

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

Кафедра «Учет и внешнеэкономическая деятельность»



УТВЕРЖДАЮ:

Первый проректор

/Змызгова Т.Р./

«31» августа 2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

Формы внешнеторговых операций

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

Формы обучения: очная, заочная.

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

- для очной формы обучения «30» 08 2022 года;
- для заочной формы обучения «30» 08 2022 года;

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Учёт и внешнеэкономическая деятельность» «31» 08 2022 года, протокол № 1.

Рабочую программу составила:

к.э.н., доцент кафедры



И. А. Артамонова

Согласовано:

Заведующий кафедрой

«Учёт и внешнеэкономическая деятельность»



Н. Н. Зотова

Специалист по учебно-методической работе
Учебно-методического отдела



Г. В. Казанкова

Начальник Управления
образовательной деятельности



И. В. Григоренко

1 ОБЪЁМ ДИСЦИПЛИНЫ

Всего: 4 зачётных 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:		
Лекции	16	16
Практические занятия	32	32
Самостоятельная работа, всего часов	96	96
в том числе:		
Подготовка к экзамену	27	27
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	69	69
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:		
Лекции	4	4
Практические занятия	8	8
Самостоятельная работа, всего часов	132	132
в том числе:		
Подготовка контрольной работы	18	18
Подготовка к экзамену	27	27
Другие виды самостоятельной работы (самостоятельное изучение тем (разделов) дисциплины)	87	87
Вид промежуточной аттестации	Экзамен	Экзамен
Общая трудоёмкость дисциплины и трудоёмкость по семестрам, часов	144	144

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина «Формы внешнеторговых операций» входит в вариативную часть и входит в цикл дисциплины по выбору вариативной части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1.

В процессе изучения дисциплины особое внимание уделяется практическим вопросам организации и техники международных коммерческих операций: содержанию внешнеторговых операций, осуществлению операций через торгово-посредническое звено, другим видам операций; формированию знаний и умений студентов об основных этапах подготовки международной коммерческой сделки, подготовки и исполнения внешнеторговой операции.

Освоение студентами курса «Формы внешнеторговых операций» опирается на знания, умения, навыки и компетенции, полученные при изучении следующих дисциплин:

- Введение в профессиональную деятельность;
- Экономическая география и регионалистика мира;
- Мировая экономика и международные экономические отношения;
- Международные валютно-кредитные отношения;
- Межкультурное взаимодействие;
- Иностранный язык;
- Русский язык делового общения;
- Таможенно-тарифное регулирование ВЭД;
- Торгово-экономические отношения России в современных условиях;
- Запреты и ограничения внешнеторговой деятельности;
- Таможенные платежи;
- Особенности и тенденции развития мировой торговли;
- Товарная номенклатура ВЭД;
- Транспорт во внешнеэкономических связях;
- Основы ВЭД;
- Основы коммерческой деятельности.

Требования к входным знаниям, умениям, навыкам и компетенциям:

- УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий;
- УК-4. Способен применять современные коммуникативные технологии, в том числе на иностранном(ых) языке(ах), для академического и профессионального взаимодействия;
- УК-5. Способен анализировать и учитывать разнообразие культур в процессе межкультурного взаимодействия;
- УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности;
- ОПК-1. Способен применять знания в сфере экономики и управления, анализировать потенциал и тенденции развития российской и мировой экономик для решения практических и (или) исследовательских задач в

- профессиональной деятельности;
- ОПК-3. Способен разрабатывать обоснованные организационно-управленческие решения (оперативного и стратегического уровней) в профессиональной деятельности;
 - ОПК-4. Способен применять положения международных, национальных правовых актов и нормативных документов при решении задач в профессиональной деятельности;
 - ОПК-6. Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности;
 - ПК-2. Способность осуществлять таможенный контроль и иные виды государственного контроля при совершении таможенных операций и применении таможенных процедур;
 - ПК-4. Способность определять код товара и контролировать заявленный код в соответствии с ТН ВЭД;
 - ПК-5. Способность применять правила определения страны происхождения товаров и осуществлять контроль достоверности сведений, заявленных о стране происхождения товаров;
 - ПК-6. Способность применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза;
 - ПК-8. Владение навыками по исчислению таможенных платежей и контролю правильности их исчисления, полноты и своевременности уплаты;
 - ПК-10. Умение контролировать соблюдение валютного законодательства Российской Федерации при перемещении через таможенную границу Таможенного союза;
 - ПК-16. Умение применять систему управления рисками в профессиональной деятельности;
 - ПК-27. Способность организовывать деятельность исполнителей при осуществлении конкретных видов работ, предоставлении услуг.

Знания, умения и навыки, полученные в процессе изучения курса «Формы внешнеторговых операций» являются необходимыми для изучения следующих дисциплин учебного плана:

- Организация и техника внешнеторговых операций;
- Экспортный менеджер;
- Валютное регулирование и валютный контроль.

2 ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ

Целью освоения дисциплины «Формы внешнеторговых операций» является анализ специфики и состава внешнеторговых операций, применяемых в условиях современной торговли.

Задачами дисциплины являются изучение:

- структуры внешней торговли;
- системы показателей динамики внешней торговли, методы их расчёта для

- микроэкономики и национального хозяйства;
- специфики сделок по направлениям внешней торговли;
 - организационных форм внешней торговли на мировом рынке;
 - методов осуществления внешнеторговых операций;
 - специфики сделок на мировом рынке с научно-технической продукцией;
 - особенностей внешнеторговых операций с продукцией машиностроения и потребительскими товарами;
 - техники выполнения важнейших внешнеторговых сделок.

Компетенции, формируемые в результате освоения дисциплины:

- УК-2. Способен управлять проектом на всех этапах его жизненного цикла;
- ПК-6 способностью применять методы определения таможенной стоимости и контролировать заявленную таможенную стоимость товаров, перемещаемых через таможенную границу Евразийского экономического союза.

В результате изучения указанной дисциплины студенты должны:
знать:

- способы решения профессиональных задач, при использовании творческого потенциала (УК-2);
- механизм и условия применения и экономических и математических знаний (УК-2);
- основные понятия и категории экономической географии и регионалистики; основные экономические законы и закономерности; принципы размещения природных ресурсов, населения и хозяйства в мире в целом и отдельных регионах и странах (УК-2, ПК-6);
- теоретические основы и нормы таможенного законодательства для определения таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС (ПК-6);

уметь:

- планировать цели и устанавливать приоритеты при выборе способов принятия решений с учетом условий, средств, личностных возможностей и временной перспективы достижения (УК-2);
- выявлять проблемы экономического и математического характера при анализе конкретных ситуаций и предлагать способы их решения и оценивать ожидаемые результаты (УК-2);
- анализировать региональные и отраслевые особенности экономики, потенциал национальной экономики (УК-2, ПК-6);
- производить расчет таможенной стоимости товаров для целей таможенного регулирования (ПК-6);

владеть:

- приемами саморегуляции эмоциональных и функциональных состояний при выполнении профессиональной деятельности (УК-2);
- технологией использования информации экономического и математического содержания при осуществлении профессиональной деятельности (УК-2);
- навыками анализа, сопоставления данных; оценки степени влияния от-

- дельных факторов на развитие и размещение важнейших сфер хозяйственной деятельности стран и регионов мира (УК-2);
- методами контроля таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу ЕАЭС (ПК-6).

4 СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Учебно-тематический план

Очная форма обучения

Рубеж	Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
			Лекции	Практические занятия
Рубеж 1	1	Сфера осуществления внешнеэкономических операций	2	2
	2	Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности	2	4
	3	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность	2	4
	4	Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке	2	4
	Рубежный контроль № 1			-
Рубеж 2	5	Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	2	4
	6	Особенности международной торговли сырьевой продукцией	2	2
	7	Процессы подготовки международной коммерческой сделки	2	4
	8	Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание	2	4
	Рубежный контроль № 2			-
Всего:			16	32

Заочная форма обучения

Номер раздела, темы	Наименование раздела, темы	Количество часов контактной работы с преподавателем	
		Лекции	Практические занятия
1	Сфера осуществления внешнеэкономических операций	-	1
2	Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности	1	1
3	Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность	-	1
4	Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке	1	1
5	Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	-	1

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, документального 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	Внеэкономические 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

4.4. Контрольная работа

(для обучающихся заочной формы обучения)

Целью выполнения контрольной работы по изучаемой дисциплине является закрепление теоретических знаний, полученных при изучении курса «Формы внешнеторговых операций» студенты анализируют поставленные преподавателем задачи и проблемы и с использованием учебно-методической литературы, справочных правовых систем и материалов, находят пути их разрешения. Контрольная работа выполняется в соответствии с методическими рекомендациями по выполнению контрольной работы.

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, про-

слушанного 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), выполнение контрольной работы (для обучающихся заочной 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	79
Сфера осуществления внешнеэкономических операций	3	10
Внешнеэкономические операции и сделки, их разновидности	3	10
Соглашения с внешнеторговыми посредниками, их целесообразность	3	10
Формы и методы торговли готовой продукцией на мировом рынке	3	9
Способы международной торговли интеллектуальной продукцией и инжиниринговыми услугами	3	10
Особенности международной торговли сырьевой продукцией	3	10
Процессы подготовки международной коммерческой сделки	3	10
Внешнеторговый контракт купли-продажи, его содержание	3	10
Подготовка к практическим занятиям (по 2 часа на каждое занятие)	32	8
Подготовка к рубежным контролям (по 2 часа на каждый рубеж)	4	-
Выполнение контрольной работы	-	18
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 Контрольная работа (для заочной формы обучения);
- 3 Тематика и требования к написанию рефератов (для очной форм обучения);
- 4 Банк заданий к рубежным контролям № 1, № 2 (для очной формы обучения);
- 5 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) студент должен набрать по итогам текущего и рубежного контроля не менее 50 баллов и должен выполнить все практические работы и контрольную работу (для студентов заочной формы обучения).</p> <p>Для получения экзаменационной оценки «автоматически» студенту необходимо набрать следующее минимальное количество баллов:</p> <p>– 68 для получения «автоматически» оценки «удовлетворительно».</p> <p>По согласованию с преподавателем студенту, набравшему минимум 68 баллов, могут быть добавлены дополнительные (бонусные) баллы за активность на консультациях, активное участие в научной и методической работе, оригинальность принятых решений в ходе выполнения практических работ, за участие в значимых учебных и вне учебных мероприятиях кафедры и выставлена за экзамен «автоматически» оценка «хорошо» или «отлично».</p>						

<p>4 Формы и виды учебной работы для неуспевающих (восстановившихся на курсе обучения) студентов для получения недостающих баллов в конце семестра</p>	<p>В случае если к промежуточной аттестации (экзамен) набрана сумма менее 50 баллов, студенту 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 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 рубежный контроль отводится: очная форма обучения – 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 3 вопроса, 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. Внутрикorporационная 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, документарного 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 экспорто-ориентированных 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. Содержа-ние 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 вознагражде-ния.
19. Товарная структура мирового рынка готовой продукции. Принципы клас-сификации 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 арен-ды. 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 оборудова-ния. Организация международных торгов, способы их проведения.
26. Международная встречная торговля: особенности и разновидности. Бар-терные 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. Внутрикorporационная 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, документального 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 внешнеторгового контракта
55. Базис поставки и основа его выбора. Роль международных торговых обычаев. 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».
- 5 Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 (ред. от 16.07.2019) «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза».

7.2 Дополнительная учебная литература

- 6 Внешнеторговые контракты : учебник / М. С. Арабян, Р. В. Данилов, А. Б. Дмитриева [и др.] ; под редакцией М.С. Арабян. - Москва : Центркаталог, 2020. - 256 с. - Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная

- система. - URL: <https://e.lanbook.com/book/161554> - Режим доступа: для авториз. пользователей.
- 7 Забелин В. Г. Внешнеторговые операции и их транспортное обеспечение : учебное пособие / В. Г. Забелин, Е. В. Зарецкая. - М. : Альтаир-МГАВТ, 2015. – 80 с. – URL : <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=537736>.
 - 8 Крылов В. Е. Контракты и внешнеторговая документация : учебное пособие / В. Е. Крылов, Л. В. Крылова, А. Ю. Андрианов. - Санкт-Петербург : Интермедия, 2017. -148 с. - Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. - URL: <https://e.lanbook.com/book/112417> - Режим доступа: для авториз. пользователей.
 - 9 Лихачева Т. П. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / Т. П. Лихачева. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2019. - 216 с. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1819329> – Режим доступа: по подписке.
 - 10 Гуреева М. А. Внешнеэкономическая деятельность : учебное пособие / М. А. Гуреева. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 288 с. - (Высшее образование). - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1045371>– Режим доступа: по подписке.

8 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

- 1 Артамонова И.А. «Формы внешнеторговых операций» : методические указания к выполнению контрольной работы для студентов заочной формы обучения специальности 38.05.02 «Таможенное дело». – Курган : изд-во Курганского гос. унив.-та, 2019 (эл.вариант).

9 РЕСУРСЫ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

- 1 www.gks.ru
- 2 www.consultant.ru
- 3 Система поддержки учебного процесса dist.kgsu.ru
- 4 <http://dspace.kgsu.ru> (ЭБС КГУ)
- 5 <https://www.cbr.ru>
- 6 <https://www.minfin.ru>
- 7 www.moex.com

10 ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ СПРАВОЧНЫЕ СИСТЕМЫ

При чтении лекций используются слайдовые презентации.
Минимальные требования к операционной системе и программному обеспечению компьютера, используемого при показе слайдовых презентаций: Windows XP, Foxit Reader Pro версия 1.3.

11 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Компьютерный класс, мультимедийное оборудование (переносной персональный компьютер, мультимедийный проектор, мультимедийный экран).

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
специализация: 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