

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

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

КОНТРАКТЫ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность: 38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль): «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: 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:	90(2,5)	10(0,28)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	90(2,5)	8(0,22)
• лекции	36(1)	2(0,06)
• практические	54(1,5)	6(0,17)
Промежуточная аттестация (контактная работа)		2(0,06)
2. Самостоятельная работа студентов, всего	162(4,5)	240(6,67)
• др. формы самостоятельной работы	162(4,5)	240(6,67)
3. Промежуточная аттестация: зачет, зачет с оценкой		2(0,06)
Итого	252(7)	252(7)

Исмагилова Л.Р. Контракты в международной торговле: Рабочая программа учебной дисциплины (модуля). - Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2018. – 71 с.

Рабочая программа по дисциплине (модулю) «Контракты в международной торговле» по специальности 38.05.02 «Таможенное дело» направленность «Таможенный постаудит (постконтроль)» составлена Исмагиловой Л.Р., доцентом кафедры таможенного дела Казанского кооперативного института (филиала) 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) «Таможенный постаудит (постконтроль)» (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
© Исмагилова Р.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)	9
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).....	12
9. Самостоятельная работа студента	12
10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	15
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	16
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	16
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем (при необходимости)	17
14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	17
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	17
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии.....	19
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	21
1. Паспорт фонда оценочных средств	22
1.1 Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины:.....	22
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций	22
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции.....	22
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания	25
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации	29
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации	29
2.2. Комплект билетов для проведения промежуточной аттестации	36
Комплект тестовых заданий для проведения промежуточной аттестации.....	37
2.3. Критерии оценки для проведения зачета/зачета с оценкой по дисциплине.....	41
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине.....	42
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)	43
1. Материалы для текущего контроля	44
ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ.....	44
КЕЙС-ЗАДАЧИ	50
КОМПЛЕКТ ЗАДАЧ.....	53
ТЕМЫ ДОКЛАДОВ	57
ДЕЛОВАЯ ИГРА.....	59

2. Материалы для проведения текущей аттестации.....	68
КОМПЛЕКТ ЗАДАНИЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ	68

1. Цели, задачи освоения дисциплины (модуля)

Целью освоения дисциплины «Контракты в международной торговле» является формирование общетеоретических знаний в области международно-правовых актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность, расширение сферы знаний студента по различным видам гражданско-правовых договоров, опосредующих международную торговлю.

Задачи освоения дисциплины:

- усвоить основные понятия о внешнеэкономическом контракте, его оформлении, содержании, порядке исполнения, расторжения и сферы применения договора;

- изучить нормативно-правовую базу, посвященную внешнеэкономической деятельности и внешнеторговым соглашениям участников ВЭД;

- 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;

- проанализировать типичные ошибки и их последствия при подготовке и подписании внешнеторговых контрактов.

2 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы

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

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

Основы таможенного дела (ОК-8; ПК-1)

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

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

ПК-36 - владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ПК-7 ПК-36	Знать основы бизнеса и организации внешнеэкономической деятельности	Доклад
	Знать понятийный аппарат контрактной деятельности, особенности источников правового регулирования внешней торговли, характеристику основных контрактов, опосредующих международную торговлю товарами и услугами	
	Знать нормативно-правовые документы и нормы международных договоров, конвенций, соглашений и таможенных документов	
	Знать основные факторы и финансово экономические показатели	
ПК-7 ПК-36	Уметь грамотно применять нормативно-правовые акты	Кейс-задачи Задачи
	Уметь рассчитывать прибыль, рентабельность финансово-хозяйственной деятельности предприятий	
	Уметь составлять различные виды контрактов и заполнять таможенные декларации	
ПК-7 ПК-36	Владеть навыками осуществления проверки документов и сведений, а также навыками заполнения и контроля таможенной декларации	Деловая игра Контрольная работа
	Владеть навыками поиска, отбора и применения нормативно- правовых актов, регламентирующих заключение и исполнение контрактов в международной торговле	
	Владеть методами оценки эффективности хозяйственной деятельности	

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

очная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов		
	Всего	По семестрам	
		3	4
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	90	54	36
Аудиторные занятия всего, в том числе:	90	54	36
Лекции	36	18	18
Практические занятия	54	36	18
Промежуточная аттестация (контактная работа)	-	-	-

Вид учебной деятельности	Часов			
	Всего	По семестрам		
		3	4	
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	162	126	36	
Другие виды самостоятельной работы	162	126	36	
Вид промежуточной аттестации – зачет, зачет с оценкой	-	-	-	
ИТОГО:	Часов	252	180	72
Общая трудоемкость	зач. ед.	7	5	2

заочная форма обучения

Вид учебной деятельности	Часов		
	Всего	За курс	
		4	
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	10	10	
Аудиторные занятия всего, в том числе:	8	8	
Лекции	2	2	
Практические занятия	6	6	
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2	
2. Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	240	240	
Другие виды самостоятельной работы	240	240	
Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой	2	2	
ИТОГО:	Часов	252	252
Общая трудоемкость	зач. ед.	7	7

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. Международный финансовый лизинг.

1. Понятие и элементы договора.

2. Содержание договора, права и обязанности сторон. Прекращение и возобновление договора.

3. Отдельные виды договора.

Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.

1. Понятие и виды факторинга.

2. Правовое регулирование факторинга. Содержание факторинговой операции.

3. Форфейтинг.

Тема 5. Бартерный договор.

1. Понятие и виды бартера. Правовое регулирование бартерного договора.

2. Содержание и исполнение бартерного соглашения.

3. Особенности декларирования бартерных сделок.

Тема 6. Договор международного подряда.

1. Понятие и виды договора подряда. Правовое регулирование договора. Содержание договора.

2. Смета и техническая документация.

3. Ответственность за нарушение договора подряда.

Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.

1. Понятие и виды обязательств по оказанию услуг.

2. Понятие, элементы и содержание договора поручения.

3. Понятие, элементы и содержание договора комиссии.

4. Агентирование: понятие, элементы и содержание договора.

5. Договор возмездного оказания услуг. Доверительное управление имуществом. Договор консигнации.

Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.

1. Понятие интеллектуальной собственности и ее объектов. Сущность операций по торговле научно-техническими знаниями.

2. Понятие патента. Лицензионные операции.

3. Сделки по торговле объектами авторского права. Торговля товарными знаками.

Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов

1. Типы поведения и виды переговоров
2. Возможные подходы и тактические приемы

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

Дисциплина «Контракты в международной торговле» формирует компетенции ПК-7, ПК-36, необходимые в дальнейшем для формирования компетенции ПК-37.

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

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
		3 семестр			
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки.	4	6	25	35
2.	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта.	4	6	25	35
3.	Тема 3. Международный финансовый лизинг	4	8	25	37
4.	Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.	4	8	25	37
5.	Тема 5. Бартерный договор	2	8	26	36
		4 семестр			
6.	Тема 6. Договор международного подряда.	4	4	10	18
7.	Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.	4	4	10	18
8.	Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.	4	4	8	16
9.	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	6	6	8	20
	Итого	36	54	162	252

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки.	-	0,5	25	25,5
2.	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта.	0,25	0,5	30	30,75
3.	Тема 3. Международный финансовый лизинг	0,25	1	25	26,25
4.	Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.	0,25	1	25	26,25
5.	Тема 5. Бартерный договор	0,25	1	25	26,25
6.	Тема 6. Договор международного подряда.	0,25	0,5	25	25,75
7.	Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.	0,25	0,5	25	25,75
8.	Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.	0,25	0,5	30	30,75
9.	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	0,25	0,5	30	30,75
	Итого	2	6	240	248

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 темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки.	Внешнеэкономический 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	6

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
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	6
3.	Тема 3. Международный финансовый лизинг	Понятие и элементы договора. Содержание договора, права и обязанности сторон. Прекращение и возобновление договора. Отдельные виды договора.	8
4.	Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.	Понятие и виды факторинга. Правовое регулирование факторинга. Содержание факторинговой операции. Форфейтинг.	8
5.	Тема 5. Бартерный договор	Понятие и виды бартера. Правовое регулирование бартерного договора. Содержание и исполнение бартерного соглашения. Особенности декларирования бартерных сделок.	8
6.	Тема 6. Договор международного подряда.	Понятие и виды договора подряда. Правовое регулирование договора. Содержание договора. Смета и техническая документация. Ответственность за нарушение договора подряда	4
7.	Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.	Понятие и виды обязательств по оказанию услуг. Понятие, элементы и содержание договора поручения. Понятие, элементы и содержание договора комиссии. Агентирование: понятие, элементы и содержание договора. Договор возмездного оказания услуг. Доверительное управление имуществом. Договор консигнации.	4
8	Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.	Понятие интеллектуальной собственности и ее объектов. Сущность операций по торговле научно-техническими знаниями. Понятие патента. Лицензионные операции. Сделки по торговле объектами авторского права. Торговля товарными знаками.	4
9	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	Типы поведения и виды переговоров Возможные подходы и тактические приемы	6
	Итого		54

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1.	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование	Требования законодательства в области подписания контракта. Различия в регулировании вопросов, связанных с	0,5

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
	вопросов, связанных с заключением внешнеэкономической сделки.	заключением внутренней и международной сделки. Общие условия поставки товаров	
2.	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеэкономического контракта.	Обязательные контрактные условия. Дополнительные контрактные условия. Типовые контрактные условия. Индивидуальные контрактные условия. Схема внешнеэкономического контракта	0,5
3.	Тема 3. Международный финансовый лизинг	Понятие и элементы договора. Содержание договора, права и обязанности сторон. Прекращение и возобновление договора. Отдельные виды договора.	1
4.	Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.	Понятие и виды факторинга. Правовое регулирование факторинга. Содержание факторинговой операции. Форфейтинг.	1
5	Тема 5. Бартерный договор	Понятие и виды бартера. Правовое регулирование бартерного договора.	1
6	Тема 6. Договор международного подряда.	Понятие и виды договора подряда. Смета и техническая документация. Ответственность за нарушение договора подряда	0,5
7	Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.	Понятие и виды обязательств по оказанию услуг. Понятие, элементы и содержание договора поручения. Понятие, элементы и содержание договора комиссии. Агентирование: понятие, элементы и содержание договора.	0,5
8	Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.	Понятие интеллектуальной собственности и ее объектов. Сущность операций по торговле научно-техническими знаниями. Понятие патента. Лицензионные операции. Сделки по торговле объектами авторского права. Торговля товарными знаками.	0,5
9	Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	Типы поведения и виды переговоров. Возможные подходы и тактические приемы	0,5
	Итого		6

8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовые проекты (работы) не предусмотрены учебными планами.

9. Самостоятельная работа студента

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

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
- конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
- ознакомление с нормативными документами;
- работа с конспектом лекций;
- ответы на контрольные вопросы;
- подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;

Оценочные средства для проверки выполнения:

- доклад

Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта.

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
- конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
- ознакомление с нормативными документами;
- работа с конспектом лекций;
- ответы на контрольные вопросы;
- подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;

Оценочные средства для проверки выполнения:

- доклад

Тема 3. Международный финансовый лизинг

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
- конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
- ознакомление с нормативными документами;
- работа с конспектом лекций;
- ответы на контрольные вопросы;
- подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;

Оценочные средства для проверки выполнения:

- доклад

Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
- конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
- ознакомление с нормативными документами;
- работа с конспектом лекций;
- ответы на контрольные вопросы;

- подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;
- Оценочные средства для проверки выполнения:
- доклад

Тема 5. Бартерный договор.

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
 - конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
 - ознакомление с нормативными документами;
 - работа с конспектом лекций;
 - ответы на контрольные вопросы;
 - подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;
- Оценочные средства для проверки выполнения:
- доклад

Тема 6. Договор международного подряда.

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
 - конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
 - ознакомление с нормативными документами;
 - работа с конспектом лекций;
 - ответы на контрольные вопросы;
 - подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;
- Оценочные средства для проверки выполнения:
- доклад

Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
 - конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
 - ознакомление с нормативными документами;
 - работа с конспектом лекций;
 - ответы на контрольные вопросы;
 - подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;
- Оценочные средства для проверки выполнения:
- доклад

Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
- конспектирование текста с составлением схем и таблиц;

- ознакомление с нормативными документами;
 - работа с конспектом лекций;
 - ответы на контрольные вопросы;
 - подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;
- Оценочные средства для проверки выполнения:
- доклад

Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов

Виды самостоятельной работы:

- чтение литературы;
 - конспектирование текста с составлением схем и таблиц;
 - ознакомление с нормативными документами;
 - работа с конспектом лекций;
 - ответы на контрольные вопросы;
 - подготовка сообщений к выступлению на практическом занятии;
- Оценочные средства для проверки выполнения:
- доклад

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. Контрактная система в правовом пространстве России. Нормативная правовая база. Планирование закупочных процедур. Обоснование закупок:

Учебное пособие / Гринев В.П. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 194 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/850963>

2. Государственное регулирование цен (тарифов) в Российской Федерации: административно-правовой аспект : учеб. пособие / С.Н.Зайкова.— М. : ИНФРА-М, 2019. — 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/962151>

б) дополнительная литература:

1. Контрактная система в публичных закупках: Учебно-практическое пособие / Губенко Е.С. - М.:РГУП, 2016. - 540 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1006753>

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

а) нормативные документы

1. "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) – КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан. – [М, 2018].

б) основная литература:

1. Контрактная система в правовом пространстве России. Нормативная правовая база. Планирование закупочных процедур. Обоснование закупок: Учебное пособие / Гринев В.П. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 194 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/850963>

2. Государственное регулирование цен (тарифов) в Российской Федерации: административно-правовой аспект : учеб. пособие / С.Н.Зайкова.— М. : ИНФРА-М, 2019. — 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/962151>

в) дополнительная литература:

1. Контрактная система в публичных закупках: Учебно-практическое пособие / Губенко Е.С. - М.:РГУП, 2016. - 540 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1006753>

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

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <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

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 в международной торговле» 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/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: кейс-задачи, контрольная работа, задачи, доклад, деловая игра;

б) для самоконтроля обучающихся: тесты;

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

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Контракты в международной торговле» используются следующие образовательные технологии:

1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;

2) проведение практических занятий.

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практич.	Лекция	Практич.
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)	2	4	-	0,5
2	Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта. Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	4	0,25	0,5
3	Тема 6. Договор международного подряда. Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)	2	2	0,25	0,5
4	Тема 7. Посреднические договоры в	2	4	0,25	0,5

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практич.	Лекция	Практич.
	международной практике Виды: Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды) Практические занятия с применением следующих технологий: - обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)				
	Итого	8	14	0,75	2

**АВТОНОМНАЯ 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 В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность 38.05.02 «Таможенное дело»
Направленность: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

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
ПК-36	владением методами анализа финансово-хозяйственной деятельности участников ВЭД

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
Международные договоры и внешнеторговая документация
Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

1.2.2 Компетенция ПК-36 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Налоговый учет в таможенном деле
Экономический анализ деятельности организаций
Финансы
Основы бизнеса
Учет на предприятиях малого бизнеса
Обоснование контрактных цен
Ценообразование во внешней торговле
Международные договоры и внешнеторговая документация
Производственная практика. Преддипломная практика

1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы Дисциплины	Наименование оценочного средства
1	ПК-7 ПК-36	Тема 1. Нормативно-правовое регулирование вопросов, связанных с заключением внешнеторговой сделки.	Контрольная работа Кейс-задачи Задачи Доклад Деловая игра
2		Тема 2. Определение, структура и содержание внешнеторгового контракта.	
		Тема 3. Международный финансовый лизинг	

№	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы Дисциплины	Наименование оценочного средства
		Тема 4. Международный факторинг и форфейтинг.	
		Тема 5. Бартерный договор	
		Тема 6. Договор международного подряда.	
		Тема 7. Посреднические договоры в международной практике.	
		Тема 8. Договоры по передаче прав на товарный знак и знак обслуживания. Лицензионный договор.	
		Тема 9. Тактика и методы ведения переговоров при заключении контрактов	

Процедура оценивания

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

2. Уровень сформированности компетенции (ПК-7, ПК-36) 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 (макс. - 15 б.) складывается из:

- 5 баллов (33,3% от общей оценки) за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»,

- 5 баллов (33,3% от общей оценки) за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»,

- 3 балла (20% оценки) за ответы на теоретические вопросы,

- 2 балла (13,3% оценки) за ответы на 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 ПК-36	Знает основы бизнеса и организации внешнеэкономической деятельности <i>(Доклад)</i>	Верно и в полном объеме знает основы бизнеса и организации внешнеэкономической деятельности	С незначительными замечаниями знает основы бизнеса и организации внешнеэкономической деятельности	На базовом уровне, с ошибками знает основы бизнеса и организации внешнеэкономической деятельности	Не знает основы бизнеса и организации внешнеэкономической деятельности	20
	Знает понятийный аппарат контрактной деятельности, особенности источников правового регулирования внешней торговли, характеристику основных контрактов, опосредующих международную торговлю товарами и услугами <i>(Доклад)</i>	Верно и в полном объеме знает понятийный аппарат контрактной деятельности, особенности источников правового регулирования внешней торговли, характеристику основных контрактов, опосредующих международную торговлю товарами и услугами	С незначительными замечаниями знает понятийный аппарат контрактной деятельности, особенности источников правового регулирования внешней торговли, характеристику основных контрактов, опосредующих международную торговлю товарами и услугами	На базовом уровне, с ошибками знает понятийный аппарат контрактной деятельности, особенности источников правового регулирования внешней торговли, характеристику основных контрактов, опосредующих международную торговлю товарами и услугами	Не знает понятийный аппарат контрактной деятельности, особенности источников правового регулирования внешней торговли, характеристику основных контрактов, опосредующих международную торговлю товарами и услугами	
	Знает нормативно-правовые документы и нормы международных договоров, конвенций, соглашений и таможенных документов <i>(Доклад)</i>	Верно и в полном объеме знает нормативно-правовые документы и нормы международных договоров, конвенций, соглашений и	С незначительными замечаниями знает нормативно-правовые документы и нормы международных договоров, конвенций, соглашений и	На базовом уровне, с ошибками знает нормативно-правовые документы и нормы международных договоров, конвенций, соглашений и	Не знает нормативно-правовые документы и нормы международных договоров, конвенций, соглашений и таможенных	

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	
		таможенных документов	таможенных документов	таможенных документов	документов	
	Знает основные факторы и финансово экономические показатели (Доклад)	Верно и в полном объеме знает основные факторы и финансово экономические показатели	С незначительными замечаниями знает основные факторы и финансово экономические показатели	На базовом уровне, с ошибками знает основные факторы и финансово экономические показатели	Не знает основные факторы и финансово экономические показатели	
<i>Практические показатели</i>						
ПК-7 ПК-36	Умеет грамотно применять нормативно- правовые акты (Задачи)	Верно и в полном объеме может грамотно применять нормативно-правовые акты	С незначительными замечаниями может грамотно применять нормативно-правовые акты	На базовом уровне, с ошибками может грамотно применять нормативно-правовые акты	Не может грамотно применять нормативно-правовые акты	15
	Умеет рассчитывать прибыль, рентабельность финансово- хозяйственной деятельности предприятий (Кейс-задачи)	Верно и в полном объеме может рассчитывать прибыль, рентабельность финансово- хозяйственной деятельности предприятий	С незначительными замечаниями может рассчитывать прибыль, рентабельность финансово- хозяйственной деятельности предприятий	На базовом уровне, с ошибками может рассчитывать прибыль, рентабельность финансово- хозяйственной деятельности предприятий	Не может рассчитывать прибыль, рентабельность финансово- хозяйственной деятельности предприятий	
	Умеет составлять различные виды контрактов и заполнять таможенные декларации (Задачи)	Верно и в полном объеме может составлять различные виды контрактов и заполнять таможенные декларации	С незначительными замечаниями может составлять различные виды контрактов и заполнять таможенные декларации	На базовом уровне, с ошибками может составлять различные виды контрактов и заполнять таможенные декларации	Не может составлять различные виды контрактов и заполнять таможенные декларации	
<i>Владеет</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	
ПК-7 ПК-36	Владеет навыками осуществления проверки документов и сведений, а также навыками заполнения и контроля таможенной декларации <i>(Деловая игра)</i>	Верно и в полном объеме владеет навыками осуществления проверки документов и сведений, а также навыками заполнения и контроля таможенной декларации	С незначительными замечаниями владеет навыками осуществления проверки документов и сведений, а также навыками заполнения и контроля таможенной декларации	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками осуществления проверки документов и сведений, а также навыками заполнения и контроля таможенной декларации	Не владеет навыками осуществления проверки документов и сведений, а также навыками заполнения и контроля таможенной декларации	15
	Владеет навыками поиска, отбора и применения нормативно-правовых актов, регламентирующих заключение и исполнение контрактов в международной торговле <i>(Деловая игра)</i>	Верно и в полном объеме владеет навыками поиска, отбора и применения нормативно-правовых актов, регламентирующих заключение и исполнение контрактов в международной торговле	С незначительными замечаниями владеет навыками поиска, отбора и применения нормативно-правовых актов, регламентирующих заключение и исполнение контрактов в международной торговле	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками поиска, отбора и применения нормативно-правовых актов, регламентирующих заключение и исполнение контрактов в международной торговле	Не владеет навыками поиска, отбора и применения нормативно-правовых актов, регламентирующих заключение и исполнение контрактов в международной торговле	
	Владеет методами оценки эффективности хозяйственной деятельности <i>(Контрольная работа)</i>	Верно и в полном объеме владеет методами оценки эффективности хозяйственной деятельности	С незначительными замечаниями владеет методами оценки эффективности хозяйственной деятельности	На базовом уровне, с ошибками владеет методами оценки эффективности хозяйственной деятельности	Не владеет методами оценки эффективности хозяйственной деятельности	
<i>Всего:</i>					50	

Шкала оценивания:
для зачета с оценкой

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
Отлично	43-50	Высокий
Хорошо	36-42	Хороший
Удовлетворительно	25-35	Достаточный
неудовлетворительно	24 и менее	Недостаточный

Шкала оценивания:
для зачета

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
Зачтено	28-50	Достаточный
Незачтено	27 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/зачету с оценкой:

1. Понятие и правовое регулирование международной коммерческой сделки.
2. Порядок заключения международного договора.
3. Участники внешнеторговой деятельности.
4. Классификация внешнеторговых сделок по методам торговли.
5. Классификация внешнеторговых сделок по формам торговли.
6. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
7. Содержание внешнеторгового контракта.
8. Условия действительности договора.
9. Исполнение договора и его расторжение.
10. Базисные условия поставки.
11. Договор международной купли-продажи товаров.
12. Договор международной финансовой аренды.
13. Бартерный договор.
14. Договор международного подряда.
15. Договор поручения в международной практике.
16. Договор комиссии в международной практике.
17. Агентское соглашение в международной практике.
18. Договор консигнации.
19. Договор международной перевозки грузов: понятие, правовое регулирование и виды.
20. Договор хранения в международной практике
21. Договор страхования в международной практике.
22. Толлинг и выкуп устаревшей продукции.
23. Организационные договоры.
24. Товарный фьючерс.
25. Факторинг и форфейтинг.
26. Франчайзинг.
27. Инжиниринговые услуги.
28. Применение иностранного права во внешнеэкономических сделках.
29. Разрешение споров, возникающих из внешнеэкономических договоров.
30. Способы обеспечения исполнения обязательств в международной торговле.
31. Понятие и международно-правовые основы международного коммерческого арбитража.
32. Арбитражное соглашение и арбитражные оговорки во

внешнеторговом контракте.

33. Основные положения закона РФ "О международном коммерческом арбитраже".

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

35. Порядок разрешения споров по внешнеторговым контрактам

Типовые контрольные задания

1. Каковы понятие и признаки внешнеторговой сделки.

2. Раскройте классификацию внешнеторговых сделок по методам торговли. 3. Раскройте классификацию внешнеторговых сделок по формам торговли.

4. Раскройте классификацию внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.

5. Назовите и охарактеризуйте участников внешнеторговой деятельности.

6. Охарактеризуйте реквизиты и преамбулу договора?

7. Назовите существенные условия договора.

8. Что является предметом договора?

9. Каким образом исчисляются сроки в договоре?

10. Охарактеризуйте базисные условия поставки товаров.

11. Что такое цена, и какие виды цен применяются в международной торговле?

12. Дайте общую характеристику условий платежа и порядка расчетов (банковский перевод, документарный аккредитив, инкассо).

13. Какие транспортные условия содержатся в договоре?

14. Каким образом осуществляется и посредством чего оформляется сдача приемка товара?

15. Что такое форс-мажор?

16. Назовите основные виды штрафных санкций и порядок их применения?

17. Каким образом прописываются в контракте условия об ответственности сторона за исполнение контракта?

18. Как разрешаются споры, вытекающие из внешнеэкономических сделок?

19. Что включают в себя дополнительные условия и заключительные положения контракта?

20. Что представляет собой международный финансовый лизинг?

21. В чем заключается обязанности лизингодателя?

22. Какие права и обязанности имеет лизингополучатель?

23. Назовите основания прекращения договора международного финансового лизинга.

24. Каковы особенности применения таможенных процедур по

договору лизинга?

25. Раскройте суть факторинговой операции?

26. Какие нормативно-правовые акты регулируют международный факторинг?

27. Какие виды факторинга применяются на практике?

28. В чем отличие форфейтинга от факторинга?

29. Что такое бартер?

30. Назовите основные права и обязанности сторон бартерного договора.

31. Какие нормативно-правовые акты на территории РФ регламентируют отношения по бартеру?

32. В чем заключаются особенности таможенного оформления бартерных сделок?

33. В чем отличие бартера от мены?

34. Раскройте понятие и виды обязательств по оказанию услуг.

35. Дайте понятие договора поручения? Назовите его элементы и раскройте его содержание?

36. Приведите определение договора комиссии.

37. В чем заключаются права и обязанности комиссионера?

38. В какой момент переходит право собственности на комиссионный товар?

39. Что представляет собой агентский договор?

40. Назовите права и обязанности агента и принципала.

41. По каким основаниям может быть прекращен агентский договор?

42. Охарактеризуйте договор возмездного оказания услуг.

43. Что такое консигнация?

44. Что такое патент и лицензия?

45. Охарактеризуйте содержание лицензионного договора и назовите его виды.

46. Что такое франчайзинг?

47. Каково понятие и правовая природа международного коммерческого арбитража?

48. Назовите основные международно-правовые акты, посвященные регулированию международного коммерческого арбитража?

49. Каковы содержание, правовая природа и виды арбитражного соглашения?

50. Назовите условия недействительности арбитражного соглашения?

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. 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.

Литература для подготовки к зачету/зачету с оценкой:

а) нормативные документы

1. "Таможенный кодекс Евразийского экономического союза" (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) – КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан. – [М, 2018].

б) основная литература:

1. Контрактная система в правовом пространстве России. Нормативная правовая база. Планирование закупочных процедур. Обоснование закупок: Учебное пособие / Гринев В.П. - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 194 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/850963>
2. Государственное регулирование цен (тарифов) в Российской Федерации: административно-правовой аспект : учеб. пособие / С.Н.Зайкова.— М.: ИНФРА-М, 2019. — 247 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/962151>

в) дополнительная литература:

1. Контрактная система в публичных закупках: Учебно-практическое пособие / Губенко Е.С. - М.:РГУП, 2016. - 540 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1006753>

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: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Дисциплина: «Контракты в международной торговле»

БИЛЕТ №1

1. Понятие и правовое регулирование международной коммерческой сделки.
2. Порядок заключения международного договора.

БИЛЕТ №2

1. Участники внешнеторговой деятельности.
2. Классификация внешнеторговых сделок по методам торговли.

БИЛЕТ №3

1. Классификация внешнеторговых сделок по формам торговли.
2. Классификация внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.

БИЛЕТ №4

1. Содержание внешнеторгового контракта.
2. Условия действительности договора

БИЛЕТ №5

1. Исполнение договора и его расторжение.
2. Базисные условия поставки.

Промежуточная аттестация
Комплект тестовых заданий 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: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

Дисциплина: «Контракты в международной торговле»

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

Вопрос 1. Какой доктрины английского договорного права не существует:

- а) доктрины встречного удовлетворения;
- б) доктрины одностороннего исполнения;
- в) доктрины формального договора;
- г) доктрины реального договора.

Вопрос 2. Договор, в момент заключения которого невозможно установить выгоды и предусмотреть убытки, называется:

- а) алеаторным;
- б) синаллагматическим;
- в) консенсуальным;
- г) бланкетным.

Вопрос 3. Оферта должна отвечать следующим требованиям:

- а) наличие всей необходимой информации о существенных условиях будущего договора;
- б) письменная форма;
- в) предложение должно быть сделано с намерением заключить договор;
- г) должен быть установлен срок действия оферты в обязательном порядке.

Вопрос 4. Встречное удовлетворение должно отвечать следующим условиям:

- а) оно должно вытекать из контракта, по которому оно представляется;
- б) оно должно быть законным;
- в) оно должно быть эквивалентным;

г) оно должно носить денежный характер.

Вопрос 5. Расторжение договора возможно в случае:

- а) если стороны исполнили свои обязательства по договору;
- б) если это прямо предусмотрено законом;
- в) неисполнения либо ненадлежащего исполнения договора;
- г) по воле одной из сторон.

Вопрос 6. Совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению, называется:

- а) гарантия;
- б) качество;
- в) спецификация;
- г) рекламация.

Вопрос 7. Цена, зафиксированная при заключении контракта, но которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится, называется:

- а) твердая цена;
- б) цена с последующей фиксацией;
- в) скользящая цена;
- г) эскалаторная цена.

Вопрос 8. При поставках продукции гарантии не распространяются на:

- а) повреждения, возникшие при транспортировке;
- б) быстроизнашивающиеся части;
- в) естественный износ оборудования;
- г) ущерб, возникший в результате небрежного или неправильного хранения.

Вопрос 9. Конвенционный штраф представляет собой:

- а) платеж, размеры которого не зависят от масштабов возникших убытков;
- б) платеж, размеры которого прямо пропорциональны возникшим убыткам;
- в) сочетание договорной и законной неустойки;
- г) возмещение убытков в части непокрытой неустойкой

Вопрос 10. Наступление форс-мажорных обстоятельств (ФМО) не освобождает должника от ответственности, если он:

- а) находится в состоянии просрочки на момент возникновения ФМО;
- б) если ФМО продолжаются больше срока их действия, предусмотренного в контракте;
- в) если ФМО наступили до момента заключения контракта;
- г) если кредитор знал о наступивших ФМО.

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

Вопрос 1. Условия выполнения договора подряда обосновываются в:

- а) конкурсной документации;
- б) спецификации;
- в) технических условиях;
- г) технико-экономическом задании.

Вопрос 2. Внешнеэкономическая сделка, участником которой является физическое или юридическое лицо, обладающие национальной принадлежностью РФ может быть заключена следующими способами:

- а) путем составления единого контракта, подписанного сторонами, совершающими сделку или должным образом уполномоченными ими лицами;
- б) путем совершения лицом конклюдентных действий, указанных в оферте, независимо от времени их выполнения;
- в) путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны.
- г) путем устных переговоров.

Вопрос 3. Какой вид оферты предполагает возможность ее отмены:

- а) твердая оферта;
- б) свободная оферта;
- в) как твердая, так и свободная, но только до её вступления в силу;
- г) свободная оферта в промежутке времени между ее вступлением в силу и

Вопрос 4. Мена отличается от бартера тем, что:

- а) по договору бартера возможен более широкий круг объектов обмена;
- б) по договору мены все обмениваемые товары априори признаются эквивалентными, а по договору бартера возможно применение валютных расчетов в целях устранения неэквивалентности обмениваемых объектов;
- в) по договору мены срок договора законодательно ограничен, а по договору бартера нет;
- г) по договору бартера каждая сторона выступает в качестве экспортера и импортера, а по договору мены нет.

Вопрос 5. Предметом договора лизинга могут быть:

- а) только непотребляемые вещи;
- б) только недвижимое имущество;
- в) только индивидуально определенные вещи;

г) только вещи, которые могут быть использованы в предпринимательской деятельности.

Вопрос 6. Какие из предложенных обязательств являются обязательствами заказчика по договору подряда:

- а) сдача результата выполненных работ;
- б) принятие результата выполненной работы;
- в) выполнение работы в точном соответствии с техническим заданием,
- г) оплата выполненной работы.

Вопрос 7. Какие признаки характеризуют услугу:

- а) неосвязаемость;
- б) неотделимость от источника, предоставляющего услугу;
- в) производство и потребление услуг происходит в разные моменты времени;
- г) возможность гарантирования достижения соответствующего результата.

Вопрос 8. В каких случаях комиссионер несет ответственность перед комитентом за третье лицо, с которым он заключил сделку:

- а) в случае, если он продал товар в кредит или выдал аванс без разрешения комитента;
- б) в случае, если он не назвал комитенту третье лицо, с которым вступил в сделку;
- в) в случае, если комиссионер сам выступает в качестве третьего лица;
- г) в случае, если комиссионер действовал с надлежащей заботливостью и осмотрительностью, но, тем не менее, выбран недобросовестный контрагент.

Вопрос 9. В каких случаях применяются обычаи Инкотермс к договорам с иностранным элементом:

- а) в любом случае, если договор подпадает под действие такого обычая;
- б) если на их применение указано в самом тексте договора;
- в) в любом случае, если договор подпадает под действие такого обычая;
- г) если они не противоречат императивным нормам законодательства, применимого к этому виду договора.

Вопрос 10. Что относится к международной перевозке:

- а) перевозка транспортным средством пассажиров, грузов и багажа с территории РФ на территории иностранного государства
- б) перевозка транспортным средством пассажиров, грузов и багажа транзитом через Россию;

в) перевозка транспортным средством грузов, пассажиров и багажа по территории РФ

г) перевозка транспортным средством пассажиров, грузов и багажа с территории иностранного государства на территорию РФ

2.3. Критерии оценки для проведения зачета/зачета с оценкой по дисциплине

После завершения тестирования на зачете 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, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 80 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на зачете (не более 20 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

55-100 баллов – «зачтено»

Менее 55 баллов – «незачтено»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 55 %, то автоматически выставляется оценка «незачтено» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

После завершения тестирования на экзамене 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 экзамен, 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 экзамене (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»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка 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/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% ответы на теоретические вопросы,
- до 10% 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 В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

Специальность 38.05.02 Таможенное дело
Направленность: «Таможенный постаудит (постконтроль)»

1. Материалы для текущего контроля

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

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ.

по дисциплине «Контракты в международной торговле»

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 таможи; 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)

КЕЙС-ЗАДАЧИ

по дисциплине «Контракты в международной торговле»

Кейс-задача 1.

16 августа 2016 г. между российской организацией (покупатель) и турецкой фирмой (продавец) был заключен контракт поставки оборудования. Контракт был подчинен российскому праву. Согласно п. 1.1 контракта продавец должен был изготовить и передать в собственность покупателя, а покупатель принять и оплатить оборудование для изготовления конкретного продукта в соответствии со спецификацией, оформленной приложением № 1 к контракту.

Во исполнение обязательств по контракту турецкая фирма поставила оборудование, которое было смонтировано специалистами российской организации на предприятии указанного в контракте получателя.

Согласно акту, подписанному специалистами турецкой и российской фирм, монтажные работы в отношении поставленного оборудования были произведены с 28 марта по 1 апреля 2017 г. Специалистами был произведен запуск и тестирование смонтированного оборудования.

Позднее российская фирма обратилась в региональную ТПП с просьбой произвести экспертизу качества оборудования, поставленного по контракту. Согласно заключению эксперта ТПП, изложенному в акте экспертизы от 5 апреля 2017 г. № 45/181, поставленное оборудование не соответствует своему назначению и может быть использовано только для производства иного продукта.

В п. 1.1 контракта было прямо предусмотрено, что поставленное оборудование должно быть адаптировано в целях его использования по назначению. Турецкая фирма должна была ознакомиться с инженерно-техническими характеристиками линий по производству конкретного продукта, используемых получателем.

4 апреля 2017 г. российская фирма направила контрагенту извещение о нарушении условий контракта.

18 сентября 2017 г. российская фирма направила исковое заявление в МКАС при ТПП РФ. В исковом заявлении указывалось, что поставленное по контракту оборудование не может быть использовано по назначению. В связи с этим российская фирма отказалась от контракта и потребовала вернуть уплаченную за оборудование плату, а также распорядиться поставленным оборудованием. Кроме того, предъявлено требование о

возмещении покупателю его расходов по транспортировке забракованного оборудования и его таможенному оформлению.

В письменных объяснениях, представленных ответчиком, он иска не признал. По его мнению, поставленное им оборудование соответствует представленной спецификации. Ответчик также указал на то, что им было сделано истцу предложение по урегулированию его претензии, однако оно было оставлено без внимания.

Вопросы к задаче № 1:

1. На каких основаниях в данном деле подлежит применению Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г.?

2. Какие нормы Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. должны быть применены МКАС при ТПП РФ к данному делу?

3. Какие нормы российского законодательства должны быть применены МКАС при ТПП РФ в данном деле?

4. Как следует разрешить данное дело?

Кейс-задача № 2.

15 июля 2016 г. в МКАС при ТПП РФ германской фирмой (продавец) был предъявлен иск к российской организации (покупатель) в связи с неполной оплатой товара, поставленного по договору международной купли-продажи, заключенному сторонами 21 ноября 2015 г. Требования истца включали: погашение задолженности, уплату процентов годовых, а также возмещение расходов по арбитражному сбору.

Ответчик возражал против удовлетворения требований истца, ссылаясь на то, что большая часть поставленного ему продавцом товара оказалась дефектной и ее замена продавцом вызвала для покупателя убытки, превышающие размер не оплаченной продавцу суммы. Свои возражения против иска покупатель обосновывал ссылкой на ст.50 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., которая предоставляет покупателю право на снижение цены в случае поставки товара ненадлежащего качества.

Материалами дела, в частности копиями международных накладных с отметками таможни в месте нахождения ответчика, подтверждается поставка истцом ответчику оборудования на сумму, указанную истцом в исковом заявлении. Ответчик подтвердил получение указанного оборудования и его стоимость, а также признал факт частичной оплаты его.

Из материалов дела видно, что на стоимость поставленного истцом оборудования, в котором были выявлены дефекты, истцом взамен некачественного оборудования поставлено новое. Данное обстоятельство ответчиком не оспаривается, однако он ссылается на то, что им были произведены расходы по оплате таможенных сборов при поставке ему нового

оборудования взамен некачественного. По условиям контракта и обстоятельствам дела указанные расходы должен был оплачивать истец.

Ответчик также ссылается на прочие расходы и потери, перечисленные им в возражениях против иска, которые он считает убытками, возникшими у него в связи с ненадлежащим исполнением истцом своих обязанностей. Однако наличие таких прочих расходов документально ответчиком не подтверждено.

Истец согласился, что из заявленной им суммы следует исключить расходы ответчика по оплате таможенных сборов, но возражал против оплаты прочих расходов и потерь ответчика, ссылаясь на то, что об этом могло быть заявлено покупателем в самостоятельном порядке либо путем предъявления встречного иска.

Истец не представил доказательств, подтверждающих обоснованность его требования (по размеру) о взыскании с ответчика процентов годовых за просрочку платежа. Примененная им процентная ставка 9,13% годовых для начисления указанных процентов определена с отступлением от требований действующего германского гражданского законодательства.

Вопросы к задаче № 2:

1. Какие нормы Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 г. должны быть применены МКАС при ТПП РФ к данному делу?

2. Мог ли покупатель отказаться от поставки товара взамен дефектного?

3. Подлежит ли удовлетворению требование об оплате истцом таможенных сборов за поставку товара взамен дефектного?

4. Подлежат ли возмещению прочие расходы и потери покупателя?

5. Подлежат ли возмещению в данном случае проценты годовых за просрочку платежа?

6. Как следует разрешить данное дело?

Критерии оценки:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если задание выполнено более чем на 70%;

- оценка «не зачтено», если задание выполнено менее чем на 70%.

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

КОМПЛЕКТ ЗАДАЧ

по дисциплине «Контракты в международной торговле»

Задача 1. Акционерное общество «Вест», являющееся лизинговой компанией, заключило договор лизинга с обществом с ограниченной ответственностью «Трансформер». Согласно указанному договору «Вест» должен был приобрести у завода «Электра» силовую установку и передать ООО «Трансформер». Выбор продавца произвел лизингополучатель. При этом лизингодатель полностью освобождался от ответственности за неисполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи. АО «Вест» заключил договор купли-продажи, однако не предупредило продавца о том, что имущество приобретается для конкретного арендатора. Силовая установка была в установленный срок передана ООО «Трансформер», однако во время гарантийного срока сломалась. Лизингополучатель обратился к продавцу с требованием о замене силовой установки на исправную, однако получил отказ, основанный на том, что продавец не был уведомлен о договоре лизинга и поэтому не связан его условиями. Тогда арендатор обратился к лизингодателю с требованием о расторжении договора и взыскании убытков. Решите дело. Изменится ли решение, если выбор продавца был осуществлен лизингодателем?

Задача 2. ООО «Альма» (РФ) заключили договор купли-продажи с ЧТПУП «Веста» (Украина), по которому обязалось поставить кондиционеры в кол-ве 15 штук на сумму 450 000 рублей. Украинская организация не смогла вовремя оплатить за поставленную продукцию. В связи с чем российская организация переуступила свои права требования Clever commercial finance. ЧТПУП «Веста» обратилась в арбитражный суд в РФ о признании договора факторинга недействительным, в связи с тем, что в договоре купли-продажи наличествует запрет на переуступку прав и требований по нему третьим лицам. Какое решение должен принять Арбитражный суд.

Задача 3. Компания Wielton Trade заключило договор поставки с ООО «Трансформер». По договору иностранная компания обязалась поставить 5 прицепов на общую сумму 2 500 000 рублей. Однако, российская организация не смогла во время расплатиться, в связи с чем иностранная компания заключила договор факторинг с ООО «Сбербанк Факторинг».

Через 6 месяцев российская организация выплатила суммы фактор-компании. Однако, еще через 6 месяцев были выявлены существенные недостатки по качеству товара. Российская организация решила вернуть прицепы, расторгнуть договор и вернуть уплаченные суммы. Российская организация предъявила требования о возврате уплаченных сумм к ООО «Сбербанк Факторинг», однако они не признали себя надлежащим ответчиком и предложили обратиться за возвратом сумм к поставщику. Кто прав в данной ситуации. Изменится ли ваше решение, если ООО «Сбербанк Факторинг» еще не выполнило свое обязательство перед компанией Wielton Trade по совершению платежа по договору факторинга.

Задача 4. В соответствии с договором купли-продажи, заключенным на условиях CIF между российской организацией и турецкой фирмой, российская организация обязуется поставить партию клюквы, а турецкая фирма обязуется оплатить товар. Во время перевозки судно, на котором находился товар, попало в шторм, вследствие чего товар был уничтожен (вариант: судно затонуло вследствие изношенности.) Турецкая фирма отказалась оплатить товар. Российская организация обратилась в суд. Каково будет решение суда? Изменится ли решение, если базисными условиями поставки являются CFR, FOB, DDU, EXW?

Задача 5. Между российской организацией (продавец) и чешской фирмой (покупатель) заключен договор купли-продажи, согласно которому расчеты за поставленные продавцом товары должны осуществляться с безотзывного аккредитива, открытого по поручению покупателя в пользу продавца в Чешском торговом банке (Прага). Покупатель дал поручение банку открыть указанный аккредитив, и в тот же день сумма аккредитива была списана банком со счета покупателя. Однако никаких средств с этого аккредитива продавцу не перечислено. Сумма аккредитива не возвращена и покупателю. Установлено, что указанная сумма находилась не на счете клиента, а на счете банка. В соответствии с арбитражной оговоркой продавец обратился в МКАС при ТПП РФ с иском к покупателю об истребовании суммы платежа за товар. В заседании арбитража покупатель отметил, что свои обязательства по контракту он выполнил, и просил арбитраж признать в качестве ответчика Чешский торговый банк. Представитель банка заявил о том, что банк не желает участвовать в процессе, поскольку он не давал своего согласия на рассмотрение спора в арбитражном порядке (отсутствует арбитражное соглашение). Согласны ли Вы с утверждением покупателя? Кто является надлежащим ответчиком по делу? Вправе ли арбитраж привлечь в качестве ответчика или соответчика банк, не исполнивший аккредитивное поручение?

Задача 6. Турецкое судно, перевозящее груз, принадлежащий российской компании, обнаружило в открытом море английское судно

большого водоизмещения, терпящее бедствие в результате поломки двигателей. Для доставки в ближайший порт оно было взято турецким судном на буксир. При этом для осуществления буксировки потребовалось освобождение турецкого судна от части перевозимого груза - он был выброшен за борт. Должен ли перевозчик возместить российской стороне убытки, связанные с утратой груза? Определите применимые нормы права.

Задача 7. Самолет российской авиакомпании совершал грузоперевозку по маршруту Москва-Токио с остановкой во Владивостоке для дозаправки. Из-за неисправности двигателя самолет потерпел крушение на отрезке Москва-Владивосток, в результате чего груз был уничтожен. Определите нормы права, на основании которых грузовладелец должен основывать свои требования по получению возмещения убытков с перевозчика.

Задача 8. Груз (теплообменник) перевозился на автомобильном и морском транспорте.: из г. Тверь (России) в г. Упсала (Швеция). От Твери до Хельсинки груз должен перевозиться на грузовике, в г. Хельсинки грузовик будет помещен на паром, а в Стокгольме грузовик сойдет на берег и продолжит движение по дороге до г. Упсала. В процессе перевозки грузу был причинен вред. При погрузке на паром, когда грузовик уже прошел через наружный борт судна и въехал на палубу судна, груз зацепился за переборку и был поврежден. Возник вопрос, какой документ применять при решении вопроса о возмещении ущерба: Гаагские правила по морской перевозке или Конвенцию ЦМР, регулиующую автомобильные перевозки?

Задача 9. Российская организация направила немецкой фирме предложение о приобретении у нее запчастей к автомобилям «БМВ» и «Опель». В предложении устанавливался срок для акцепта - один месяц. Однако через одну неделю российская организация вновь направила в адрес немецкой фирмы сообщение, в котором указывала, что запчасти к автомобилям «БМВ» ей больше не понадобятся. Еще через неделю российская организация получила сообщение от немецкой фирмы, что отправка запчастей для автомобилей уже произведена. Обязана ли российская организация принять и оплатить товар?

Задача 10. Российская организация заключила с французской фирмой договор купли-продажи химического вещества. Однако, как обнаружилось после заключения договора, данное вещество может быть экспортируемо только при наличии специального разрешения. Российская организация соответствующего разрешения не имела и поставить товар не смогла. Французская компания обратилась в суд, требуя возмещения убытков. Российская организация утверждала, что в данном случае имели место форс-мажорные обстоятельства, исключаящие ее ответственность. Права ли российская организация? Изменится ли решение, если российская

организация имела разрешение на экспорт, но непосредственно перед поставкой была его лишена за неоднократные нарушения таможенного и валютного законодательства? Изменится ли решение, если непосредственно перед поставкой выяснилось, что соответствующее вещество относится к категории веществ, вывоз которых за границу запрещен постановлением Правительства.

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 ДОКЛАДОВ

по дисциплине «Контакты в международной торговле»

1. Понятие и виды договорных обязательств по гражданскому законодательству Российской Федерации.
2. Субъекты предпринимательской деятельности по законодательству Российской Федерации.
3. Организационно-правовые формы юридических лиц по гражданскому законодательству Российской Федерации.
4. Содержание и отличительные черты внешнеторговых контрактов.
5. Порядок заключения, изменения и прекращения внешнеторгового контракта.
6. Аналогия закона и аналогия права.
7. Действительность и недействительность сделок.
8. Международная торговая сделка и способы ее оформления.
9. Особенности и характерные черты правового регулирования внешнеэкономических сделок.
10. Международные, межгосударственные и межправительственные соглашения по вопросам международной торговли.
11. Характеристика общих разделов элементов внешнеторгового контракта (преамбула, предмет контракта, права и обязанности сторон, условия поставки, валютно-финансовые и платежные условия контракта, сроки поставки товара, упаковка и маркировка, порядок отгрузки, ответственность сторон, особые (прочие) условия контракта, форс-мажор, рекламации и др.).
12. Основные условия внешнеторгового контракта, необходимые для таможенного декларирования товаров.
13. Форма внешнеторговых контрактов.
14. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта как основа формирования таможенной стоимости.
15. Особенности договоров международной купли-продажи товаров.
16. Общая характеристика Венской конвенции ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров.
17. Особенности международной купли-продажи изделий из драгоценных камней и металлов.
18. Особенности международной купли-продажи вооружения.

19. Особенности международной купли-продажи товаров для государственных нужд.
20. Особенности договора мены (бартерного договора).
21. Особенности договора фрахтования.
22. Особенности договора внешнеторговой поставки.
23. Особенности международных договоров перевозки грузов.
24. Условия поставок: общие положения «Инкотермс-2010».
25. Особенности торгово-посреднических договоров в международной торговле.
26. Особенности договора консигнации.
27. Внешнеэкономические сделки с коммерческим финансированием (международный финансовый лизинг, международный факторинг, международный форфейтинг).
28. Особенности договора международного подряда.
29. Особенности договоров, содействующих международной торговле (договоры на проведение маркетинговых исследований и научно-исследовательских работ, договоры на распространение рекламы и на передачу информации).
30. Особенности договоров, содействующих международной торговле (договоры хранения товаров и страхования).
31. Особенности договоров, содействующих международной торговле (договор коммерческой франшизы, договор транспортной экспедиции).
32. Электронная торговля.
33. Обычаи международной торговли. *Lex mercatoria*.
34. Коллизионные вопросы внешнеэкономических сделок (обязательственный статут, автономия воли, закон наиболее тесной связи).
35. Арбитражное соглашение. Арбитражные оговорки во внешнеторговых контрактах.
36. Правовое положение Международного коммерческого арбитражного суда
37. Исполнение иностранных арбитражных решений

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)

ДЕЛОВАЯ ИГРА

по дисциплине «Контакты в международной торговле»

Проведение деловой игры на тему: «Взаимодействие предприятия с таможенными органами» предусматривает отработку следующих учебных вопросов:

1. Заключение контракта.
2. Оформление пакета документов.
3. Реализация контракта.

Рекомендации по выполнению деловой игры

Цель деловой игры: формирование у студентов умений и навыков заключения международного контракта купли-продажи товаров и обеспечения документооборота коммерческих документов по международному контракту, навыков выполнения должностных обязанностей в составе команды.

Для проведения деловой игры требуется 4 часа аудиторных занятий и 8 часов самостоятельной работы.

Задачи деловой игры:

1. Создать игровую модель, имитирующую ситуацию подготовки и заключения внешнеторгового контракта.
2. Подготовить и представить документы по подготовке внешнеэкономической сделки.
3. Разработать контракт международной купли-продажи товаров.
4. Подготовить пакет коммерческих документов, сопровождающих реализацию международного контракта.
5. Приобрести навыки работы по анализу исходных материалов, необходимых для подготовки и реализации внешнеторговых контрактов.

Порядок проведения деловой игры

Деловая игра охватывает 2 этапа документооборота внешнеторговой сделки, представляющего собой поток документов по подготовке внешнеэкономической сделки и коммерческие документы, сопровождающие реализацию международного контракта.

Учебная группа студентов разбивается на 3 подгруппы: первая подгруппа представляет компанию покупателя из России, вторая подгруппа – зарубежную компанию (продавца), третья подгруппа – независимые эксперты.

В первой и второй подгруппах должны быть выбраны: руководитель компании (генеральный директор), финансовый директор компании, руководитель отдела маркетинга, логист компании и специалист по внешнеэкономической деятельности, в первой подгруппе назначается секретарь. Количество должностных лиц (сотрудников) определяется руководителем занятия в зависимости от количества студентов в учебной группе.

Группа независимых экспертов включает 5 студентов, которые проводят анализ действий международных компании и подводят итог деловой игры.

Основные задачи участников игры:

а) 1-я подгруппа студентов (покупатель):

- установление контактов с деловым партнером путем направления ему оферты (тендера, письма о намерениях, заказа или запроса – по выбору студентов), студенты должны обосновать свой выбор исходя из условий моделируемой ситуации;

- подготовка повестки дня и сметы расходов на проведение переговоров;

- подготовка проформы международного контракта купли-продажи, опираясь на исходные материалы;

- подготовка досье для ведения переговоров;

- проверка и подтверждение достоверности коммерческих документов по контракту, и оплата Проформа-инвойс.

б) 2-я подгруппа студентов (продавец):

- подтверждение заказа, с уточнением условий поставки: инструкциями по упаковке и маркировке, информации по поставке и распределению документов;

- подготовка проформы международного контракта купли-продажи, опираясь на исходные материалы;

- подготовка досье для ведения переговоров;

- подготовка коммерческих документов по заключенному контракту и согласование пакета транспортных документов.

в) 3-я подгруппа (эксперты):

- анализ документов, повестки дня и сметы расходов по подготовке внешнеэкономической сделки;

- анализ условий контракта;

- анализ и подведение итогов деловых переговоров;

- анализ правильности заполнения коммерческих документов.

Распределение участников деловой игры оформляется в виде таблицы и выдается помощникам руководителя занятия.

№ подгруппы	№	Фамилия, имя, отчество студента	Должность	Функциональные обязанности
1-я подгруппа «Российская компания»	1			
	...			
2-я подгруппа «Иностранная компания»	1			
	...			
3-я подгруппа «Эксперты»	1			
	...			

Досье для ведения переговоров по заключению международной сделки купли-продажи товаров составляется с точки зрения разумно обоснованной защиты интересов каждой из сторон. Досье определяет выбор состава и формулировки положений контракта. Досье может быть разработано в табличной форме и представляется в удобном виде для того, чтобы вся необходимая информация могла быть использована во время переговоров.

Досье для ведения переговоров

№ п/п	№ и название статьи контракта	Формулировка статьи	Опасения	Предполагаемое дополнение (изменение)	Аргументация для противоположной стороны в пользу предлагаемого дополнения

Исходные материалы и справочные данные

Исходные данные позволяют смоделировать ситуацию заключения внешнеторговой сделки, и предназначены для определения существенных условий контракта купли-продажи.

В качестве объекта сделки выбран товар: музыкальное оборудование MUSICAL FIDELITY. Описание и технические характеристики товаров представлены в Приложении 3.

Стороны по контракту:

Продавец Seller: ATLANTIK AV DISTRIBUTION LTD
 24-26 Fulton Road, Wembley, Middlesex HA9 0TF, England
 Tel.: +44 (0) 12 5482 2773
 Bank name: Barclays Bank Plc
 Bank Address: PO Box 11483
 London NW3 1WJ
 Account number: 50694088
 IBAN: GB31BARC20361650694088
 Swift: BARCGB25

Покупатель Buyer: Общество с Ограниченной Ответственностью «Айтек»

Адрес: 119607, г. Москва, Мичуринский проспект, д.25, к.4, оф.202

ОГРН: 1077758121924 ИНН:7878009522
Счет № 4758690832658607658947 в ОАО Газпромбанк
Адрес: 17420, г. Москва, ул. Наметкина, д. 16, корпус 1
Код SWIFT: GAZPRUMM

Корреспондентский счет: 30101810200000000823
ИНН: 7744001497 КПП: 997950001 БИК: 044525823

Ответственный перевозчик:

Taisu Logistic Group
109263, Россия, г. Москва, ул. Чистова, д. 24
Телефон: +7 (495) 727-42-38

Перечень представленных материалов:

1. Перечень документов для подготовки внешнеторговой сделки
2. Типовой международный контракт купли-продажи
3. Образец заказа
4. Образцы коммерческих документов (Спецификация, Проформа-инвойс, Инвойс, Упаковочный лист)
5. Описание товара
6. Транспортные расходы

Маршрут доставки: Великобритания (Лондон (Уэмбли) – Вильнюс – ПТО Беньякони, РБ – Москва, РФ).

Вид транспорта: авто – паром – авто.

Пояснение: учитывая географическое положение Великобритании, транспортировка грузов автомобилем, как правило, рассматривается лишь в рамках мультимодальных перевозок. Доставка в Россию из Англии, чаще всего осуществляется морским транспортом. Груз переправляют паромом в Вильнюс на консолидационный склад «Мультикарго», а оттуда автофурами – в Российскую Федерацию.

Этапы проведения деловой игры

№ п/п	Описание этапа	Ответственный исполнитель	Продолжительность
1	Подготовительный этап: – раздача исходных материалов и справочных данных участникам деловой игры – подготовка документов для проведения внешнеторговой сделки – подготовка проформы контракта обеими сторонами – подготовка досье сторонами – подготовка коммерческих документов	Преподаватель Подгруппы 1 и 2 Подгруппы 1 и 2 Подгруппы 1 и 2 Подгруппа 2	Самостоятельная работа
2	Заключение контракта: Вступительное слово. Основные задачи и ожидаемые результаты. Представление руководителя и организаторов игры.	Преподаватель	5 мин.
3	Представление компаний и их состава делегации на переговорах в соответствии с таблицей	Руководители подгрупп	15 мин.
4	Представление проформы контракта	Подгруппы 1 и 2	Каждая по 10 мин.
5	Выступление сторон по отдельным статьям	Подгруппы 1 и 2	40 мин.

№ п/п	Описание этапа	Ответственный исполнитель	Продолжительность
6	Подготовка итогового варианта Контракта	Секретарь подгруппы	1 В течение всего времени переговоров
7	Подписание контракта сторонами	Руководители подгрупп	5 мин.
8	Выступление экспертов по позициям: 1, 2, 3	Подгруппа 3	30 мин.
9	Подготовка пакета коммерческих документов, сопровождающих реализацию подписанного международного контракта. Согласование пакета транспортных документов.	Подгруппа 2 (специалист отдела ВЭД, логист, согласование с руководителем подгруппы)	20 мин.
10	Проверка и подтверждение достоверности коммерческих документов по контракту, и оплата Проформа-инвойс. Подтверждение	Подгруппа 1 (Специалист отдела ВЭД и логист, финансовый директор)	15 мин.
11	Выступление экспертов по позиции 4	Подгруппа 3	15 мин.
12	Подведение итогов деловой игры	Преподаватель	15 мин.
13	Подготовка отчета по итогам деловой игры	Преподаватель	Самостоятельная работа

Подготовительный этап деловой игры – самостоятельная работа

Сторона покупателя подготавливает запрос экспортеру на поставку товара. Продавец, рассмотрев запрос покупателя, даёт подтверждение заказа со своими уточнениями и/или изменениями. Стороны, ведут деловую переписку и подготавливают проект контракта купли-продажи товара.

Стороны формируют делегацию для проведения переговоров и договариваются о встрече. В назначенный день принимающая сторона занимается протокольными вопросами по организации встречи.

Направив свои предложения (оферты) российская компания получили предложение выйти на переговоры по заключению контракта с иностранной компанией. Российская компания подготавливает повестку дня и смету расходов на проведение переговоров.

Основной этап

Генеральные директора компаний представляют свои компании и сотрудников.

Компании предоставляют свои Проформы Контракта и согласовывают основные условия.

Цель проведения переговоров – заключение экономически выгодного контракта для долгосрочной поставки музыкального оборудования на территорию РФ в условиях Таможенного союза.

Иностранный производитель (поставщик), предлагает поставить свое музыкальное оборудование на российский рынок (на территорию Центрального Федерального округа РФ) на наиболее выгодных условиях, при этом они дают развернутое обоснование своего ценового предложения.

Результатом проведения переговоров становится заключение долгосрочного международного контракта купли-продажи с учетом специфики товара и рыночного спроса (количество, технические характеристики, комплектация, внешний вид).

Далее сотрудники российской компании осуществляет первую поставку по контракту. Иностраный партнер в установленные Контрактом сроки направляет Спецификацию и Проформа-инвойс, на основании которых российская компания дает заявку своему банку на перевод в банк экспортера (Bank) суммы платежа с банковского счета импортера («Банк»).

Получив подтверждение об оплате, зарубежный бизнес-партнер российской компании посылает извещение об отгрузке товара на склад в соответствии с условиями поставки по Контракту (ИНКОТЕРМС-2010).

Иностраный поставщик подготавливает все необходимые документы по отгрузке товара, содержание и форма которых предварительно согласовываются с его российским партнером (Инвойс и Упаковочный лист). Данные документы направляются экспресс-почтой на адрес логистического терминала или следуют вместе с грузом.

Сотрудники российской компании проверяют правильность заполнения документов.

Заключительный этап

Эксперты дают оценку работе компаний по следующим направлениям:

- анализ документов, повестки дня и сметы расходов по подготовке внешнеэкономической сделки;
- анализ условий контракта;
- анализ и подведение итогов деловых переговоров;
- анализ правильности заполнения коммерческих документов.

Приложение 1

Содержание документооборота внешнеторговой сделки

В зависимости от выполняемых функций участниками ВЭД документооборот внешнеторговых сделок можно разделить на следующие группы:

1. Документы по подготовке внешнеэкономической сделки.
2. Коммерческие документы.
3. Платежно-банковские документы.
4. Документы по подготовке экспортного товара к отгрузке.
5. Страховые документы.
6. Транспортные документы.
7. Экспедиторские документы.
8. Таможенные документы.

Документы по подготовке внешнеэкономической сделки:

1. Оферта.
2. Запрос.
3. Заказ.
4. Подтверждение заказа (акцепт).

5. Заявка на инструкции по поставке.
6. Письмо о намерениях.
7. Тендерная документация (если компания участвует в тендере).
8. Контракт купли-продажи.

Коммерческие документы – группа документов, определяющая стоимостную, количественную и качественную характеристику товара. Эти документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель на основании указанных документов производит оплату.

1. Коммерческий счет (Проформа-инвойс, Счет-фактура).
2. Спецификация.
3. Техническая документация (описание товара и технические характеристики).
4. Инвойс.
5. Упаковочный лист.
6. Сертификат о качестве (сертификат страны происхождения).
7. Протокол испытаний.
8. Разрешение на отгрузку (поручение).

В процессе подготовки внешнеторговой сделки могут быть использованы следующие способы установления контактов с потенциальными партнерами:

- направление предложения – оферты (при экспорте) или заказа (при импорте) потенциальному или уже известному партнеру;
- прием и подтверждение заказа покупателя (акцепт – при экспорте);
- направление запроса производителю интересующих покупателя товаров (при импорте);
- объявление торгов (при импорте) или участие в них (при экспорте);
- направление возможному партнеру коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;
- представление проформы контракта уже известному партнеру как результат согласования условий контракта по телефону или телексу или на основе предшествующих договоренностей;
- размещение рекламного объявления в средствах массовой информации.

Приложение 2

Транспортные и прочие расходы

№	Вид расходов для EXW Уэмбли, Великобритания	Сумма, в EUR (за 1 паллет)
1	Транспортировка:	910 EUR
	– транспортировка на этапе Уэмбли, Великобритания – Литва, Вильнюс;	740 EUR
	– оформление экспортной декларации (если не оформлена продавцом);	80 EUR
	– обработка на складе консолидации в Вильнюсе;	30 EUR
	– хранение на складе;	10 EUR
	– оформление CMR для отправки в сборной авто;	10 EUR
	– фрахт от Вильнюса, Литва до ПТО Беякони, РБ	40 EUR
2	Экспедиторские расходы	88,98 EUR
3	Страховка груза	Стоимость инвойса + 10%
4	Расходы по транспортировке на участке ПТО Беякони, РБ – Москва, РФ	390 EUR
5	Экспедиторские на этапе ПТО Беякони, РБ – Москва, РФ	38,14 EUR

Приложение 3

Описание товара

CODE	Модель	Характеристики	PRICE GBP	BRUTTO	Brand	Страна
8518408900	V-CAN	2-канальный Усилитель для наушников, мощность 0,25 Вт на канал, выходы стерео: RCA, 3.5 мм jack, 6.35 мм jack	40,00	5,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	M1 HPA	2-канальный Усилитель для наушников, мощность 1,1 Вт на канал чистый класс А	160,00	50,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	M6i	2-канальный Интегральный усилитель, мощность 200 Вт на канал	660,00	22,000	Musical Fidelity	Taiwan
8519814800	M6CD	CD-проигрыватель, 24 бит/192 кГц Delta-Sigma, 3 цифровых входа	660,00	16,000	Musical Fidelity	Taiwan
8518408900	M6 500i	2-канальный Интегральный усилитель, мощность 500 Вт на канал	1 300,00	35,000	Musical Fidelity	Taiwan

CODE	Модель	Характеристики	PRICE GBP	BRUTTO	Brand	Страна
8518408900	AMS35i	2-канальный Интегральный усилитель, мощность 35 Вт, чистый класс "А"	1 900,00	165,000	Musical Fidelity	U.K.

Приложение 4

Подготовка и подтверждение пакета коммерческих документов сторонами внешнеторговой сделки

1. Продавец (отправитель) готовит Спецификацию, Проформа-инвойс, Инвойс и Упаковочный лист.

2. Продавец отправляет по электронной почте Спецификацию и Проформа-Инвойс для согласования с покупателем.

3. Продавец, получив от продавца черновой вариант Спецификации и Проформа-инвойс, проверяет следующие пункты.

В спецификации обязательным является: ссылка на Контракт, ассортимент, количество, цена единицы товара, общая сумма сделки, условия и дата поставки, условия платежа.

Проформа-Инвойс обязательным является: ссылка на Контракт, Спецификацию, ассортимент, количество, цена единицы товара, общая сумма сделки, условия поставки, банковские реквизиты Продавца.

Оригиналы документов отправляются продавцом в офис.

4. Покупатель распечатывает, отправленную по электронной почте Проформа-Инвойс, и передаем для оплаты финансовому директору.

5. Информирование поставщика после подтверждения оплаты направлением ему копию SWIFT.

6. Покупатель запрашивает информацию по отгрузке (дата отгрузки груза, габариты, вес брутто, нетто, объем, количество мест, референс, адрес погрузки и контактное лицо для связи).

7. Продавец подготавливает отгрузочные документы: Инвойс и Упаковочный лист.

8. Покупатель получает от продавца отгрузочные документы и проверяет следующие пункты: в Инвойсе и Упаковочном листе обязательно номера и даты документов, ссылка на Контракт, Спецификацию и Проформа-Инвойс, цена единицы товара и общую сумму сделки, условия поставки, текст, вес, завод-изготовитель и т.д. документы должны соответствовать условиям контракта.

9. Покупатель подтверждает полноту оформленных документов и делает заявку транспортной компании на отгрузку партии.

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 (в форме контрольной работы)

по дисциплине «Контракты в международной торговле»

Вариант 1

1. Каковы понятие и признаки внешнеторговой сделки.
2. Как заключается международная коммерческая сделки?

Вариант 2

1. Раскройте классификацию внешнеторговых сделок по методам торговли.
2. Охарактеризуйте реквизиты и преамбулу договора?

Вариант 3

1. Раскройте классификацию внешнеторговых сделок по формам торговли
2. Назовите существенные условия договора.

Вариант 4

1. Раскройте классификацию внешнеторговых сделок по видам товаров и услуг.
2. Что является предметом договора?

Вариант 5

1. Каким образом исчисляются сроки в договоре?
2. Каковы особенности применения таможенных процедур по договору лизинга?

Вариант 6

1. Охарактеризуйте базисные условия поставки товаров
2. Назовите основания прекращения договора международного финансового лизинга.

Вариант 7

1. Что такое цена, и какие виды цен применяются в международной торговле?
2. Какие права и обязанности имеет лизингополучатель?

Вариант 8

1. Дайте общую характеристику условий платежа и порядка расчетов (банковский перевод, документарный аккредитив, инкассо).
2. В чем заключается обязанности лизингодателя?

Вариант 9

1. Какие транспортные условия содержатся в договоре?
2. Что представляет собой международный финансовый лизинг?

Вариант 10

1. Каким образом осуществляется и посредством чего оформляется сдача приемка товара?
2. В каких случаях договор поставки прекращается.

Вариант 11

1. Что включают в себя дополнительные условия и заключительные положения контракта?
2. Назовите средства правовой защиты сторон.

Вариант 12

1. Как разрешаются споры, вытекающие из внешнеэкономических сделок?
2. Назовите основания ответственности покупателя и поставщика по договору международной купли-продажи товаров?

Вариант 13

1. Каким образом прописываются в контракте условия об ответственности сторона за исполнение контракта?
2. Какими правами и обязанностями обладают стороны международной купли-продажи товаров?

Вариант 14

1. Каким образом прописываются в контракте условия об ответственности сторона за исполнение контракта?
2. Каковы существенные условия договора международной купли-продажи товаров?

Вариант 15

1. Назовите основные виды штрафных санкций и порядок их применения?

2. Охарактеризуйте источники правового регулирования договора международной купли-продажи товаров

Вариант 16

1. Что такое форс-мажор?

2. Раскройте понятие и элементы договора международной купли-продажи товаров

Вариант 17

1. В чем отличие форфейтинга от факторинга?

2. В чем отличие бартера от мены?

Вариант 18

1. Какие виды факторинга применяются на практике?

2. В чем заключаются особенности таможенного оформления бартерных сделок?

Вариант 19

1. Какие нормативно-правовые акты регулируют международный факторинг?

2. Назовите основные права и обязанности сторон бартерного договора.

Вариант 20

1. Раскройте суть факторинговой операции?

2. Что такое бартер?

Вариант 21

1. В каких случаях стороны могут прекратить договор международного подряда?

2. Что такое консигнация?

Вариант 22

1. Какая документация применяется в исполнении договора подряда?

2. Охарактеризуйте договор возмездного оказания услуг.

Вариант 23

1. Что такое смета?

2. По каким основаниям может быть прекращен агентский договор?

Вариант 24

1. Каков порядок привлечения к ответственности по договору международного подряда?

2. Назовите права и обязанности агента и принципала.

Вариант 25

1. Раскройте содержание договора международного подряда
2. Что представляет собой агентский договор?

Вариант 26

1. Назовите основные виды международного подряда?
2. В какой момент переходит право собственности на комиссионный товар?

Вариант 27

1. Дайте общую характеристику договора международного подряда.
2. В чем заключаются права и обязанности комиссионера?

Вариант 28

1. Приведите определение договора комиссии
2. Что такое франчайзинг?

Вариант 29

1. Дайте понятие договора поручения? Назовите его элементы и раскройте его содержание?
2. Дайте общую характеристику сделок по торговле объектами авторских прав и промышленной собственности

Вариант 30

1. Раскройте понятие и виды обязательств по оказанию услуг
2. Охарактеризуйте содержание лицензионного договора и назовите его виды.

Критерии оценки (в баллах):1

10 баллов (по 5 баллов за каждый ответ).