхователь, а также лицо, в пользу которого проводится

страхование. При международных сделках обычно страхуются товары от риска повреждения или утраты при транспортировке. Обязанности по страхованию в отношениях между экспортерами и импортерами обычно определяются базисными условиями поставки. Условия контрактов, как правило, включают обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты, которые входят в комплект платежных документов. Форс-мажорные обстоятельства Они могут быть длительными (война, запреты экспорта или импорта) или кратковременными (пожар, наводнение, закрытие навигации) и т. д. Наступление форс-мажорных обстоятельств должно быть засвидетельствовано нейтральной организацией. Их перечень определяется контрактом с учетом конкретных условий. В контрактах также устанавливается, что сторона, которая не может исполнить обязательства, должна информировать контрагента о наступлении форс-мажорных обстоятельств и предоставить соответствующие документы, например свидетельства национальных торговых палат. Кроме того, в контрактах устанавливаются предельные сроки, после которых стороны имеют право аннулировать взаимные обязательства. При этом всегда оговаривается, что ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения убытков.

Арбитраж. Указываются порядок и срок разрешения споров. В этом разделе, называемом также «арбитражные оговорки», стороны могут устанавливать, что спор или разногласия, которые могут возникнуть из контракта или в связи с ним, подлежат, за исключением подсудности общим судам, передаче дел на рассмотрение постоянно действующих арбитражей в своих или третьих странах. Стороны могут устанавливать в контракте, что споры будут рассматриваться в арбитраже страны-ответчика в соответствии с действующим в нем регламентом либо, что значительно реже, в арбитраже страны продавца. При этом в контракте подробно излагается порядок избрания и назначения арбитров, устанавливаются порядок и предельные сроки принятия решений. В условиях контракта может уточняться, какая из сторон и в каком размере должна возмещать арбитражные расходы, а также осуществлять авансирование работы длительных арбитражей. В контрактах чаще всего предусматривается, что расходы по арбитражу несет проигравшая сторона, а это сдерживает передачу рассмотрения разногласий третейским судам. Однако может быть предусмотрено, что решение о том, в каком размере и какая сторона будет оплачивать арбитражные расходы, принимает арбитраж. В параграфе контракта, определяющем порядок арбитражного разрешения споров, обычно указывается, что решение арбитража является окончательным, обязательным для исполнения обеими сторонами и не может быть обжаловано в судебном порядке.

Прочие условия. Указываются все прочие условия контракта, которые не нашли отражения в предыдущих разделах. Например, оговариваются обязательства по уведомлению об отгрузке, порядок, место и срок сдачи-приемки товара и др. В зависимости от объекта сделки контракты могут включать другие разделы (технические условия, условия испытаний,

требования к технической документации, условия командирования специалистов для осуществления шефмонтажных работ и т. д.), которые включаются в основной текст контракта или выносятся в приложения, являющиеся его неотъемлемой частью.

Все фирмы составляют контракт купли-продажи и представляют его друг другу.

Фирмы вместе с преподавателем обсуждают следующие вопросы:

1. Каковы особенности заключения внешнеторгового контракта?
2. Какими международными нормативно-правовыми документами руководствуются фирмы при заключении международного контракта?
3. В случае возникновения разногласий между контрагентами при заключении и исполнении международного контракта, каков порядок их разрешения и какими международными нормами следует руководствоваться?
4. Как влияет таможенная пошлина на конкурентоспособность экспортируемого и импортируемого товара?
5. Каковы перспективы дальнейшего расширения внешнеэкономических связей при создании единого экономического пространства ЕвразЭС?

Победитель в игре определяется по набранной сумме баллов за каждый раздел договора и по качеству и полноте ответов на вопросы.

В конце игры преподаватель определяет количество набранных баллов и объявляет фирму победителя.

Тема 5. Контракты на машины и оборудование

Рассчитать внешнеторговую цену (экспортную и импортную) сделки.

Исходные данные:

Объект сделки товар – электродвигатели. Чтобы избежать необходимости приведения конкурентных цен по техническим характеристикам, все материалы являются полностью технически сопоставимыми.

Справочные данные носят условный характер.

Стоимость фрахта и страхования такого товара, как электродвигатели, составляет

- между портами РФ и портами Западной Европы, Ближнего Востока, Северной Африки - 3-5% от стоимости товара;
- между портами РФ и портами Америки, Японии, Индии, Юго-Восточной Азии - 6-8%;
- провоз по территории РФ - 2%.

Соотношение затрат по фрахту и страхованию следует принять 50% на 50%.

Таблица 1. Условная таблица курса валют

Наименование валюты	Официальный курс (руб.)
Американский доллар	
ЕВРО	
Японская иена	

Таблица 2. Исходные конкурентные материалы

Название фирмы и страны	Количество штук	Цена в инвалюте	Условия поставки
Reliace Electric США	200	750 долл.	ФОб Порт Филадельфия
Haw KER Electric Motors Англия	400	310 евро	ФОб порт Лондон
Dornhoff Германия	600	2460 евро	ФОб порт Гамбург
United Motors Таиланд	1000	190 долл	СИФ Бангкок

Для приведения цен следует учитывать следующие коммерческие скидки на количество: при заказе более 100 штук – 1%; при заказе более 500 штук – 5%; при заказе более 1000 штук – 10%.

Таблица 3. Расчет внешнеторговых цен

Этапы приведения и содержание вносимых поправок	Исходные условия для расчета цены	Величина поправки
Коммерческие условия		
Цена с учетом скидки		
Цена в валюте		
Цена в рублях		
Приведение по коммерческим условиям		
По срокам сделок		
По базисным условиям контракта		
По количеству штук		
На уторгование (10%)		
Утверждаемые экспортные цены		
Утверждаемые импортные цены		
Цены по коммерческим условиям		

Проводятся конъюнктурные совещания экспортеров и импортеров и утверждаются цены на товар, с учетом фрахта и страхования товара.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ТЕМЫ ТВОРЧЕСКИХ ЗАДАНИЙ

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

Групповые творческие задания:

Задание 1.

Расчитать внешнеторговую цену (экспортную и импортную) сделки.

Исходные данные:

Объект сделки товар – электродвигатели. Чтобы избежать необходимости приведения конкурентных цен по техническим характеристикам, все материалы являются полностью технически сопоставимыми.

Справочные данные носят условный характер.

Стоимость фрахта и страхования такого товара, как электродвигатели, составляет

- между портами РФ и портами Западной Европы, Ближнего Востока, Северной Африки - 3-5% от стоимости товара;

- между портами РФ и портами Америки, Японии, Индии, Юго-Восточной Азии - 6-8%;

- провоз по территории РФ - 2%.

Соотношение затрат по фрахту и страхованию следует принять 50% на 50%.

Таблица 1. Условная таблица курса валют

Наименование валюты	Официальный курс (руб.)
Американский доллар	
ЕВРО	
Японская иена	

Таблица 2. Исходные конкурентные материалы

Название фирмы и страны	Количество штук	Цена в инвалюте	Условия поставки
Reliace Electric США	200	750 долл.	ФОБ Порт Филадельфия
Haw KER Electric Motors Англия	400	310 евро	ФОБ порт Лондон
Dornhoff Германия	600	2460 евро	ФОБ порт Гамбург

Название фирмы и страны	Количество штук	Цена в инвалюте	Условия поставки
United Motors Таиланд	1000	190 долл	СИФ Бангкок

Для приведения цен следует учитывать следующие коммерческие скидки на количество: при заказе более 100 штук – 1%; при заказе более 500 штук – 5%; при заказе более 1000 штук – 10%.

Таблица 3. Расчет внешнеторговых цен

Этапы приведения и содержание вносимых поправок	Исходные условия для расчета цены	Величина поправки
Коммерческие условия		
Цена с учетом скидки		
Цена в валюте		
Цена в рублях		
Приведение по коммерческим условиям		
По срокам сделок		
По базисным условиям контракта		
По количеству штук		
На уторгование (10%)		
Утверждаемые экспортные цены		
Утверждаемые импортные цены		
Цены по коммерческим условиям		

Проводятся конъюнктурные совещания экспортеров и импортеров и утверждаются цены на товар, с учетом фрахта и страхования товара.

Задание 2

Предприятию необходимо принять решение о закупке оборудования для нужд производства. Есть два варианта закупки оборудования: внутри страны и за рубежом. На основе исходных данных требуется:

- 1) рассчитать все показатели;
- 2) заполнить таблицу до конца;
- 3) принять обоснованное решение.

№ п/п	Наименование показателей	Единица измерения	Значение показателя по вариантам			
			Импортное оборудование в зависимости от курса доллара			Отечественное оборудование
			32	30	35	
1.	Цена оборудования	Тыс. долл.	20	20	20	-
	1.1. В валюте	т.р.				500
	1.2. В рублях					
2.	Затраты, связанные с закупкой и доставкой	Тыс. долл., т.р.				
	2.1 В валюте		5	5	5	80

№ п/п	Наименование показателей	Единица измерения	Значение показателя по вариантам			
			Импортное оборудование в зависимости от курса доллара			Отечественное оборудование
			32	30	35	
	2.2. в рублях					
3.	Цена приобретения	т.р.				
4.	Годовые эксплуатационные расходы	т.р.	100	100	100	160
5.	Срок службы оборудования	лет	5	5	5	5
6.	Эксплуатационные расходы за весь срок службы оборудования	т.р.				
7.	Цена потребления	т.р.				
8.	Эффект от импорта	т.р.				
9.	Эффективность импорта	руб/руб				

Индивидуальные творческие задания (обоснованные ответы, доклады):

Задание 1. Какая деятельность понимается под коммерческими экспортными операциями? Варианты ответов:

- а) деятельность по перевозу товаров из одной страны в другую;
- б) деятельность, связанная с продажей и вывозом за границу товаров отечественного производства для передачи их в собственность иностранному контрагенту;
- в) деятельность, связанная с покупкой и вывозом товаров иностранного производства для передачи их в собственность отечественному контрагенту.

Задание 2. В какой момент фиксируется факт экспорта? Варианты ответов:

- а) в момент пересечения товаром таможенной границы РФ, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- б) в момент предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- в) при подписании договора обеими сторонами.

Задание 3. Что такое реэкспорт? Варианты ответов:

- а) операции, связанные с ввозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся обработке;
- б) продажа и вывоз за границу ранее ввезенного товара, не

подвергнутого переработке;

в) продажа и ввоз за границу ранее ввезенного товара, подвергнутого переработке.

Задание 4. Какой признак является характерным для реимпортной операции? Варианты ответов:

а) пересечение отечественным товаром границы своей страны дважды: при вывозе и при ввозе;

б) пересечение товаром границы Финляндии дважды;

в) пересечение отечественным товаром границы своей страны трижды: при вывозе, при ввозе и при повторном вывозе.

Задание 5. Какая деятельность понимается под коммерческими импортными операциями? Варианты ответов:

а) коммерческая деятельность, связанная с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну покупателя для последующей их реализации на внутреннем рынке;

б) коммерческая деятельность, связанная с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну покупателя для последующей их переработки на внутреннем рынке.

в) коммерческая деятельность, связанная с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну покупателя для последующего их вывоза.

Задание 6. Что считается реэкспортом? Варианты ответов:

а) продажа и вывоз товара с таможенной территории РФ за границу с обязательством о повторном вывозе;

б) продажа и вывоз ранее ввезенного товара, не подвергнутого в реэкспортирующей стране какой-либо переработке;

в) провоз товара транзитом через страну.

Задание 7. Какие виды пошлин, связанных со способ их установления применяются в таможенном тарифе? Варианты ответов:

а) антидемпинговые;

б) адвалорные;

в) режим наибольшего благоприятствования.

Особенности выполнения заданий:

Групповое творческое задание предполагает устное обсуждение студентами предлагаемых вариантов в парах или тройках. Далее проходит устная презентация выполненного задания.

Индивидуальные творческие задания (обоснованные ответы на вопросы, доклады) проводятся в форме защиты презентации.

Критерии оценки:

№ п/п	Оцениваемые параметры	Оценка в баллах
1.	Качество доклада: - производит выдающееся впечатление, четко выстроен, рассказывается, объясняется суть работы; - рассказывается, но не объясняется суть работы; - зачитывается.	5 3-4 1-2
2.	Использование демонстрационного материала: - автор представил демонстрационный материал и прекрасно в нем ориентировался; - использовался в докладе, хорошо оформлен, но есть неточности; - представленный демонстрационный материал не использовался докладчиком или был оформлен плохо, неграмотно.	5 3-4 1-2
3.	Качество ответов на вопросы: - отвечает на вопросы; - не может ответить на большинство вопросов; - не может четко ответить на вопросы.	5 3-4 1-2
4.	Владение научным и специальным аппаратом: - показано владение специальным аппаратом; - использованы общенаучные и специальные термины; - показано владение базовым аппаратом.	5 3-4 1-2
5.	Четкость выводов: - полностью характеризуют работу; - нечетки; - имеются, но не доказаны.	5 3-4 1-2
В среднем 5 - 1		

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ РАЗНОУРОВНЕВЫХ ЗАДАЧ

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

А. ЗАДАЧИ РЕПРОДУКТИВНОГО УРОВНЯ

Задача 1. На таможенную территорию Российской Федерации из Турции ввезен товар – сваренная на пару и замороженная смесь овощей (цветная капуста, капуста брокколи, зеленый горошек, сладкая кукуруза, морковь, стручковая фасоль), упакованная в вакуумную упаковку (вес 500 г). Общий вес – вес 2000 кг. Общая стоимость – 12000 евро. Сертификат о происхождении товара по форме «А» представлен, условия для предоставления тарифных преференций соблюдены.

Задание: определить ставку и начислить ввозную таможенную пошлину.

Задача 2. Российская компания «Русьимпорт» ввозит по договору купли-продажи с резидентом Украины игристое вино «Новый свет» в стеклянных бутылках емкостью 750 мл и заявляет его к выпуску для внутреннего потребления. Код ТН ВЭД России – 2204 10 190 0; страна происхождения – Украина; вес-нетто 1000 кг; фактурная стоимость – 10 000 долларов США; курс пересчета – 62, 0000 руб.

Задание: рассчитайте таможенные платежи.

В. ЗАДАЧИ РЕКОНСТРУКТИВНОГО УРОВНЯ

Задача 1 По условиям международного договора купли-продажи, заключенного на условиях CIF, продавец товара, находящийся в Москве, должен осуществить поставку в Гамбург. Цена товара CIF Гамбург через Санкт-Петербург составляет \$200. Цена товара до выполнения в Москве продавцом таможенных формальностей была равна \$150. Величина таможенных платежей (пошлин и сборов) составила \$10. Цена железнодорожной перевозки груза от Москвы до Санкт-Петербурга с учетом стоимости погрузки товара в этом порту равнялась \$10. Величина морского фрахта Санкт-Петербург — Гамбург составила \$25, а расходы по страхованию груза — \$5.

Определите транспортную составляющую в контрактной цене товара (в процентах к цене товара CIF).

Задача 2. Цена товара в пункте отправления (с учетом всех налогов, таможенных пошлин и сборов) составляет \$150. Транспортный тариф автомобильной доставки товара в пункт назначения равен \$25. При страховании товара продавец этого товара уплатил страховой компании страховую премию. Размер страховой премии страховщику составлял 1% от стоимости объявленных рисков (стоимости товара).

Какова цена товара CIF?

С. ЗАДАЧИ ТВОРЧЕСКОГО УРОВНЯ

Кейс-задача:

Задание 1 (первый этап работы)

Составьте внешнеторговый договор поставки партии текстильных изделий из Лондона в Санкт-Петербург.

Задание 2 (второй этап работы)

Ответьте на следующие вопросы и обоснуйте свои ответы:

Что такое «внешнеторговая операция»?

2. Какие операции относятся к основным и какие к обеспечивающим внешнеторговым операциям?

3. Укажите основные критерии классификации внешнеторговых операций?

4. Дайте общую характеристику внешнеторговых операций в зависимости от объекта сделки.

5. В каких случаях применяются прямой и косвенный методы выхода на внешний рынок?

6. В чем заключается процедура экспортной и импортной сделки? В чем разница между экспортной и импортной сделкой?

Задание 3 (третий этап работы)

Рассчитайте таможенную стоимость партии текстильных изделий, поставленных морским транспортом по договору купли-продажи из Лондона в Санкт-Петербург на базисных условиях CIF. Согласно инвойса размер партии 1200 кг, цена товара 10 ф.ст. за 1 кг. Транспортные издержки: упаковка - 50 ф.ст., доставка в порт отправления – 30 ф.ст., перевозка из порта отправления в порт назначения – 250 ф.ст., вывоз из порта назначения – 25 ф.ст., страхование – 75 ф.ст.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он показал высокий уровень сформированности компетенции, верно и в полном объеме показал глубокие исчерпывающие знания всего программного материала по дисциплине, понимание сущности проблемы; дал логически последовательные, содержательные, полные правильные и конкретные

ответы на все вопросы.

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он показал средний уровень сформированности компетенции, с незначительными замечаниями показал твердые и достаточно полные знания всего программного материала по дисциплине, правильное понимание сущности проблемы. Дал последовательные, правильные, конкретные ответы на поставленные вопросы при свободном устранении замечаний по отдельным вопросам.

- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он показал низкий уровень сформированности компетенции, на базовом уровне с ошибками показал знание и понимание сущности проблемы; дал правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он показал недостаточный уровень сформированности компетенции, дал неправильный ответ хотя бы на один из основных вопросов, сделал большое количество ошибок в ответе, не понимает сущности излагаемых вопросов; дает неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

ТЕМЫ ДОКЛАДОВ

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

1. Виды контрактов купли-продажи существуют в международной практике
2. Существенные и несущественные условия контракта
3. Основные требования к тексту контракта
4. Условия внешнеторговой сделки могут быть зафиксированы в приложениях к контракту
5. Основные способы фиксации качества товаров в контракте, в чем заключаются особенности их использования
6. Способы фиксации цены в контракте
7. Правовые условия, которые должны быть обязательно зафиксированы в контракте
8. Ситуации, в которых стороны освобождаются от ответственности по сделке
9. Особенности типовых контрактов
10. Способы выхода на зарубежные рынки
11. Преимущества и недостатки выхода на внешние рынки через посредников
12. Виды услуг оказывают посреднические фирмы в международной торговле
13. Виды соглашений, регулирующих взаимоотношения партнеров при посреднических отношениях
14. Различия договора комиссии и договора консигнации
15. Внешнеторговые бартерные сделки и смешанные внешнеэкономические договоры
16. Различия оперативного и финансового лизинга
17. Различия в понятиях "лизинг" и "аренда"
18. Международные документы, регулирующие основное содержание базисных условий поставки
19. С какой целью делается ссылка на "Инкотермс" в контракте
20. Приоритеты при расхождении условий контракта и положений "Инкотермс"
21. Факторы, лежащие в основе классификации базисных условий поставки
22. Базисные условия, применяемые для любого вида транспорта и для

смешанных перевозок

23. Понятия поставки товара продавцом покупателю
24. Различия между "доставкой" и "поставкой"
25. Методы регулирования в "Инкотермс" вопросов заключения договора перевозки
26. Базисные условия поставки, предусматривающие обязанности по страхованию товаров
27. Причины указания в базиса поставки в контракте транспортных условий
28. Факторов, определяющие конкретное содержание транспортных условий контракта
29. Основные элементы затрат на транспортировку, которые должны учитываться при распределении между продавцом и покупателем расходов на доставку
30. Необходимость согласования в контракте купли-продажи вид договора перевозки
31. Общие требования к согласованию вопросов транспортной упаковки и маркировки в контракте купли-продажи
32. Определения понятия "международная торговая сделка".
33. Различия в понятиях "сделка" и "договор (контракт)"
34. Правила, установленные действующим законодательством в отношении формы международной торговой сделки
35. Принцип автономии воли сторон при заключении сделки
36. Взаимосвязь между собою понятия "внешнеторговые сделки" и "внешнеторговые операции"
37. Виды товарообменных сделок встречаются в международной торговле
38. Этапов подготовки внешнеторговой сделки
39. Какие виды цен на товары и услуги могут использоваться при подготовке внешнеторговой сделки
40. Понятие и содержание коносамента
41. Сущность понятия "чартер"
42. Специфика морских перевозок по чартеру
43. Содержание международной перевозкой и особенности ее договорного оформления
44. Виды коммерческих арбитражей
45. Значение имеет арбитражного соглашения
46. Порядок рассмотрения дел в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ
47. Условия, при которых споры считаются инвестиционными
48. Порядок исполнения арбитражных решений
49. Отличие договора купли-продажи от договора поставки
50. Основные отличия договоров аренды от других видов договоров.
51. Особенности договоров возмездного оказания услуг

Краткие рекомендации к выполнению:

Прежде чем писать доклад на выбранную тему, студент согласовывает ее с преподавателем, составляет план доклада. Затем изучает закрепленную за ним тему по учебным пособиям, другим литературным источникам, конспектам лекций.

Требования к оформлению

Доклад (реферат) выполняется студентом самостоятельно в отдельной папке с титульным листом на стандартных листах формата А4, шрифт Times New Roman, кегель 14, интервал – 1,5, поля: верхнее, нижнее – 2,0; слева – 3,0; справа – 1,0. Форматирование по ширине. Отступ первой строки - 1,25.

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если доклад носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенный анализ теории по выбранному вопросу, проведен анализ точек зрения различных авторов или литературных источников, логично и последовательно изложен материал, сделаны соответствующие выводы.

- оценка «незачтено» выставляется студенту, если доклад не отвечает основным требованиям, имеет поверхностный анализ и недостаточный уровень самостоятельности студента, материал изложен непоследовательно.

2. Материалы для проведения текущей аттестации

Текущая аттестация 1

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №1 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

1. Контракт с периодической поставкой предусматривает:
 - а) единовременную поставку товара покупателю;
 - б) поставку товара покупателю в предусмотренный срок;
 - в) поставку покупателю товара в согласованные сроки обусловленными партиями;
 - г) поставку после извещения покупателя о готовности принять товар.

2. Споры по внешнеторговым контрактам российских внешнеторговых организаций с иностранными фирмами предпочтительнее рассматривать в:
 - а) Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП РФ;
 - б) в местном суде ответчика;
 - в) народном суде по месту подписания контракта;
 - г) в местном суде продавца.

3. Сущность широкой автономии для стран, присоединившихся к Венской конвенции, заключается в:
 - а) обязательности применения всех положений конвенции;
 - б) предоставлении возможности применения или не применения тех или иных положений конвенции;
 - в) ответственности продавца за причиненный товаром вред здоровью;
 - г) возможности использования международного транзита товаров.

4. Согласно Венской конвенции контрагенты, заключающие внешнеторговый контракт, находятся:
 - а) в одной стране;
 - б) только в странах ЕС;
 - в) в любых разных странах;
 - г) только в граничащих между собой странах.

5. Обязательным условием во внешнеторговом контракте купли-продажи является:

- а) проведение рекламных мероприятий;
- б) переход права собственности на товар от продавца к покупателю;
- в) оказание интеллектуальных услуг;
- г) использование режима наибольшего благоприятствования.

6. Толкование договора купли-продажи о признании его международным содержится в:

- а) Венской конвенции 1980 года.;
- б) Гаагской конвенции 1978 г. ;
- в) Резолюции Генеральной Ассамблеи ООН № ООН А/51/628 от 16 декабря 1996 г.;
- г) Типовом законе ЮНСИТРАЛ о закупках товаров (работ) и услуг с Руководством по его применению (1994 год).

7. Договор купли-продажи можно считать международным в случае, если:

- а) стороны находятся на территории одного государства;
- б) стороны имеют разную государственную принадлежность;
- в) стороны имеют одну государственную принадлежность;
- г) стороны имеют разную государственную принадлежность и их дочерние предприятия расположены на территории третьих стран.

8. При разработке контракта купли-продажи необходимо указывать все возможные условия: а) иногда;

- б) нет;
- в) необходимо формировать основные, существенные условия;
- г) достаточно условий Инкотермс 2010.

9. Решение вопросов унификации условий сделок в международной торговле разрабатывает Рабочая комиссия, возглавляемая:

- а) ОПЕК;
- б) ЮНКТАД;
- в) ЮНСИТРАЛ;
- г) Европейской экономической комиссией ООН.

10. Документ, свидетельствующий об обязательствах передать товар в собственность другой стороне на определённых условиях:

- а) оферта;
- б) запрос;
- в) заказ;
- г) контракт купли-продажи.

11. Контракт на поставку товаров для государственных нужд

предполагает:

- а) обязанности государственного поставщика по передаче товаров государственному заказчику;
- б) предоставление одним государством другому определенного режима торговли;
- в) метод государственного регулирования внешней торговли на основе количественных ограничений;
- г) создание страховых и залоговых фондов в области внешнеторговой деятельности.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

Текущая аттестация 2

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ №2 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Контракты и внешнеторговая документация»

1. Договор поставки предполагает:

- а) заключение международных договоров РФ в области внешнеэкономических связей;
- б) участие в деятельности международных организаций;
- в) осуществление поставщиком в обусловленный срок передачу товаров покупателю;
- г) оказание услуг, включающие в себя производство, распределение, маркетинг, доставку работ зарубежным потребителям.

2. Российское законодательство регулирует вопросы о договорах купли–продажи товаров и поставки на основе:

- а) Закона РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»;
- б) Закона РФ «Об экспортном контроле»;
- в) Таможенного кодекса РФ;
- г) Гражданского кодекса РФ.

3. Если одним из контрагентов в договоре международной купли-продажи является представителем РФ, то договор заключается:

- а) в устной форме;
- б) в письменной форме;
- в) на основе обмена радиограммами;
- г) на основе обмена телеграммами.

4. Венская конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» регулирует только:

- а) последствия договора в отношении прав собственности на товар;
- б) действительность самого договора;
- в) действительность самого договора действительность самого договора;

г) сделки, предметом которых являются работы.

5. В статье «Предмет контракта» указываются:

- а) единицы измерения количества товара;
- б) краткое определение товара;
- в) подробная характеристика неоднородного товара;
- г) базисные условия поставки.

6. Если предметом контракта выступает товар со сложными характеристиками, то подробное описание предмета контракта дается в:

- а) статье контракта «Предмет контракта»;
- б) транспортной накладной;
- в) счет-проформе;
- г) приложении к контракту «Технические условия» и/или «Спецификация».

7. При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать:

- а) порядок установления количества товара на основе единой системы мер и весов;
- б) способ определения качества товара;
- в) стоимость одной единицы товара;
- г) стоимость всего количества товара.

8. При перевозке грузов опцион чаще всего применяется при использовании такого вида транспорта:

- а) автомобильного;
- б) железнодорожного;
- в) морского;
- г) воздушного.

9. Вес брутто – это:

- а) вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой;
- б) вес товара с внутренней упаковкой;
- в) чистый вес товара без упаковки и без тары;
- г) вес товара с тарой.

10. Основной способ оценки качества в контракте при продаже оборудования и машин следующий:

- а) по стандартам и/или техническим условиям;
- б) по образцам;
- в) «тель–кель» (такой, какой есть);
- г) осмотрено – одобрено.

11. Способ определения качества «тель–кель» (такой, какой есть)

используется в случае, если предметом контракта является:

- а) оборудование;
- б) продовольственные товары;
- в) машины;
- г) вторичное сырье, отходы производства.

12. Способ определения качества по образцам используется, если предметом контракта является:

- а) макулатура;
- б) химические вещества;
- в) аукционные товары;
- г) изделия народного промысла, сувенирная продукция.

13. Статья «Предмет контракта» в любом контракте является:

- а) несущественной;
- б) существенной;
- в) первоочередной;
- г) нейтральной.

14. Гармонизированная система описания и кодирования товаров вступила в силу:

- а) 1978 г.;
- б) 1983 г.;
- в) 1988 г.;
- г) 1993 г.

15. Единая товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ЕТН ВЭД ТС) вступила в силу в:

- а) 2009 г.;
- б) 2010 г.;
- в) 2011 г.;
- г) 2012 г.

16. Основная роль ГС во внешнеэкономической деятельности заключается в:

- а) сопоставлении статистических материалов о внешней торговле;
- б) безошибочности в оформлении таможенной декларации;
- в) своевременности в оформлении декларации таможенной стоимости;
- г) быстроте в осуществлении таможенных сборов.

17. В основу разработки шифров ГС как многоцелевого классификатора положены:

- а) словесные формулировки;
- б) публикации в СМИ;
- в) цифровые коды;

г) обобщения в энциклопедии.

18. Количество как существенное условие контракта определено в следующем законе России:

- а) ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- б) ФЗ «О таможенном тарифе»;
- в) Налоговом кодексе;
- г) Гражданском кодексе.

19. В основу выбора единицы измерения количества товара в контракте в разных странах положены:

- а) историческая необходимость;
- б) коммерческая выгода;
- в) вид товара и сложившаяся практика торговли им;
- г) технологическая целесообразность.

20. При определении количества массовых и продовольственных товаров, поставляемых насыпью, навалом или наливом используется следующая оговорка:

- а) больше или меньше на ...%;
- б) только больше на ...%;
- в) только меньше на ...%;
- г) около нулевой величины.

21. Для учета веса товара с тарой и упаковкой в количестве поставляемого по контракту применяется оговорка:

- а) только вес брутто;
- б) только вес нетто;
- в) вес брутто и нетто;
- г) чистый вес товара.

22. Общепринятый в контракте купли-продажи порядок определения цены расчетов за сверхконтрактное количество заключается в:

- а) использовании цены до заключения контракта;
- б) использовании контрактной цены и/или рыночной цены;
- в) отказе от перерасчета;
- г) возврате поставщику сверхконтрактной продукции.

23. Размер естественной убыли, за которую несет ответственность продавец в случае недостачи товара, составляет:

- а) 0,1 – 0,4%;
- б) 0,5 – 3%;
- в) 3,1 – 3,5%;
- г) 3,6 – 4,0%.

24. Способ оценки качества товара на основе стандарта определяется сопоставлением свойств товара с показателями, изложенными в:

- а) спецификациях;
- б) публикациях СМИ;
- в) фирменных, национальных, международных стандартах; г) обычаях и преданиях.

25. Для определения качества товара по образцу необходимо:

- а) оставить один образец у изготовителя;
- б) передать два образца покупателю;
- в) передать три образца в торговую палату;
- г) первый образец хранить у продавца, другой – у покупателя, третий – в нейтральной организации, обычно в торговой палате. Поступающие покупателю товары должны соответствовать этим эталонам.

26. Способ оценки качества товара по предварительному осмотру заключается в:

- а) разработке упаковочного листа;
- б) оформлении счета-фактуры;
- в) осмотре всей партии товара перед ее отправкой в страну покупателя;
- г) размещении партии товара в средстве для транспортировки.

27. Способ определения качества по содержанию отдельных веществ в товаре предполагает указание в контракте:

- а) максимально допустимого содержания нежелательных примесей;
- б) минимально допустимого содержания нежелательных примесей;
- в) средне допустимого содержания нежелательных примесей;
- г) метода определения норм допустимого содержания различных примесей.

28. Способ оценки качества по выходу готового продукта предполагает:

- а) выпуск минимально возможного конечного продукта;
- б) выпуск максимально возможного конечного продукта;
- в) количество конечного продукта, получаемого из сырья;
- г) выпуск конечного продукта при минимальном расходе энергии.

29. Номер заключенного контракта можно сформулировать из следующих компонентов:

- а) цифровых: в виде десятизначной дроби;
- б) буквенных: в виде слов;
- в) цифровых и буквенных;
- г) контракт не имеет номера.

30. В тексте контракта принято указывать место его заключения:

- а) ниже слова «контракт», справа;
- б) выше слова «контракт», справа;
- в) ниже слова «контракт», слева;
- г) выше слова «контракт», слева.

31. Статья «Предмет контракта» отражает:

- а) вид внешнеторговой сделки;
- б) вид способа определения цены товара;
- в) вид условий платежа;
- г) метод определения качества товара.

32. При поставке неоднородного товара подробный перечень всех сортов, видов указывается в приложении к контракту:

- а) счете-фактуре;
- б) спецификации;
- в) статье контракта «Предмет контракта»;
- г) транспортная накладная.

33. Обозначение количества обычно дополняется оговоркой «около» или опционом при поставках:

- а) промышленного оборудования;
- б) машин;
- в) товаров культурно-бытового назначения;
- г) продовольственных, сырьевых товаров.

34. Размер опциона не должен превышать:

- а) 5%;
- б) 7%;
- в) 10%;
- г) 25%.

35. Наличие опциона помогает стороне, взявшей на себя перевозку товара:

- а) фрахтовать необходимый тоннаж и не оплачивать фрахт за неиспользуемое пространство судна;
- б) фрахтовать необходимый тоннаж и оплачивать фрахт в полном объеме;
- в) фрахтовать необходимый тоннаж и не оплачивать фрахт;
- г) фрахтовать необходимое для данной перевозки судно.

36. Способ определения качества по предварительному осмотру используется в случае, если предметом контракта являются:

- а) руды, металлы;
- б) аукционные товары;
- в) машины;

г) продовольственные товары.

37. Документ, подтверждающий качество товара, – это:

- а) сертификат соответствия;
- б) протокол испытаний;
- в) страховой сертификат;
- г) сертификат качества.

38. Текст внешнеторгового контракта купли-продажи товаров начинается с:

- а) юридических адресов контрактов;
- б) транспортных условий;
- в) качества товаров;
- г) преамбулы.

39. Преамбула контракта включает в себя:

- а) определение сторон;
- б) количество товара;
- в) форс-мажор;
- г) техническую документацию.

Критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.