

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курганский государственный университет»
(КГУ)

Кафедра «Государственное и муниципальное управление,
внешнеэкономическая деятельность и менеджмент»



УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор

/Змызгова Т.Р./

«31» августа 2023 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

ФОРМЫ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета
38.05.02 – Таможенное дело
Направленность:
Организация внешнеэкономической деятельности

Формы обучения: очная, заочная.

Рабочая программа дисциплины «Формы внешнеторговых операций» составлена в соответствии с учебными планами по программе специалитета «Таможенное дело» (Организация внешнеэкономической деятельности), утвержденными:

- для очной формы обучения «30» 06 2023 года;
- для заочной формы обучения «30» 06 2023 года;

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Государственное и муниципальное управление, внешнеэкономическая деятельность и менеджмент» «30» 09 2023 года, протокол № 1.

Рабочую программу составила:

к.э.н., доцент кафедры

И. А. Кутенина

Согласовано:

Заведующий кафедрой
«Государственное и муниципальное
управление, внешнеэкономическая
деятельность и менеджмент»

О.Е. Васильева

Специалист по учебно-методической работе
Учебно-методического отдела

Г. В. Казанкова

Начальник Управления
образовательной деятельности

И. В. Григоренко

1 ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 4зачётных единицы трудоёмкости (144 академических часа)

Очная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	семестр
		8
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	48	48
в том числе:	16	16
Лекции	32	32
Практические занятия	96	96
Самостоятельная работа, всего часов		
в том числе:	27	27
Подготовка к экзамену	69	69
Другие виды самостоятельной работы(самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)		
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоёмкость дисциплины и трудоёмкость по семестрам, часов	144	144

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	На всю дисциплину	Семестр
		8
Аудиторные занятия (контактная работа с преподавателем), всего часов	12	12
в том числе:	4	4
Лекции	8	8
Практические занятия	132	132
Самостоятельная работа, всего часов		
в том числе:	27	27
Подготовка к экзамену	105	105
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)		
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоёмкость дисциплины и трудоёмкость по семестрам, часов	144	144

6	Особенности международной торговли сырьевой продукцией	-	1
7	Процессы подготовки международной коммерческой сделки	1	1
8	Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание	1	1
Всего:		4	8

4.2. Содержание лекционных занятий

Тема 1. Сфера осуществления внешнеэкономических операций.

Внешнеэкономическая деятельность как исходная предпосылка совершения внешнеэкономических операций. Объективная основа ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Направленность их внешнеэкономических операций. Виды ВЭД как способы продвижения на внешние рынки и расширения объемов экспортного производства. Принципы выбора формы ВЭД и степень их развитости в международной торгово-экономической системе. Состав внешнеэкономических функций в рамках деятельности экспортоориентированных производственных предприятий, компаний и внешнеторговых посреднических организаций.

Тема 2. Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности.

Многообразие внешнеэкономических операций в системе международной торговли и торгово-экономического сотрудничества. Их классификационные признаки и содержательные позиции. Сущность и принципиальные отличия внешнеторговых операций от внешнеторговых сделок. Основные и вспомогательные внешнеэкономические операции. Содержание и степень необходимости их осуществления. Разновидности внешнеторговых сделок и критерии их классификации в международной торговле продукцией и услугами. Традиционные международные коммерческие сделки купли-продажи: их основа, способ оформления и международный статус. Правовая база сделок купли-продажи.

Тема 3. Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность.

Необходимость использования внешнеторговых посредников и условия их работы на внешних рынках. Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле. Особенности договорных отношений с посредниками. Состав соглашений о посреднических услугах. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов. Консигнационные соглашения, их содержание и условия их заключения. Система платежей при частично возвратной и полностью безвозвратной консигнации. Поверенные и их функции. Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон. Условия Соглашения с дистрибьюторами, состав условий и вознаграждения. Система обязательств сторон. Вознаграждение посредников.

Тема 4. Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке.

Товарная структура мирового рынка готовой продукции. Принципы классификации товаров в составе международных классификационных схем. Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке в современных конкурентных условиях. Состав операций и виды договоров. Предпродажные виды услуг и гарантийное техническое обслуживание в составе торговли готовой продукцией. Аренда как форма реализации готовой продукции. Предмет и виды аренды. Арендные ставки. Формы лизинговых операций и состав участников. Торговля комплектным оборудованием, ее особенности и методы. Международные торги и их преимущество в системе закупок оборудования. Организация международных торгов, способы их проведения. Международная встречная торговля: особенности и разновидности. Бартерные операции и встречные закупки. Операции с давальческим сырьем и выкуп продукции. Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.

Тема 5. Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами.

Торговля инжиниринговыми услугами и ее участники. Комплексный инжиниринг и его состав. Стоимость инжиниринговых услуг и ее составляющие. Виды и содержание договоров. Торговля лицензиями и продукцией «ноу-хау» в современной международной практике. Лицензия как предмет внешнеторговых сделок, ее содержание и стоимость. Виды лицензий и лицензионных договоров. Каналы лицензионного обмена и его участники. Лицензионные платежи. Обмен продукцией «ноу-хау» на международном рынке. Ее состав и потребительские свойства. Особенности соглашений о передаче «ноу-хау». Посреднические функции в торговле лицензиями и «ноу-хау».

Тема 6. Особенности международной торговли сырьевой продукцией.

Характер и формы торговли сырьевой продукцией и ее состав. Внутрикорпорационная торговля сырьевыми товарами. Международные товарные соглашения как способ регулирования торговли сырьевой продукцией. Их виды: стабилизационные, административные, по мерам развития. Международная биржевая торговля сырьевой продукцией. Организованные мировые рынки биржевой продукцией. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок. Участники международных товарных бирж. Международные биржевые центры. Международная аукционная торговля, ее особенности. Центры аукционной торговли. Формы организации и техника проведения аукционной торговли. Организация оптовых продаж на отдельных международных рынках сырьевой продукции. Основные принципы и процедуры.

Тема 7. Процессы подготовки международной коммерческой сделки.

Основные этапы подготовки типовой международной коммерческой сделки купли-продажи. Унификация процедур, документарного сопровождения и методологических подходов. Конъюнктурно-ценовая работа и ее информационная составляющая в процессе подготовки внешнеторговых сделок. Цены в системе международной торговли различными видами продукции и ценовые показатели. Анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной (экспортной) цены. Конкурентный лист, его роль в процессе расчета экспортных цен. Содержание и подготовка конкурентного листа. Выбор иностранного контрагента: обоснование и методологические подходы. Источники информации о потенциальных иностранных партнерах. Платежеспособность контрагента и методы ее оценки. Использование информационной карты на фирму – потенциального партнера. Ее разделы и содержание. Способы установления делового контакта с иностранным партнером. Организация процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.

Тема 8. Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание.

Контракт (договор) купли-продажи, его унифицированная структура. Содержание основных позиций контракта. Правовая основа, процедура заключения и исполнения. Существенные и несущественные условия контракта купли-продажи. Базис поставки и основа его выбора. Роль международных торговых обычаев. Система ИНКОТЕРМС, ее значение, классификация и толкование терминов. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Состав основных позиций. Условия и формы расчетов между контрагентами. Средства платежа по экспортно-импортным сделкам предпосылки их выбора. Валюта цены и валюта платежа в составе внешнеторгового контракта. Страхование базисных и финансовых условий сделки в составе контракта. Документарное обеспечение содержания внешнеторгового контракта.

4.3. Содержание практических занятий

№ раздела, темы	Наименование раздела, темы	Наименование и содержание практического занятия	Норматив времени, час.	
			очная форма обучения	заочная форма обучения
1	Сфера осуществления внешнеэкономических операций	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение тестов	2	1
2	Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение тестов и разбор ситуаций	4	1

3	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение тестов и разбор ситуаций	4	1
4	Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; обсуждение дискуссионных вопросов; решение тестов	4	1
Рубежный контроль № 1			2	-
5	Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение ситуационных задач и тестов	4	1
6	Особенности международной торговли сырьевой продукцией	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение ситуационных задач и тестов	2	1
7	Процессы подготовки международной коммерческой сделки	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение ситуационных задач и тестов	4	1
8	Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание	Повторение основных терминов и понятий; заслушивание докладов и ответов на вопросы; решение ситуационных задач и тестов	4	1
Рубежный контроль № 2			2	-
Всего:			32	8

5 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

При прослушивании лекций рекомендуется в конспекте отмечать наиболее важные моменты, на которых акцентирует внимание преподаватель, направленные на качественное изучение и повторение излагаемого учебного материала. Преподавателем запланировано использование при чтении лекций технологии учебной дискуссии, студентам рекомендуется фиксировать наиболее интересные моменты с целью их активного обсуждения на практических занятиях.

Залогом качественного проведения практических занятий является самостоятельная подготовка к ним студентов, путём повторения, прослушанного на занятиях и зафиксированного в конспекте материала лекции. По непонятным моментам рекомендуется подготовить вопросы и обсудить их с преподавателем в ходе практического занятия. Преподавателем запланировано применение на практических занятиях коллективного взаимодействия и разбора конкретных ситуаций, приветствуется групповой метод выполнения практических заданий, а также самооценка и обсуждение результатов выполнения практических работ.

Для текущего контроля успеваемости по очной форме обучения преподавателем используется балльно-рейтинговая система контроля и оценки

академической активности. Рекомендуется тщательно прорабатывать материал дисциплины при самостоятельной работе, участвовать во всех формах обсуждения и взаимодействия, как на лекциях, так и на практических занятиях в целях лучшего освоения материала и получения высокой оценки по результатам освоения дисциплины. Выполнение самостоятельной работы подразумевает самостоятельное изучение разделов дисциплины, подготовку к практическим занятиям и рубежным контролям, написание реферата (для обучающихся очной формы обучения), подготовку к экзамену.

Рекомендуемая трудоёмкость самостоятельной работы представлена в таблице:

Рекомендуемый режим самостоятельной работы

Наименование вида самостоятельной работы	Рекомендуемая трудоёмкость, акад. час.	
	очная форма обучения	заочная форма обучения
Самостоятельное изучение тем дисциплины:	24	97
Сфера осуществления внешнеэкономических операций	3	12
Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности	3	12
Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность	3	12
Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке	3	12
Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	3	12
Особенности международной торговли сырьевой продукцией	3	12
Процессы подготовки международной коммерческой сделки	3	13
Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание	3	12
Подготовка к практическим занятиям (по 2 часа на каждое занятие)	32	8
Подготовка к рубежным контролям (по 2 часа на каждый рубеж)	4	-
Подготовка и написание реферата	9	-
Подготовка к экзамену/зачёту	27	27
Всего:	96	132

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

6.1 Перечень оценочных средств

- 1 Балльно-рейтинговая система контроля и оценки академической активности студентов в КГУ (для очной формы обучения);
- 2 Тематика и требования к написанию рефератов (очная форма обучения);
- 3 Банк заданий к рубежным контролям № 1, № 2 (очная форма обучения);
- 4 Перечень вопросов к экзамену.

6.2 Система балльно-рейтинговой оценки работы студентов по дисциплине

Очная форма обучения

1	Распределение баллов за семестры по видам учебной работы, сроки сдачи учебной работы (доводятся до сведения студентов на первом учебном занятии)	Распределение баллов за 8 семестр						
		Вид учебной работы:	Посещения лекций	Практические занятия (посещение и работа)	Рубежный контроль № 1	Рубежный контроль № 2	Реферат	Экзамен
		Балльная оценка:	до 8	до 28	до 12	до 12	до 10	до 30
	Примечания:	8 лекций по 1 баллу (8*1=8)	до 2-х баллов за практическое занятие (2*14=28)	на 8 практич. занятии	на 16 практич. занятии	качество выполнения задания		
2	Критерий пересчета баллов в традиционную оценку по итогам работы в семестре и экзамена	60 и менее баллов – неудовлетворительно; 61... 73 – удовлетворительно; 74... 90 – хорошо; 91... 100 – отлично						
3	Критерии допуска к промежуточной аттестации, возможности получения автоматической экзаменационной оценки по дисциплине, возможность получения бонусных баллов	<p>Для допуска к промежуточной аттестации (экзамен) обучающийся должен набрать по итогам текущего и рубежного контроля не менее 51 балла и должен выполнить все практические работы.</p> <p>Для получения экзамена без проведения процедуры промежуточной аттестации обучающемуся необходимо набрать в ходе текущего и рубежных контролей не менее 61 балла. В этом случае итог балльной оценки, получаемой обучающимся без проведения процедуры промежуточной аттестации, определяется по количеству баллов, набранных им в ходе текущего и рубежных контролей. При этом, на усмотрение преподавателя, балльная оценка обучающегося может быть повышена за счет получения дополнительных баллов за академическую активность.</p> <p>Обучающийся, имеющий право на получение оценки без проведения процедуры промежуточной аттестации, может повысить ее путем сдачи аттестационного испытания. В случае получения обучающимся на аттестационном испытании 0 баллов итог балльной оценки по дисциплине не снижается.</p> <p>За академическую активность в ходе освоения дисциплины, участие в учебной, научно-исследовательской, спортивной, культурно-творческой и общественной деятельности обучающемуся могут быть начислены дополнительные баллы. Максимальное количество дополнительных баллов за академическую активность по одной дисциплине составляет 30.</p> <p>Основанием для получения дополнительных баллов являются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выполнение дополнительных заданий по дисциплине; дополнительные баллы начисляются преподавателем; – участие в течение семестра в учебной, научно-исследовательской, спортивной, культурно-творческой и общественной деятельности КГУ. 						
4	Формы и виды учебной работы для неуспевающих (восстановившихся на курсе обучения) студентов для получения недостающих баллов в конце семестра	<p>В случае если к промежуточной аттестации (экзамен) набрана сумма менее 51 балла, обучающемуся необходимо набрать недостающее количество баллов за счет выполнения дополнительных заданий, до конца последней (зачетной) недели семестра. При этом необходимо проработать материал всех пропущенных практических работ.</p>						

	<p>Формы дополнительных заданий (назначаются преподавателем):</p> <ul style="list-style-type: none"> – выполнение и защита пропущенной практической работы (при невозможности дополнительного проведения практической работы преподаватель устанавливает форму дополнительного задания по тематике пропущенной практической работы самостоятельно) – до 8 баллов. <p>Прохождение рубежного контроля – баллы в зависимости от рубежа.</p> <p>Ликвидация академических задолженностей, возникших из-за разности в учебных планах при переводе или восстановлении, проводится путем выполнения дополнительных заданий, форма и объем которых определяется преподавателем.</p>
--	---

6.3 Процедура оценивания результатов освоения дисциплины

Рубежные контроли для очной формы обучения проводятся в форме письменного ответа на вопросы, экзамен проводится в форме билетов.

Перед проведением каждого рубежного контроля преподаватель прорабатывает со студентами основной материал соответствующих разделов дисциплины в форме краткой лекции-дискуссии. Варианты заданий для рубежных контролей № 1, № 2 очной формы обучения состоят из 4 вопросов, за каждый правильный ответ студенту выставляется 3 балла. На каждый рубежный контроль отводится 2 часа. Преподаватель оценивает в баллах результаты рубежного контроля каждого студента по количеству правильных ответов и заносит в ведомость учёта текущей успеваемости.

Экзамен проводится по экзаменационным билетам, в каждом билете 2 вопроса и 1 практическая ситуация, максимальная оценка за каждый правильный ответ 10 баллов. Время на подготовку 30 минут.

Результаты текущего контроля успеваемости и экзамена заносятся преподавателем в экзаменационную ведомость, которая сдается в организационный отдел института в день экзамена, а также выставляются в зачётную книжку студента.

6.4 Примеры оценочных средств для рубежных контролей, экзамена

для 1-го рубежного контроля:

1. Внешнеэкономическая деятельность как исходная предпосылка совершения внешнеэкономических операций.
2. Виды ВЭД как способы продвижения на внешние рынки и расширения объемов экспортного производства.
3. Принципы выбора формы ВЭД и степень их развитости в международной торгово-экономической системе.
4. Состав внешнеэкономических функций в рамках деятельности экспортно-ориентированных производственных предприятий, компаний и внешне-торговых посреднических организаций.
5. Сущность и принципиальные отличия внешнеторговых операций от внешнеторговых сделок.
6. Основные и вспомогательные внешнеэкономические операции.
7. Разновидности внешнеторговых сделок и критерии их классификации в международной торговле продукцией и услугами.
8. Традиционные международные коммерческие сделки купли-продажи: их

- основа, способ оформления и международный статус.
9. Правовая база сделок международной купли-продажи.
 10. Необходимость использования внешнеторговых посредников и условия их работы на внешних рынках.
 11. Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле.
 12. Особенности договорных отношений с посредниками. Состав соглашений о посреднических услугах.
 13. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов.
 14. Консигнационные соглашения, их содержание и условия их заключения.
 15. Поверенные и их функции.
 16. Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон.
 17. Условия соглашения с дистрибьюторами, состав условий и вознаграждения.
 18. Товарная структура мирового рынка готовой продукции.
 19. Принципы классификации товаров в составе международных классификационных схем.
 20. Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке в современных конкурентных условиях.
 21. Предпродажные виды услуг и гарантийное техническое обслуживание в составе торговли готовой продукцией.
 22. Аренда как форма реализации готовой продукции.
 23. Формы лизинговых операций и состав участников.
 24. Торговля комплектным оборудованием, ее особенности и методы.
 25. Международные торги и их преимущество в системе закупок оборудования.
 26. Международная встречная торговля: особенности и разновидности.
 27. Бартерные операции и встречные закупки.
 28. Операции с давальческим сырьем и выкуп продукции.
 29. Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.

для 2-го рубежного контроля:

1. Торговля инжиниринговыми услугами и ее участники.
2. Комплексный инжиниринг и его состав.
3. Торговля лицензиями и продукцией «ноу-хау» в современной международной практике.
4. Лицензия как предмет внешнеторговых сделок, ее содержание и стоимость.
5. Виды лицензий и лицензионных договоров.
6. Лицензионные платежи.
7. Обмен продукцией «ноу-хау» на международном рынке.
8. Посреднические функции в торговле лицензиями и «ноу-хау».
9. Характер и формы торговли сырьевой продукцией и ее
10. Внутрикорпорационная торговля сырьевыми товарами.

11. Международные товарные соглашения как способ регулирования торговли сырьевой продукцией.
12. Международная биржевая торговля сырьевой продукцией. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок.
13. Международная аукционная торговля, ее особенности.
14. Организация оптовых продаж на отдельных международных рынках сырьевой продукции.
15. Основные этапы подготовки типовой международной коммерческой сделки купли-продажи.
16. Унификация процедур, документального сопровождения и методологических подходов.
17. Конъюнктурно-ценовая работа и ее информационная составляющая в процессе подготовки внешнеторговых сделок.
18. Цены в системе международной торговли различными видами продукции и ценовые показатели.
19. Анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной (экспортной) цены.
20. Конкурентный лист, его роль в процессе расчета экспортных цен.
21. Выбор иностранного контрагента: обоснование и методологические подходы.
22. Источники информации о потенциальных иностранных партнерах.
23. Использование информационной карты на фирму – потенциального партнера.
24. Способы установления делового контакта с иностранным партнером.
25. Контракт (договор) купли-продажи, его унифицированная структура.
26. Система ИНКОТЕРМС, ее значение, классификация и толкование терминов.
27. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта.
28. Страхование базисных и финансовых условий сделки в составе контракта.
29. Документарное обеспечение содержания внешнеторгового контракта.

Примерные вопросы к экзамену

1. Внешнеэкономическая деятельность как исходная предпосылка совершения внешнеэкономических операций.
2. Виды ВЭД как способы продвижения на внешние рынки и расширения объемов экспортного производства.
3. Объективная основа ВЭД в государственных и предпринимательских структурах. Направленность их внешнеэкономических операций.
4. Принципы выбора формы ВЭД и степень их развитости в международной торгово-экономической системе.
5. Состав внешнеэкономических функций в рамках деятельности экспортоориентированных производственных предприятий, компаний и внешне-торговых посреднических организаций.
6. Многообразие внешнеэкономических операций в системе международной торговли и торгово-экономического сотрудничества. Их

- классификационные признаки и содержательные позиции.
7. Сущность и принципиальные отличия внешнеторговых операций от внешнеторговых сделок.
 8. Основные и вспомогательные внешнеэкономические операции. Содержание и степень необходимости их осуществления.
 9. Разновидности внешнеторговых сделок и критерии их классификации в международной торговле продукцией и услугами.
 10. Традиционные международные коммерческие сделки купли-продажи: их основа, способ оформления и международный статус.
 11. Правовая база сделок международной купли-продажи.
 12. Необходимость использования внешнеторговых посредников и условия их работы на внешних рынках.
 13. Виды посредников и посреднических услуг в международной торговле.
 14. Особенности договорных отношений с посредниками. Состав соглашений о посреднических услугах.
 15. Договор комиссии, его участники, размер вознаграждения и условия взаиморасчетов.
 16. Консигнационные соглашения, их содержание и условия их заключения. Система платежей при частично возвратной и полностью безвозвратной консигнации.
 17. Поверенные и их функции. Агентские соглашения, состав полномочий, взаимные права и обязанности сторон.
 18. Условия соглашения с дистрибьюторами, состав условий и вознаграждения.
 19. Товарная структура мирового рынка готовой продукции. Принципы классификации товаров в составе международных классификационных схем.
 20. Организационные формы торговли готовой продукцией на мировом рынке в современных конкурентных условиях. Состав операций и виды договоров.
 21. Предпродажные виды услуг и гарантийное техническое обслуживание в составе торговли готовой продукцией.
 22. Аренда как форма реализации готовой продукции. Предмет и виды аренды. Арендные ставки.
 23. Формы лизинговых операций и состав участников.
 24. Торговля комплектным оборудованием, ее особенности и методы.
 25. Международные торги и их преимущество в системе закупок оборудования. Организация международных торгов, способы их проведения.
 26. Международная встречная торговля: особенности и разновидности. Бартерные операции и встречные закупки.
 27. Операции с давальческим сырьем и выкуп продукции.
 28. Международные торговые выставки и ярмарки как способ торговли готовой продукцией.
 29. Торговля инжиниринговыми услугами и ее участники. Комплексный инжиниринг и его состав.
 30. Стоимость инжиниринговых услуг и ее составляющие. Виды и содержание договоров.

31. Торговля лицензиями и продукцией «ноу-хау» в современной международной практике.
32. Лицензия как предмет внешнеторговых сделок, ее содержание и стоимость. Виды лицензий и лицензионных договоров.
33. Каналы лицензионного обмена и его участники. Лицензионные платежи.
34. Обмен продукцией «ноу-хау» на международном рынке. Ее состав и потребительские свойства. Особенности соглашений о передаче «ноу-хау».
35. Посреднические функции в торговле лицензиями и «ноу-хау».
36. Характер и формы торговли сырьевой продукцией и ее состав. Внутрикорпорационная торговля сырьевыми товарами.
37. Международные товарные соглашения как способ регулирования торговли сырьевой продукцией. Их виды: стабилизационные, административные, по мерам развития.
38. Международная биржевая торговля сырьевой продукцией. Организованные мировые рынки биржевой продукцией.
39. Виды товарных бирж, состав биржевых операций и сделок. Участники международных товарных бирж. Международные биржевые центры.
40. Международная аукционная торговля, ее особенности. Центры аукционной торговли. Формы организации и техника проведения аукционной торговли.
41. Организация оптовых продаж на отдельных международных рынках сырьевой продукции. Основные принципы и процедуры.
42. Основные этапы подготовки типовой международной коммерческой сделки купли-продажи. Унификация процедур, документарного сопровождения и методологических подходов.
43. Конъюнктурно-ценовая работа и ее информационная составляющая в процессе подготовки внешнеторговых сделок.
44. Цены в системе международной торговли различными видами продукции и ценовые показатели.
45. Анализ текущих цен мирового рынка и определение уровня контрактной (экспортной) цены.
46. Конкурентный лист, его роль в процессе расчета экспортных цен. Содержание и подготовка конкурентного листа.
47. Выбор иностранного контрагента: обоснование и методологические подходы.
48. Источники информации о потенциальных иностранных партнерах.
49. Платежеспособность контрагента и методы ее оценки.
50. Использование информационной карты на фирму – потенциального партнера. Ее разделы и содержание.
51. Способы установления делового контакта с иностранным партнером.
52. Организация процесса подготовки коммерческих предложений и запросов.
53. Контракт (договор) купли-продажи, его унифицированная структура. Правовая основа, процедура заключения и исполнения.
54. Существенные и несущественные условия внешнеторгово контракта
55. Базис поставки и основа его выбора. Роль международных торговых обы-

- чаев. Система ИНКОТЕРМС, ее значение, классификация и толкование терминов.
56. Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта. Состав основных позиций.
 57. Условия и формы расчетов между контрагентами. Средства платежа по экспортно-импортным сделкам предпосылки их выбора.
 58. Валюта цены и валюта платежа в составе внешнеторгового контракта.
 59. Страхование базисных и финансовых условий сделки в составе контракта.
 60. Документарное обеспечение содержания внешнеторгового контракта.

6.5 Фонд оценочных средств

Полный банк заданий для текущего, рубежных контролей и промежуточной аттестации по дисциплине, показатели, критерии, шкалы оценивания компетенций, методические материалы, определяющие процедуры оценивания образовательных результатов, приведены в учебно-методическом комплексе дисциплины.

7 ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА

7.1 Основная учебная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) (30 ноября 1994 года № 51-ФЗ).
2. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза).
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 № 164-ФЗ.
4. Федеральный закон от 03.08.2018 № 289-ФЗ (ред. от 01.05.2019) «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

7.2 Дополнительная учебная литература

1. Корепанова Н. Б. Внешнеторговый контракт: содержание, документы, учет, налогообложение : практическое пособие / Н.Б. Корепанова. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 237 с. — (Просто, кратко, быстро). - ISBN 978-5-16-009926-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1862652>. – Режим доступа: по подписке.
2. Организация и техника внешнеторговых операций : учебное пособие / под редакцией Н. В. Чернер. — Москва : Аспект Пресс, 2022. — 472 с. — ISBN 978-5-7567-1195-0. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/266270>. — Режим доступа: для авториз. пользователей.

8 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

1. Артамонова И.А. «Формы внешнеторговых операций» : методические указания к практическим занятиям для студентов специальности 38.05.02 «Таможенное дело» / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Курганский государственный университет, Кафедра «Учет и внешнеэкономическая деятельность» ; [сост.: И.А. Артамонова]. - Курган : Издательство Курганского государственного университета, 2021. - 30 с. (электр.вариант).

9 РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) - www.gks.ru
2. ЭБС КГУ - <http://dspace.kgsu.ru>
3. Гарант.ру : справ. – правовая система. – URL: <http://www.garant.ru/>
4. Консультант Плюс : справочно-правовая система - www.consultant.ru
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы - <https://customs.gov.ru> Официальной сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации - <https://www.tpprf.ru/ru/>
6. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации - <https://minpromtorg.gov.ru>
7. Официальный сайт АО «Российский экспортный центр» - <https://www.exportcenter.ru>
8. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации - <https://cbr.ru/>

10 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

- 11 ЭБС «Лань»
- 12 ЭБС «Консультант студента»
- 13 ЭБС «Znaniium.com»
- 14 «Гарант» - справочно-правовая система

11 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Материально-техническое обеспечение по реализации дисциплины осуществляется в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данной образовательной программе.

12 ДЛЯ СТУДЕНТОВ, ОБУЧАЮЩИХСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ДИСТАНЦИОННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

При использовании электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (далее - ЭО и ДОТ), занятия полностью или частично

проводятся в режиме он-лайн. Объем дисциплины и распределение нагрузки по видам работ соответствует п. 4.1. распределение баллов соответствует п. 6.2, либо может быть изменено в соответствии с решением кафедры, в случае перехода на ЭО и ДОТ в процессе обучения. Решение кафедры об используемых технологиях и системе оценивания достижений обучающихся принимается с учетом мнения ведущего преподавателя и доводится до обучающихся.

Аннотация к рабочей программе дисциплины
«Формы внешнеторговых операций»

образовательной программы высшего образования –
программы специалитета

38.05.02 - Таможенное дело

Направленность:

Организация внешнеэкономической деятельности

Трудоемкость дисциплины: 4 ЗЕ (144 академических часа)

Семестр: 8 (очная), 8 (заочная формы обучения).

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Содержание дисциплины

Сфера осуществления внешнеэкономических операций
Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности
Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность
Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке
Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжини-
ринговыми услугами
Особенности международной торговли сырьевой продукцией
Процессы подготовки международной коммерческой сделки
Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание