

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Фурса Михаил Александрович

Должность: И.о. директора Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 10.06.2026 13:31:45

Уникальный программный ключ:

1c378726a41fd0143ae5bccc8ba81860b00daa62

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) «СКФУ»

Методические указания
по выполнению практических работ по дисциплине
ОСНОВЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ

для студентов специальности
38.05.02 «Таможенное дело»
Направленность (профиль) «Таможенный контроль»

Пятигорск 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Рекомендуемая литература

Введение

Практические занятия в высшей школе являются одной из важных форм процесса освоения студентом вузовского учебного курса.

Следует иметь в виду, что каждая форма учебного процесса выполняет свою специфическую методологическую роль и собственную методическую функцию, что позволяет различным формам достраивать друг друга в общей концепции системного изучения дисциплины. Естественно, что только в органичном, взаимодополняющем единстве всех форм учебного процесса можно надеяться на достижение полноценного результата в освоении учебного курса.

При всей значимости лекционного курса он сам по себе не может обеспечить должный уровень освоения дисциплины. В этой связи трудно переоценить роль такого важного структурного элемента системы учебного курса как семинарские занятия.

Именно в обсуждении конкретных тематических проблем учебного курса дисциплины происходит не только текущий контроль знаний студентов, но и реальное формирование системы знаний по специальности.

Между тем, сама методическая система проведения семинарских занятий полагает и одновременно выступает как реализация комплекса самостоятельной подготовки студента к семинарскому занятию.

В этой связи, следует подчеркнуть, что процесс обучения в высшей школе это в первую очередь освоение инструментария и методологии самостоятельного анализа закономерностей изменяющегося мира явлений. Совершенно очевидно, что в современной концепции обучения подготовка к семинарским занятиям одно из базовых оснований освоения курса учебной дисциплины. Методика организации этой работы включает в себя следующие элементы:

- изучение материала лекционного курса, выделение логики курса, ключевых моментов;
- работа с рекомендованной литературой, наполнение массива знаний по дисциплине правовой конкретикой нормативных актов, материалом из учебной литературы, монографиями и статьями в периодических изданиях;
- системной структуризацией знаний, представлением материала темы в форме структурно – логической системной взаимосвязи;
- самопроверкой знаний на основе рекомендованных вопросов для обсуждения на семинаре и контрольных вопросов по курсу дисциплины.

Целью изучения дисциплины «Основы внешнеэкономических операций» является формирование основ профессионально ориентированных знаний по основам внешнеэкономической деятельности государства, её видам и формам; изучение системы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности государства; освоение практических аспектов анализа рисков внешнеэкономической деятельности.

Задачами дисциплины являются:

- дать представление об основах внешнеэкономической деятельности российских предприятий;
- ознакомить с принципами и методами практической деятельности предприятий и организаций;
- развить представление обучающихся о системе государственного регулирования и управления ВЭД в Российской Федерации, правовых основах государственного регулирования ВЭД в Российской Федерации;
- сформировать представление о субъектах внешнеэкономической деятельности в России;

-ознакомить с элементами международной торговой сделки, организации и техники внешнеэкономических операций, контрактами в международной торговле, международными расчетами и валютно-финансовыми операциями.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код, формулировка компетенции	Код, формулировка индикатора
ПК-12. Способен организовывать работу по внешнеэкономической деятельности, разрабатывать план внешнеэкономической деятельности организации и осуществлять контроль его выполнения	ИД-2 _{ПК-12} Анализирует информацию о реализации внешнеторговых контрактов, определяет круг участников реализации внешнеторгового контракта и осуществляет взаимодействие со сторонними организациями в целях проверки надежности потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта.

Методические рекомендации по организации практических занятий

Практическое занятие по теме 1. Классификация внешнеэкономических операций

Цель: Изучить общие характеристики и классификацию внешнеэкономических операций по направлениям торговли, по предмету сделки и по степени самостоятельности.

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: основные принципы и критерии классификации внешнеэкономических операций и способы их осуществления и контроля в соответствии с таможенными правилами.

Уметь: применять принципы международных правовых норм при осуществлении внешних коммерческих операций.

Владеть: анализировать изменения в международных экономических отношениях в контексте их влияния на отдельные формы ВЭД.

Актуальность темы: Внешнеторговые операции представляют собой комплекс основных и вспомогательных (обеспечивающих) видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приемов, последовательное применение которых обеспечивает реализацию договора купли-продажи.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): Основным их видом являются экспортно-импортные операции. При этом *экспортная операция* — это деятельность, направленная на продажу товара иностранному партнеру (покупателю) с вывозом товара из страны продавца. *Импортная операция* представляет деятельность, связанную с закупкой у иностранного продавца и ввозом иностранных товаров, технологий и услуг в страну покупателя для последующей реализации на внутреннем рынке.

Разновидностью экспортно-импортных операций являются *реэкспортные*, которые предусматривают обратный вывоз ранее ввезенного из-за границы товара без какой-либо переработки, и *реимпортные* — ввоз ранее вывезенного товара, также не подвергавшегося переработке

Примерами *реимпортных* операций могут служить: ввоз ранее вывезенного и не

К *обеспечивающим* внешнеторговым операциям можно отнести транспортные, страховые, финансово-расчетные (предоставление кредита, передачу залога, акцепт переводного векселя), таможенные, подачу заявки на торговую марку или патент. Причем только в составе транспортных операций имеют место такие ее составляющие, как фрахтование, транзитные, экспедиционные, бондовые (залог, гарантия), шипчандлерские

(снабженческие), консигнационные, чартерные. К обеспечивающим операциям также относятся посреднические услуги через договоры и соглашения, например, по проведению рекламной кампании, исследованию конъюнктуры рынка, по доставке груза, обеспечению платежных операций через банки и т.п.

В зависимости от объекта (предмета) сделки обычно выделяют сделки купли-продажи товаров в материально-вещественной форме, по оказанию услуг, выполнению работ, по торговле результатами интеллектуальной (творческой) деятельности, а в последнее время как самостоятельный объект сделки рассматривается купля-продажа информации. Предметом сделки может быть один товар или несколько товарных позиций, если продавец поставляет их одному покупателю. Кроме того, в предмет сделки наряду с куплей-продажей товара (товаров) могут входить предоставление определенных услуг, информации, сопутствующих лицензий, выполнение работ.

В российской внешнеторговой практике принято сделки по торговле услугами подразделять на две основные группы: (1) имеющие самостоятельный характер, обособленные от купли-продажи и поставок товаров в вещественной форме, и (2) обеспечивающие исполнение сделок купли-продажи товаров (обслуживающие внешнеторговый оборот), которые становятся составной частью соответствующих внешнеторговых операций, включая сложные операции.

Различают два основных метода (способа) выхода продавца или покупателя на внешний рынок: прямой (осуществление внешнеторговых операций непосредственно с иностранным контрагентом) и косвенный (использование торгово-посреднических услуг третьих лиц). В современных условиях каждая российская коммерческая организация вправе самостоятельно принимать решение, какой из этих способов выхода на внешний рынок наиболее приемлем для нее.

Задания и вопросы для обсуждения: Классификация внешнеэкономических операций по направлениям торговли. Классификация ВЭО по предмету сделки (группам товаров). Классификация ВЭО по степени самостоятельности.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А.

Практическое занятие по теме 2. Внешнеторговые операции по направлениям торговли

Цель: изучить особенности организации техники и осуществления внешнеторговых операций по направлениям торговли.

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: общеправовые основы организации способов поиска внешнеторгового партнера.

Уметь: пользоваться источниками таможенного законодательства и законодательства Российской Федерации о таможенном деле при организации и совершении внешнеэкономических операций участниками ВЭД.

Владеть: методами анализа экономических процессов и событий в мировом хозяйстве, на мировые рынки и международного обмен товарами, работами, услугами.

Актуальность темы: _Внешнеторговая деятельность представляет собой обмен товарами и услугами, осуществляемый на основе заключаемых международных торговых сделок.

Под международной торговой сделкой понимается договор между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товаров и оказанию услуг на согласованных условиях.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия):

По направлениям торговли внешнеторговые сделки подразделяются на экспортные, импортные, реэкспортные и реимпортные.

Экспортная операция представляет собой деятельность, направленную на продажу и вывоз за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. Для продавца не имеет значения, что будет делать с этим товаром покупатель - пустит в переработку, реализует на внутреннем рынке или перепродаст в третьей стране. Для продавца и его страны в любом случае это будет экспортная операция.

Необходимым условием экспортной операции является наличие товара, пользующегося спросом на внешнем рынке.

Ее основными признаками являются заключение контракта с иностранным контрагентом и пересечение товаром границы страны экспортера.

Импортная операция представляет собой коммерческую деятельность, связанную с покупкой и ввозом иностранных товаров в страну покупателя для последующей их реализации на внутреннем рынке.

Реэкспортные операции означают коммерческую деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу ранее импортированного и неподвергнувшегося в реэкспортирующей стране переработке товара.

Реимпортная операция означает ввоз в страну ранее вывезенных из нее товаров, не подвергшихся за границей переработке.

В качестве реимпорта засчитывается возврат из-за границы товара, ранее поставленного посредникам и не реализованного ими на рынках сбыта, возврат из-за границы товара, от которого покупатель отказался вследствие низкого качества или по другим причинам.

Задания и вопросы для обсуждения: Экспортные операции. Импортные операции. Реэкспортные и реимпортные операции.

Перечень дискуссионных тем

1. Особенности поиска экспортером внешнеторгового партнера
2. Этапы совершения экспортной сделки
3. Особенности составления экспортером оферты
4. Особенности поиска экспортером внешнеторгового партнера
5. Этапы совершения импортной сделки

6. Особенности составления импортером заказа, запроса
7. Схема осуществления реэкспортной операции
8. Схема осуществления реимпортной операции

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 3 Формы внешнеторговых операций.

Цель: изучить особенности и различия основных форм внешнеторговых операций
В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: условия, формы и методы организации внешнеэкономических операций с учетом принципов таможенного законодательства.

Уметь: пользоваться источниками таможенного законодательства и законодательства Российской Федерации о таможенном деле при организации и совершении внешнеэкономических операций участниками ВЭД.

Владеть: навыками интерпретировать основные общеправовые принципы организации и техники осуществления внешнеэкономических операций.

Актуальность темы: В современных условиях монополизации внешнеэкономической деятельности предприятие — основное звено внешнеэкономического комплекса страны. В соответствии с действующим законодательством предприятие — это самостоятельный хозяйствующий субъект, созданный в определенном порядке для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли. Согласно действующему законодательству предприятие имеет право самостоятельно определять формы, методы и объемы работы на внешнем рынке.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): Различают два основных метода (способа) выхода продавца или покупателя на внешний

рынок: прямой (осуществление внешнеторговых операций непосредственно с иностранным контрагентом) и косвенный (использование торгово-посреднических услуг третьих лиц). В современных условиях каждая российская коммерческая организация вправе самостоятельно принимать решение, какой из этих способов выхода на внешний рынок наиболее приемлем для нее. Прямой выход на внешний рынок характеризуется заключением сделки непосредственно с иностранным покупателем (потребителем) экспортного товара или с иностранным продавцом (производителем) импортного товара. Одна из сторон такой сделки обычно выступает в качестве продавца, а другая — в качестве покупателя. Исключением являются бартерные сделки, когда каждая сторона является одновременно и продавцом, и покупателем.

С учетом этих обстоятельств косвенный выход российских предпринимателей на внешний рынок (с использованием услуг посредников) получил широкое распространение в отечественной внешней торговле. Если российский хозяйствующий субъект — поставщик экспортных товаров или заказчик импортных товаров предпочитают воспользоваться услугами внешнеторговых посредников, то они могут обратиться к различным отечественным организациям или иностранным фирмам. Предпочтительнее иметь дело с надежными профессиональными посредниками, имеющими достаточный опыт работы на зарубежных рынках и обширные деловые связи.

На международных товарных биржах предметом купли-продажи являются контракты на различные товары массового производства, преимущественно сельскохозяйственное и минеральное сырье, ряд видов пищевкусового сырья, некоторые полуфабрикаты и готовые изделия. При характеристике биржевых товаров обычно подчеркивается, что они обладают не индивидуальными, а родовыми признаками, достаточно однородны по качеству в силу высокой степени стандартизации и поэтому отдельные партии товаров являются взаимозаменяемыми.

Сделки, совершаемые на международных аукционах, во многом отличаются от биржевых. Считается, что аукционная форма торговли появилась раньше, чем возникли первые биржи. Аукционы — это периодически действующие рынки. На разных аукционах торги ведутся с различной периодичностью — ежедневно, ежемесячно, несколько раз в год либо один раз в году, обычно в традиционное для данного аукциона время.

Задания и вопросы для обсуждения: Прямые обменные операции. Международные посреднические операции. Биржевые операции и аукционная торговля.

Перечень дискуссионных тем

1. Основные методы (способа) выхода продавца или покупателя на внешний рынок.
2. Прямой метод (способ) (осуществление внешнеторговых операций непосредственно с иностранным контрагентом)
3. Косвенный метод (способ) (использование торгово-посреднических услуг третьих лиц)
4. Виды внешнеторговых посредников
5. Объекты биржевой торговли
6. Техника совершения биржевых сделок
7. Объекты аукционной торговли
8. Техника совершения аукционных сделок

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394- 01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего

профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
<http://www.iprbookshop.ru/1406.html>

5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. В кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 4. Организация и способы поиска зарубежного партнера

Цель: изучить особенности организации и основные способы поиска зарубежного торгового партнера.

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: общеправовые основы организации способов поиска внешнеторгового партнера.

Уметь: обеспечивать исполнение внешнеторговых сделок с иностранными партнерами в соответствии с таможенным законодательством и законодательством РФ о таможенном деле при совершении операций участниками ВЭД.

Владеть: современными методиками расчета и анализа показателей эффективности осуществления внешних операций, с учетом таможенных правил, участниками ВЭД.

Актуальность темы: Специфика поиска импортером информации о потенциальном контрагенте заключается в том, что в первую очередь его как покупателя интересует товар, т. е. его цена, качество, условия поставки и платежа, дополнительные услуги по послепродажному обслуживанию и т. п.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): Процесс поиска будущего контрагента, можно условно разбить на следующие стадии:

- сбор информации;
- анализ информации;
- первый контакт.

Возможностей личного общения с будущим деловым партнером не так уж много, но все-таки потенциально они есть. К ним можно отнести разного рода встречи деловых людей — конференции, семинары, выставки, деловые визиты за рубеж.

Между выставкой и ярмаркой трудно провести четкую границу, поэтому в дальнейшем мы будем говорить только о выставке, имея в виду также и ярмарку. Под выставкой следует понимать периодически проводимые демонстрацию и реализацию непосредственно экспонируемых товаров (с передачей их после окончания мероприятия) или аналогичных выставочным образцам, их моделям и прототипам, указанным в каталоге.

Выбор надежного иностранного партнера зависит от многих факторов как общего, так и местного характера. К основным общим факторам относятся следующие:

- цель и характер внешнеторговой сделки;
- страна заключения и исполнения сделки;
- характер деятельности и возможности иностранного партнера;

- фаза развития, емкость и структура рынка партнера;
- метод сотрудничества, прямой или косвенный.

Определив факторы выбора иностранного партнера и критерии выгоды сотрудничества с ним для предприятия, приступают к поиску и выбору партнера.

Задания и вопросы для обсуждения: Способы поиска зарубежного партнера импортером. Способы поиска зарубежного партнера экспортером. Факторы выбора внешнеторгового партнера.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394- 01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр
5. Боброва, Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628> ; То же [Электронный ресурс] / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 5. Особенности внешнеторговых операций по группам товаров. Торговля машинами и оборудованием.

Цель: изучить особенности внешнеторговых операций по различным группам товаров в материально-вещественной форме; рассмотреть особенности международной торговли машинами и оборудованием

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: понятие и особенности развития внешнеторговых операций по группам товаров.

Уметь: пользоваться источниками информации в целях изучения конъюнктуры рынков отдельных товаров, работ, услуг; прорабатывать основные условия внешнеторгового контракта, на основе соответствующих международных правовых норм

Владеть: методами поиска информации о современных тенденциях развития мировых рынков товаров, работ, услуг, капитала и анализировать их влияние возможность осуществления эффективной внешнеэкономической операции.

Актуальность темы: Все многообразие видов товаров являющихся предметом внешнеторговой сделки можно условно разделить – сырьевые, продовольственные товарами, товары широкого потребления и готовая продукция. Росту торговли машинами и оборудованием способствует значительное сокращение в последние десятилетия срока морального старения машин с 10-15 лет до 5-8 лет.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): Все многообразие видов сырья делится на две группы - промышленное сырье и

сельскохозяйственное. Промышленное сырье в свою очередь подразделяется на сырьевые товары минерального происхождения (руды, уголь, соль) и искусственные (пластмассы, искусственные каучук, волокно и др.). В общем балансе потребления сырья около 80% приходится на минеральное.

Специфической особенностью большинства видов промышленного сырья является ограниченность и невозобновляемость, что побуждает к их экономии и поиску новых источников. К возобновляемым видам сырья относятся продовольственные и сельскохозяйственные ресурсы, некоторые виды энергии (солнечная, ветровая, гидроэнергия) и полезных ископаемых (торф, озерная соль).

Специфика торговли сырьевыми товарами заключается, в частности, в больших объемах сделок, значительной доле в отпускной цене расходов на транспортировку, обработку и хранение. Поэтому указанные вопросы должны быть четко сформулированы в контрактах. Импортёр покупает сырьё для последующей переработки. Будучи заинтересованным в обеспечении непрерывности производства от стремится заключить долгосрочный контракт на его закупку. Это не противоречит интересам экспортёра, который подписывая долгосрочный контракт, обеспечивает себе стабильный рынок сбыта. Однако при подписании долгосрочного контракта на сырьё возникает проблема цен. Цены на сырьевые товары подвержены резким колебаниям, которые бывает порой трудно предсказать.

Торговля продовольствием также имеет свои особенности.

Раздробленность производства, большая дифференциация качества отдельных партий товаров, сезонность производства и потребления, ограниченные сроки хранения предопределяют традиционно большую роль на рынках продовольствия торговых фирм-посредников, берущих на себя укрупнение товарных партий, хранение товара, доведение его качества до уровня требований потребителя, организацию транспортировки, финансирование и непосредственно реализацию.

Каждый отдельный потребитель не закупает продовольственные товары на внешнем рынке, а пользуется услугами посредников, в качестве которых выступают купцы либо торговые дома. Последние обычно располагают складскими помещениями, мощностями по сортировке, расфасовке и упаковке товаров, а также средствами их доставки до конечного потребителя.

Существенную специфику в функционировании международной торговли продовольствием вносят фьючерсные товарные биржи. Здесь они играют значительно большую роль, чем в торговле непродовольственным сельскохозяйственным или минеральным сырьём.

Товары широкого потребления представляют собой готовые изделия потребительского назначения. Внешнеэкономический обмен готовыми изделиями, особенно глубокой степени переработки, в отличие от торговли сырьём имеет свои особенности. Это связано с огромной номенклатурой производимых изделий и разнообразием услуг, оказываемых в процессе производства, обмена и потребления готовых изделий.

К независимым торговым компаниям, занимающиеся реализацией товаров широкого потребления, относятся: агентские дома, представляющие собой старейший вид посреднических торговых фирм. Большая их часть западноевропейского происхождения. Филиалы этих фирм специализируются на импорте и экспорте готовых изделий и услуг "независимых" поставщиков.

Многопрофильные торговые компании или торговые дома, представляющие собой ТНК, включающие наряду с торговой компанией производственные, банковские, страховые, транспортные и рознично-оптовые фирмы, осуществляющие широкий диапазон деятельности, через обширную сеть заграничных филиалов и дочерних фирм они проникают на рынки многих стран.

Рознично-посылочные фирмы свою деятельность за рубежом осуществляют в двух формах: через свои филиалы осуществляют розничную торговлю и посылочные операции,

а также скупают товары у мелких местных производителей.

Стремление предпринимателей заменить оборудование раньше, чем наступит его физический износ, привело к развитию торговли машинами, бывшими в употреблении. Эта операция привлекает тем, что подержанные ("секонд хэнд") машины и оборудование продаются в еще достаточно хорошем эксплуатационном состоянии, а цена их в зависимости от степени износа составляет лишь 25-40% их новой стоимости.

Произошла и переоценка подхода к конкурентоспособности машин. Для покупателя при покупке машины определяющим становится не ее цена, а "цена потребления" - общая сумма затрат на эксплуатацию в течение всего срока использования машины.

По той же причине возросла роль технического обслуживания. Покупатель не может мириться с простоями современных дорогостоящих машин, наносящими ему огромные убытки, из-за дефектов в их конструкции и изготовлении. Ему не безразлична и стоимость технического обслуживания, т.е. расходы, которые он должен постоянно нести для поддержания машины в эксплуатационном состоянии.

После поставки сложного технологического оборудования экспортер обычно обязуется (разумеется, если это оговорено в контракте) выполнить следующие работы:

- осуществить монтаж оборудования;
- обучить местный персонал навыкам эксплуатации, технического обслуживания и ремонта машин;
- обеспечить бесперебойную работу оборудования в гарантийный период, который длится не менее одного года после пуска оборудования в эксплуатацию;
- обеспечить регулярную поставку запасных частей, а если это предусмотрено условиями отдельного договора, то осуществить техническое обслуживание в послегарантийный период.

Основные принципы технического обслуживания машин и оборудования можно свести к следующему:

- его должен организовать тот, кто производит основное оборудование,
- оно должно одинаково качественно осуществляться как на национальном, так и международном рынке. Нельзя делить потребителей на своих и чужих;
- оно должно производиться в течение всего срока жизни машин у потребителя;
- оно должно охватывать весь комплекс услуг, связанных с поддержанием машин в эксплуатационном состоянии, т. е. обеспечивать все указанные выше элементы технического обслуживания;
- и наконец, оно должно содействовать совершенствованию конструкции и улучшению качества оборудования, для чего осуществляющие его специалисты должны собирать, тщательно анализировать все претензии потребителей и своевременно информировать о них заводы-изготовители машин.

Поставка запасных частей (кроме гарантийного комплекта) обычно оговаривается в самом контракте на машины и оборудование, либо заключается отдельный контракт на поставку запасных частей, либо заключается долгосрочный контракт на их поставку сроком более 2-х лет в целях обеспечения стабильности в отношениях по поставке запасных частей.

Задания и вопросы для обсуждения: Торговля сырьевыми товарами. Торговля продовольственными товарами. Торговля товарами широкого потребления. Торговля готовой продукцией. Техническое обслуживание машин и оборудования. Операции по поставкам запасных частей. Поставка машин и оборудования в разобранном виде, организация прогрессивной сборки. Поставка комплектного оборудования

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>

2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 6. Организация и техника товарообменных операций.

Цель: рассмотреть сущность, принципы организации и техники товарообменных операций

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: общеправовые условия организации и техники внешнеторговых операций по группам товаров, товарообменных операций, операций, международного обмена технологиями и пр.

Уметь: применять международные правила толкования торговых терминов.

Владеть: методами анализа экономических процессов и событий в мировом хозяйстве, на мировые рынки и международного обмен товарами, работами, услугами.

Актуальность темы: Цели, которые преследуют стороны при заключении бартерных сделок, часто сводятся к одной или нескольким из нижеследующих:

- смягчение проблемы инвалютного финансирования импорта;
- упрощение порядка расчетов;
- расширение возможности внедрения на рынок страны-контрагента;
- дополнительная возможность получения импортного оборудования в обмен на товар, реализация которого затруднена на обычных коммерческих условиях.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): По условиям сделки встречной закупки продавец поставяет покупателю товар на обычных коммерческих условиях и одновременно берет на себя обязательство закупить у него встречный товар в размере определенного процента от суммы основного контракта. Таким образом, встречная закупка предусматривает две юридически самостоятельные, но фактически взаимосвязанные сделки купли-продажи.

Операции с давальческим сырьем в международной практике называются толлингом. Они имеют признаки встречной торговли и являются сбалансированными, безвалютными и заранее оцененными.

По заключенным контрактам одна из сторон экспортирует исходное сырье и импортирует продукты переработки или готовую продукцию, другая — перерабатывает

это сырье (называемое давальческим) своими средствами. За переработку экспортеры сырья осуществляют дополнительную поставку.

Выкуп устаревшей продукции является эффективным коммерческим приемом ведения встречных операций, поскольку для экспортера — это возможность продать более совершенную, более дорогую продукцию, а для импортера — возможность не только освободиться от морально устаревшей техники, но и продать ее по остаточной стоимости, т. е. учесть ее в стоимости новой приобретаемой техники.

Компенсационные сделки или сделки «бай-бэк» предусматривают продажу западной фирмой машин и оборудования, технологий, иногда комплектных заводов в обмен на встречные поставки сырья и полуфабрикатов, выпускаемых на поставленном оборудовании. В практике утвердились два основных типа компенсационных соглашений:

- соглашения, в которых расчет за поставленное оборудование осуществляется натурой, то есть поставками сырья и полуфабрикатов;
- сделки с раздельными валютно-финансовыми расчетами за оборудование и встречные отгрузки сырьевых товаров. По этой схеме западная фирма получает платеж в СКВ за машины и оборудование сразу (в счет банковской ссуды, собственных средств покупателя или из иных источников финансирования) и, соответственно, за все последующие отгрузки встречных товаров рассчитывается в СКВ.

Задания и вопросы для обсуждения: Бартерные операции. Встречные закупки. Операции с давальческим сырьем и выкуп устаревшей продукции. Компенсационные сделки.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 7. Методологические основы международного обмена технологиями.

Цель: рассмотреть сущность, принципы организации и техники товарообменных

операций технологий.

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: общеправовые условия организации и техники внешнеторговых операций по группам товаров, товарообменных операций, операций, международного обмена технологиями и пр.

Уметь: внедрять положительный международный опыт, возможный для адаптации к российским реалиям для решения практических задач, стоящих при осуществлении внешнеэкономических операций.

Владеть: методами анализа экономических процессов и событий в мировом хозяйстве, на мировые рынки и международного обмен товарами, работами, услугами.

Актуальность темы: Содержание операций по торговле научно-техническими знаниями — предоставление на коммерческой основе иностранному контрагенту результатов научно-технической деятельности, имеющих не только научную, но и практическую ценность.

На практике такие операции получили название *международного обмена технологией*. При этом под технологией понимаются все вышеперечисленные предметы международного обмена научно-техническими знаниями. Коммерческая основа предполагает возмездность передачи технологии.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): По своей форме международный обмен технологией осуществляется с соблюдением атрибутов внешнеторговых сделок и предполагает передачу технологии на возмездной основе. По существу же поставки технологии в рамках одной ТНК не являются товарными, так как здесь не происходит реальной смены собственника, нет независимых самостоятельных сторон, передаваемая технология не является товаром (не имеет общественной стоимости).

Можно выделить следующие виды передаваемой технологии.

Знания и опыт, воплощенные в форму изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и других охраняемых законом объектов промышленной собственности. Следует отметить, что полезные модели защищаются не во всех странах и по существу являются «малыми изобретениями». Промышленные образцы характеризуют эстетическое оформление промышленных изделий. Товарные знаки указывают на то, какое предприятие, фирма изготавливает продукцию или оказывает определенные услуги, и служат прежде всего рекламным и престижным целям.

Знания и опыт научно-технического, производственного, управленческого, коммерческого, финансового или иного характера, применяемые в процессе научно-исследовательских разработок, изготовления, реализации и эксплуатации конкурентоспособной продукции, не защищенные охранными документами и не опубликованные полностью или частично, являются объектом купли-продажи в международных торговых сделках. Они объединяются понятием ноу-хау» (буквально «знаю как делать»).

Характерные черты международного обмена технологическими знаниями в современных условиях

Таковыми характерными чертами являются:

- объективный характер развития международного обмена научно-техническими знаниями;
- монополизация технологических знаний;
- проведение фирмами целенаправленной политики в области передачи технологий;
- использование фирмами внутрикорпорационного обмена технологией как одного из средств внешнеэкономической экспансии;
- активное участие в международном технологическом обмене мелких средних фирм;
- усиление межимпериалистических противоречий в сфере международного

технологического обмена, что ведет к обострению конкурентно борьбы между ТНК на мировых товарных рынках;

- стремление ТНК к созданию новых форм экономической зависимости развивающихся стран;

- борьба развивающихся стран за установление определенного порядка передаче технологии. Роль и значение отдельных видов услуг в международных экономических отношениях неодинаковы. Преобладающее значение в этой сфере экономических отношений имеет обмен научно-техническими знаниями, который приобрел в современных условиях чрезвычайно широкое распространение. Прежде всего это связано с ускорением научно-технического прогресса и превращением науки в непосредственную производительную силу. Расширение и углубление научных исследований и разработок требуют огромных финансовых затрат, современного дорогостоящего оборудования, материалов, а также больших резервов высококвалифицированных специалистов, способных осуществлять научные исследования.

Это вынуждает фирмы участвовать в международном научно-техническом разделении труда. Расширение числа областей и направлений технических знаний, усиление международной специализации в сфере научных исследований требуют развития обмена между фирмами, основу которого составляет торговля научно-техническими знаниями.

Задания и вопросы для обсуждения: Содержание и характер международного обмена технологическими знаниями. Особенности международной торговли научно-техническими знаниями в современных условиях.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 8. Торговля услугами и результатами интеллектуальной деятельности.

Цель: рассмотреть сущность, принципы организации и техники торговли услугами

и результатами интеллектуальной деятельности.

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: общеправовые условия организации и техники внешнеэкономических операций по группам товаров, товарообменных операций, операций, международного обмена технологиями и пр.

Уметь: пользоваться источниками информации в целях изучения конъюнктуры рынков отдельных товаров, работ, услуг.

Владеть: методами поиска информации о современных тенденциях развития мировых рынков товаров, работ, услуг, капитала и анализировать их влияние возможность осуществления эффективной внешнеэкономической операции.

Актуальность темы: В настоящее время торговля услугами развивается весьма быстрыми темпами. Разнообразие услуг вносит свою специфику в технику осуществления внешнеэкономической операции.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия):
Инжиниринг - это самостоятельный комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, сельскохозяйственных, инфраструктурных и других объектов.

Решающей предпосылкой возникновения инжиниринговых услуг послужило углубление международного разделения труда в условиях научно-технического прогресса.

Первоначально инжиниринговые операции осуществлялись чаще всего как разовые и носили характер консультаций, рекомендаций, экономических расчетов, экспертной помощи в рассмотрении каких-либо проектов и в разработке предложений по совершенствованию организации производства или технологических процессов.

В соглашениях на оказание инжиниринговых услуг применяются следующие основные методы установления размеров оплаты:

Метод повременной оплаты применяется для таких видов персональных услуг, как консультирование, обучение специалистов, т.е. в основном таких работ, которые инженерно - консультационная фирма оказывает на первом этапе своей деятельности.

Метод оплаты Фактических затрат плюс фиксированное вознаграждение. При этом методе оплаты заказчик возмещает ИКФ все фактические расходы, как прямые, так и накладные и кроме того выплачивает фиксированное вознаграждение, составляющее около 10% совокупных расходов ИКФ для крупных объектов и до 25% для небольших объектов. При этом вознаграждение за экспортные инжиниринговые услуги обычно выше внутренних ставок.

Метод оплаты инжиниринговых услуг в процентах от стоимости строительства. Он применяется при выполнении полного инжиниринга и основан на установлении примерного соотношения между стоимостью инжиниринговых услуг и нетто - стоимостью объекта.

Изобретения - это технические решения, обладающие существенной новизной и производственной полезностью.

Формой защиты собственности изобретателя на его изобретение является патент.

Лицензионное соглашение - это договор, в соответствии с которым владелец патента (лицензиар), выдает своему контрагенту (лицензиату) разрешение (лицензию) на использование в определенных пределах своих патентных прав.

Экономическая сущность лицензии (патентной) таким образом состоит в аренде изобретения как товара, а цена лицензии (лицензионное вознаграждение) является специфической рентой, возникающей на базе аренды такого рода.

В международной практике торговли различают две группы лицензий: чистые и сопутствующие.

Чистые лицензии являются предметом лицензионных соглашений, основное содержание которых заключается в передаче прав на предмет изобретения или "ноу-хау". Такая продажа может сопровождаться поставками образцов машин и оборудования.

Сопутствующие лицензии включаются в общие договоры о поставках продукции чаще всего комплектного оборудования. В этих случаях отдельные лицензионные соглашения не подписываются и стоимость лицензий может не выделяться из общей цены контракта.

Иностранный туризм - это вид деятельности, направленный на предоставление различного рода услуг и товаров с целью удовлетворения потребностей иностранного туриста. Иностранному туристу предоставляются следующие виды услуг: транспортные услуги для въезда и выезда из страны, а также перемещения по ней, размещение в гостинице, обеспечение питанием, удовлетворение культурных потребностей, содействие в обеспечении деловых интересов, услуги торговых предприятий, услуги по оформлению документации и т.д.

По своему назначению туризм подразделяется на рекреационный (отдых, лечение, развлечения), деловой (посещение ярмарок, ведение переговоров, заключение сделок) и научный (участие в работе конгрессов, конференций, симпозиумов), по методу проведения - на организованный и неорганизованный, индивидуальный и групповой.

Задание и вопросы для обсуждения: Инженерно-консультационные услуги. Торговля лицензиями. Операции по иностранному туризму.

Перечень дискуссионных тем

1. Инжиниринг
2. Схема осуществления полного инжиниринга
3. Основные экспортеры инжиниринговых услуг
4. Торговля лицензиями
5. Типы лицензий
6. Предметы лицензионных соглашений
7. Техника подготовки и осуществления операции по продаже лицензии
8. Формы лицензионных платежей: паушальный платеж, ройалти.
9. Особенности международных сделок по передаче технического опыта и секретов производства («ноу-хау»).
10. Патенты
11. Продажа патентов в практике международной торговли
12. Операции по иностранному туризму
13. Факторы способствующие развитию международного туризма
14. Схемы взаимоотношения участников операции по реализации услуг иностранным туристам

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
4. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа:

<http://www.iprbookshop.ru/1406.html>

5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Практическое занятие по теме 9. Международный финансовый лизинг. Экономическая логика международного финансового лизинга. Продажа машин и оборудования через систему торгов.

Цель: рассмотреть сущность, принципы организации и техники международного финансового лизинга, а также рассмотреть сущность, принципы организации и техники операций по продаже машин и оборудования.

В результате освоения темы обучающийся должен:

Знать: общеправовые условия организации и техники внешнеторговых операций по группам товаров, товарообменных операций, операций, международного обмена технологиями и пр.

Уметь: определять объекты контроля за соблюдением таможенного законодательства и законодательства Российской Федерации о таможенном деле при исполнении условий внешнеэкономических операций.

Владеть навыком анализа соответствия процесса осуществления внешнеэкономической операции требованиям законодательства о таможенном деле.

Актуальность темы: Лизинг представляет собой специфическую форму финансирования капитальных вложений в основные фонды при посредничестве (или без него) специализированной лизинговой компании, которая приобретает по запросу арендатора право собственности на имущество и сдает ему в аренду на кратко-, средне- или долгосрочный периоды. Таким образом, лизинговая компания фактически кредитует арендатора. Производитель же или поставщик товаров получают платеж наличными.

Одним из наиболее распространенных методов современной торговли является размещение заказов через международные торги. Объектами торгов в настоящее время являются машины и оборудование, выполнение научных, проектных, изыскательских работ, сооружение промышленных и социально-культурных объектов. Законодательства большинства стран разрешают организациям с участием государственного капитала размещать заказы на приобретение товаров и услуг только через торги. Исключение может представлять оборудование уникальных технологических процессов, не имеющих конкурирующих аналогов. Без торгов разрешается размещать заказы на запасные части при необходимости их экстренных закупок для ликвидации последствий стихийных бедствий или в счет специальных межправительственных соглашений.

Теоретическая часть: (краткое содержание темы практического занятия): По своей экономической сущности этот вид аренды аналогичен долгосрочному кредитованию. Финансовый лизинг характеризуется средне- и долгосрочным первичными периодами контракта и амортизацией полной или большей части стоимости оборудования. По истечении срока действия контракта арендатор, как правило, имеет три возможности: вернуть объект аренды арендодателю; продлить соглашение, но в этом случае арендные отчисления уже рассчитываются с остаточной стоимости; купить объект лизинга по остаточной стоимости. В последнем случае финансовый лизинг отличается от долгосрочного кредитования покупки моментом перехода права собственности на объект аренды потребителю.

Финансовый лизинг — наиболее распространенная его форма в отношениях Восток-Запад. Однако этот вид аренды все более сталкивается с проблемами, связанными с недостаточной детализацией и неадекватностью институционального регулирования лизинга в восточноевропейских странах. Особой формой финансового лизинга, практикуемой в некоторых западных странах, является лизинг с использованием заемных средств, при котором основная часть стоимости оборудования оплачивается в счет банковских займов, полученных арендодателем на рынке ссудных капиталов под залоговую стоимость недвижимости, либо другие формы гарантийного обеспечения сделок.

Покупатели, приняв решение о размещении заказов на оборудование и машины через торги, создают тендерные комитеты. В их состав входят технические и коммерческие эксперты, представители администрации (это обычно руководители организаций, производящих закупки). Тендерный комитет — это временный орган, основной задачей которого является организационная работа по проведению торгов. Комитет дает объявление о проведении торгов, распространяет условия торга между участниками, проводит анализ и оценку представленных предложений или заявок-оферт с целью выбора наиболее выгодной, выносит решение о передаче заказов. Условия торгов включают условия контрактов, которые будут подписаны между заказчиками и поставщиками, выигравшими торги, а также перечень специальных гарантий, подлежащих предоставлению участниками торгов. Тендерные комитеты в течение от одного до трех месяцев изучают предъявленные предложения в комплексе с учетом технических характеристик, цен, условий кредитов и платежей, которые могут иметь существенные различия. Каждый тендерный комитет пользуется своей методикой сопоставления предложений. В современной международной торговле применяются следующие виды торгов, отличающиеся между собой способами привлечения участников и гласностью результатов: открытые торги, закрытые торги, гласные и негласные.

Задания и вопросы для обсуждения: Экономическая сущность международного финансового лизинга. Мотивация сторон в лизинговых сделках. Организация и техника проведения лизинговых операций (схемы). Правовое регулирование международных лизинговых сделок. Лизинг, как форма внешней торговли машинами и оборудованием. Лизинг, как форма международного инвестирования. Роль и значение международных торгов для участников ВЭД. Нормативно-правовая база организации международных торгов. Методы организации международных торгов. Процедура организации торгов.

Решение задач.

Список литературы, рекомендуемый к использованию по данной теме:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7
3. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=4849594>.<http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
5. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное

бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>

6. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394-01609-7

Перечень дополнительной литературы:

1. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режим доступа: Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959><http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
3. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
4. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Интернет-ресурсы:

- 1 <http://провед-медиа.рф/> - Независимое информационное издание.

Электронные библиотечные системы:

- 2 <http://biblioclub.ru/> - Университетская библиотека ONLINE.
- 3 <http://www.iprbookshop.ru> – Электронная библиотечная система «IPRbooks».

Профессиональные базы данных

- 4 <http://customs.ru/> - Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ
- 5 <http://www.minfin.ru/ru/> - Официальный сайт Министерства финансов РФ
- 6 <https://www.economy.gov.ru/> - Официальный сайт Министерства экономического развития РФ
- 7 <http://www.tks.ru/> - Таможня для всех – информационный портал.
- 8 <http://vch.ru/> - Виртуальная таможня – таможенно-логистический портал.

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего
образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) «Северо-Кавказского федерального университета»

Методические указания
по организации и проведению самостоятельной работы по дисциплине
Основы внешнеэкономических операций
для студентов специальности
38.05.02 «Таможенное дело»
Направленность (профиль) «Таможенный контроль»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Общая характеристика самостоятельной работы студента

Контрольные точки и виды отчетности по ним

Методические указания по изучению теоретического материала

Методические указания по подготовке к практическому занятию

Рекомендуемая литература

Введение

Самостоятельная работа студентов представляет собой одну из важнейших форм учебно-воспитательного процесса в высшей школе, при этом ее значение имеет неуклонную тенденцию к возрастанию. Объясняется это тем, что в комплексе требований, предъявляемых к специалистам высшей квалификации все больший удельный вес занимает умение самостоятельно ориентироваться в потоке информации, способность к самообразованию и накоплению знаний. Все эти качества специалиста в значительной степени определяются умением самостоятельно работать над научной литературой и заинтересованностью в ней. Достижению этой цели служит вся система обучения и воспитания в высшей школе. Однако самостоятельная работа в стенах вуза занимает при этом особое место, ибо именно она представляет собой наиболее яркую форму проявления творческой активности учащегося. В процессе самостоятельной работы раскрываются способности человека, формируются его качества как творческой личности. При этом важно подчеркнуть, что без самостоятельного труда трудно постигнуть истину и только при самостоятельном анализе возможно достичь твердости в убеждениях по тому или иному вопросу и успешно их отстаивать. Особенно актуально это для специалистов таможенного дела, так как в условиях постоянно меняющихся регламентирующих документов, источников права, нормативной документации от сотрудников таможенных органов требуется самостоятельное изучение, осмысление и внедрения в практику новых правил деятельности таможенных органов.

Общая характеристика самостоятельной работы студента

Современный вектор преподавания в высшей школе предполагает перенос значительного акцента в учебной деятельности с аудиторных занятий на самостоятельную работу. Подготовка рефератов и сообщений, изучение дополнительной литературы, усиление научно-исследовательской работы в вузах способствует отходу от знаниевой школы. Владение методологией научного исследования позволяет человеку в необходимых случаях самостоятельно рассмотреть любой вопрос. Самостоятельная работа по изучению дисциплин все более приобретает характер исследовательской деятельности.

Разумеется, индивидуальная работа с литературой не отделена от лекций, семинаров, консультаций. Однако вдумчивое чтение, составление тезисов, конспекта, подготовка реферата и т.п. способствуют гораздо более глубокому пониманию изучаемой проблемы. К тому же организация самостоятельной работы студентов ставит задачу не только решения уже сформулированных преподавателем проблем, но и выработки у студентов проблемного видения. А для этого необходимы глубокие, постоянно обновляющиеся знания, умение самостоятельно ориентироваться в стремительно растущем потоке информации.

Целью самостоятельного изучения дисциплины является формирование у студентов целостного, систематизированного, комплексного знания о правовой основе, организации и технике осуществления внешнеэкономических операций, изучение особенностей торговли машинами и оборудованием, изучение содержания и организации транспортного обеспечения внешнеэкономической сделки, ознакомление с техникой проведения международных финансовых лизинговых сделок.

Задачами самостоятельной работы являются:

- рассмотрение этапов и техники осуществления основных видов внешнеторговых сделок на современном этапе;
 - рассмотрение сделок по оказанию инженерно-консультационных услуг, торговле лицензиями;
- ознакомление с особенностями проведения внешнеторговых операций по группам

товаров (торговля сырьевыми товарами, торговля продовольственными товарами, торговля товарами широкого потребления, торговля готовой продукцией);

- организация и техника проведения торговли машинами и оборудованием;
- изучение способов поиска зарубежного партнера и факторов выбора внешнеторгового партнера;
- формирование представления о продаже машин и оборудования через систему торгов.
- рассмотреть содержание и организацию транспортного обслуживания;
- изучить экономическую логику международных финансовых лизинговых сделок и их правовое регулирование.

Формируемые компетенции:

Код, формулировка компетенции	Код, формулировка индикатора
ПК-12. Способен организовывать работу по внешнеэкономической деятельности, разрабатывать план внешнеэкономической деятельности организации и осуществлять контроль его выполнения	ИД-2 _{ПК-12} Анализирует информацию о реализации внешнеторговых контрактов, определяет круг участников реализации внешнеторгового контракта и осуществляет взаимодействие со сторонними организациями в целях проверки надежности потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта.

Контрольные точки и виды отчетности по ним

№ п/п	Вид деятельности студентов	Сроки выполнения	Количество баллов
5 семестр			
1	Практическое занятие 6	6 неделя	15
2	Практическое занятие 10	10 неделя	20
3	Практическое занятие 16	16 неделя	20
	Итого за 5 семестр:		55
	Итого:		55

Методические указания по изучению теоретического материала

Рекомендации по организации работы с литературой

Изучение учебных материалов целесообразно начинать с просмотра конспекта лекций. При этом если возникают неясности и вопросы, которые можно уточнить в учебнике. Студент вправе использовать утвержденные Министерством образования и науки РФ вузовские учебники по истории последних пяти лет издания.

При рассмотрении учебных материалов следует ориентироваться на перечень вопросов, которые в дальнейшем будут вынесены на зачет или экзамен по истории. Новые технологии обучения, основанные на применении компьютеров, мультимедиа, аудиовизуальных материалов, позволяют активизировать процесс овладения информацией. При изучении истории необходимо выработать рационально-критический подход к изучаемым книгам и статьям. Он включает понимание того, что со временем ряд информационных и теоретических материалов устаревает, требует критического отношения.

При анализе учебных материалов следует выделить основные позиции по наиболее дискуссионным вопросам и продумать свою точку зрения для участия в их

обсуждении. Чтобы глубоко понять содержание книги, нужно уметь рационально ее читать. Предварительный просмотр книги включает ознакомление с титульным листом книги, аннотацией, предисловием, оглавлением. При ознакомлении с оглавлением необходимо выделить главы, разделы, параграфы представляющие для вас интерес, бегло их просмотреть, найти места, относящиеся к заданной теме, и познакомиться с ними в общих чертах. Следующий этап работы с книгой — прочтение выделенных мест в быстром темпе. Цель быстрого чтения — определить, что ценного в каждой части, к какому вопросу имеет отношение информация и что с ней делать, как применить, чем дополнить. Систематизировать прочитанное поможет ведение записей.

Существует несколько форм ведения записей — план (простой и развернутый), выписки, тезисы, аннотация, резюме, конспект.

План, являясь наиболее краткой формой записи прочитанного, представляет собой перечень вопросов, рассматриваемых в книге или статье. Планом, особенно развернутым, удобно пользоваться при подготовке текста собственного выступления или статьи на какую-либо тему. Каждый пункт плана раскрывает одну из сторон избранной темы, а все пункты в совокупности охватывают ее целиком.

Более сложной и совершенной формой записей являются **тезисы** — сжатое изложение основных положений текста в форме утверждения или отрицания. Тезисы составляются после предварительного знакомства с текстом, при повторном прочтении. Они служат для сохранения информации в памяти и являются основой для дискуссии.

Аннотация — краткое изложение содержания — дает общее представление о книге, брошюре, статье.

Резюме кратко характеризует выводы, главные итоги произведения.

Наиболее распространенной формой записей является **конспект**. Желательно начинать конспектирование после того, как все произведение прочитано и составлен его план. Основную ткань конспекта составляют тезисы, дополненные рассуждениями и доказательствами. Конспект может быть текстуальным, свободным или тематическим. Текстуальный конспект создается из отрывков подлинника — цитат, с сохранением логики и структуры текста. Свободный конспект основан на изложении материала в удобном для читателя порядке (например, мысли, разбросанные по всей книге, сводятся воедино). В тематическом конспекте за основу берется тема или проблема, он может быть составлен по нескольким источникам. Экономия времени при конспектировании дает использование различного рода сокращений, аббревиатуры и т. п.

Для записи данных, подлежащих использованию, исследователи рекомендуют систему карточек. Преимущество карточек в том, что каждая справка регистрируется отдельно и без труда может быть найдена, их легко разложить на столе, сгруппировать и перегруппировать. При занесении справочного материала в карточку внизу приводится название источника, наверху — заголовок, содержащий указание, где именно материал может пригодиться.

Целесообразно пользоваться карточками одинакового размера и писать только на одной ее стороне. На каждой карточке делается только одна запись и при помощи кавычек указывается, является ли приводимая ссылка непосредственной цитатой.

Задания для самостоятельной работы студентов

Вид самостоятельной работы студентов: самостоятельное изучение литературы по темам:

Тема 1. Классификация внешнеэкономических операций.

Тема 2. Внешнеторговые операции по направлениям торговли

Тема 3. Формы внешнеторговых операций.

Тема 4. Организация и способы поиска зарубежного партнера

Тема 5. Особенности внешнеторговых операций по группам товаров. Торговля машинами и оборудованием

Тема 6. Организация и техника товарообменных операций.

Тема 7. Методологические основы международного обмена технологиями.

Тема 8. Торговля услугами и результатами интеллектуальной деятельности.

Тема 9. Международный финансовый лизинг. Экономическая логика международного финансового лизинга. Продажа машин и оборудования через систему торгов.

Итоговый продукт самостоятельной работы: конспект.

Средства и технологии оценки: собеседование.

Порядок оформления и предоставления: оформляется в виде конспекта. При составлении конспекта необходимо внимательно прочитать текст. После этого выделить главное, составить план; кратко сформулировать основные положения текста; законспектировать материал, четко следуя пунктам плана. Записи следует вести четко, ясно.

В тексте конспекта желательно приводить не только тезисные положения, но и их доказательства. При оформлении конспекта необходимо стремиться к емкости каждого предложения. Мысли автора книги следует излагать кратко, заботясь о стиле и выразительности написанного. Овладение навыками конспектирования требует от студента целеустремленности, повседневной самостоятельной работы.

Конспект предоставляется в рукописном виде на практическом занятии.

Критерии оценивания: приведены в Фонде оценочных средств.

Вид самостоятельной работы студентов: подготовка к практическому занятию(круглому столу)

Практические занятия являются важной составной частью учебного процесса в вузе. Практические занятия способствуют развитию познавательных способностей, самостоятельности мышления и творческой активности. Основная их цель — не взаимное информирование участников, а совместный поиск. Поиск качественно нового знания, вырабатываемого в ходе обсуждения поставленных проблем.

Важным фактором результативности данного вида занятий является процесс подготовки, основной формой которого является самостоятельная работа.

Планы практических занятий, их тематика, рекомендуемая литература сообщаются преподавателем на вводных занятиях или в методических указаниях по истории.

Традиционная форма проведения практического занятия подразумевает: выступления с ответами на вопросы, доклады, дополнения, участие в обсуждении затронутой проблемы.

Последовательность подготовки к практическому занятию:

1. Детально изучить план практического занятия, осмыслить содержание вопросов, выносимых для обсуждения; ознакомиться с методическими рекомендациями к семинару, списком предложенной литературы.

2. Внимательно прочитать текст лекции по соответствующей теме, что позволит полнее понять смысл и основное содержание вопросов, выносимых на обсуждение.

3. Найти соответствующий раздел в учебнике, ознакомиться с ним. Для полноценной подготовки к занятию чтения учебника может оказаться недостаточно — в учебных пособиях излагаются только принципиальные основы курса, в то время как в монографиях и статьях на ту или иную тему поднимаемый вопрос рассматривается достаточно подробно и глубоко, с разных ракурсов.

4. Подобрать в библиотеке или в информационных базах Интернета монографии, статьи, документы, которые рекомендованы для подготовки к занятию. Внимательно ознакомиться с содержанием книги или статьи, отметить те части текста, в которых вопросы семинара, раскрываются наиболее глубоко и подробно. Еще раз прочитать отмеченный учебный материал, выделить главные мысли.

5. Продумать развернутые законченные ответы на предложенные вопросы, опираясь на материал лекции, учебника, расширяя и дополняя его данными из

дополнительных источников.

6. Составить краткий письменный план-конспект ответа. Он не должен представлять собой необработанную компиляцию учебной литературы; лучше, если он будет составлен в виде кратких, легко запоминающихся тезисов, которыми можно пользоваться при ответе. При выполнении записей студент должен придерживаться правила: *прочел — разобрался — понял — записал*. Конспекты лучше всего делать в той же тетради, в которой ведутся лекции по данному предмету.

7. Если при подготовке выступления использовалась дополнительная литература, необходимо отметить выходные данные источника с указанием номеров страниц.

8. Ввиду трудоемкости подготовку к практическому занятию нельзя откладывать на последний день. Накануне полезно еще раз внимательно прочитать уже готовый конспект по теме семинара, тщательно продумать свое устное выступление.

При подготовке к практическому занятию необходимо учитывать следующие требования:

1. Готовиться к семинару следует по всем без исключения вопросам.
2. Ответ должен строго соответствовать поставленному вопросу,
3. Выступление должно строиться свободно, убедительно и аргументированно. Этого можно добиться лишь при хорошем владении материалом. Выступление не должно сводиться к простому чтению конспекта.

4. По каждому вопросу семинара следует быть готовым высказать собственную точку зрения, собственное отношение к исторической проблеме.

5. Заканчивать выступление необходимо выводом, в котором должна прозвучать главная идея выступления. Например: «Подводя итог, следует отметить, что...»; «Изучение данного вопроса привело к следующим выводам...».

6. Время выступления не должно превышать трех — пяти минут. Замечания, возражения и дополнения следуют обычно по окончании текущего выступления.

Выполнение этих требований позволит рассмотреть поставленные вопросы в полном объеме и даст возможность всем желающим высказаться по проблеме. К участию в обсуждении проблемы, затронутой в выступлении, должен стремиться каждый студент.

Для этого необходимо внимательно слушать выступающего, подмечать особенное в его суждениях, улавливать недостатки и возможные ошибки и, если нужно, выступить, не дожидаясь заключительного слова преподавателя. При этом обратить внимание на то, что еще не было сказано, или поддержать и развить высказанную интересную мысль.

В конце занятия преподаватель подведет итоги выступлений — выводы, сконструированные на практическом занятии, которые нужно обязательно отметить в своих конспектах и, если потребуется, внести в них исправления и дополнения. Таким образом, практическое занятие не пройдет для студентов даром, закрепление результатов занятия ведет к лучшему усвоению материала изученной темы и лучшей ориентации в структуре курса истории. Вышеприведенная процедура должна практиковаться регулярно

— стабильная и прилежная работа в течение семестра определяет успех на сессии.

Нетрадиционная форма проведения практического занятия подразумевает широкое использование в учебном процессе интерактивных форм.

Интерактивное обучение — это обучение, при котором преподаватель и студенты находятся в режиме диалога, что возможно в форме учебных игр и ситуаций. Цель интерактивного обучения состоит в создании комфортных условий обучения, при которых студент чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным познавательный процесс. В ходе занятий, проводимых с использованием активных форм обучения, не даются готовые знания, преподаватель побуждает студентов к самостоятельному поиску информации. В результате повышается интерес к истории и творческая активность студентов, формируются умения и навыки практического применения полученных знаний.

На практических занятиях используются следующая активная форма обучения – круглый стол.

Круглый стол — это метод активного обучения, одна из организационных форм познавательной деятельности учащихся, позволяющая закрепить полученные ранее знания, восполнить недостающую информацию, сформировать умения решать проблемы, укрепить позиции, научить культуре ведения дискуссии. Характерной чертой «круглого стола» является сочетание тематической дискуссии с групповой консультацией.

Основной целью проведения «круглого стола» является выработка у учащихся профессиональных умений излагать мысли, аргументировать свои соображения, обосновывать предлагаемые решения и отстаивать свои убеждения. При этом происходит закрепление информации и самостоятельной работы с дополнительным материалом, а также выявление проблем и вопросов для обсуждения.

Важной задачей при организации «круглого стола» является:

- обсуждение в ходе дискуссии одной-двух проблемных, острых ситуаций поданной теме;
- иллюстрация мнений, положений с использованием различных наглядных материалов (схемы, диаграммы, графики, аудио-, видеозаписи, фото-, кинодокументы);
- тщательная подготовка основных выступающих (не ограничиваться докладами, обзорами, а высказывать свое мнение, доказательства, аргументы).

При проведении «круглого стола» необходимо учитывать некоторые особенности:

а) нужно, чтобы он был действительно круглым, т.е. процесс коммуникации, общения, происходил «глаза в глаза». Принцип «круглого стола» (не случайно он принят на переговорах), т.е. расположение участников лицом друг к другу, а не в затылок, как на обычном занятии, в целом приводит к возрастанию активности, увеличению числа высказываний, возможности личного включения каждого учащегося в обсуждение, повышает мотивацию учащихся, включает невербальные средства общения, такие как мимика, жесты, эмоциональные проявления.

б) преподаватель также располагался в общем кругу, как равноправный член группы, что создает менее формальную обстановку по сравнению с общепринятой, где он сидит отдельно от студентов они обращены к нему лицом. В классическом варианте участники адресуют свои высказывания преимущественно ему, а не друг другу. А если преподаватель сидит среди студентов, обращения членов группы друг к другу становятся более частыми и менее скованными, это также способствует формированию благоприятной обстановки для дискуссии и развития взаимопонимания между преподавателем и студентами.

«Круглый стол» целесообразно организовать следующим образом:

- 1) Преподавателем формулируются (рекомендуется привлечь и самих студентов) вопросы, обсуждение которых позволит всесторонне рассмотреть проблему;
- 2) Вопросы распределяются по подгруппам и раздаются участникам для целенаправленной подготовки;
- 3) Для освещения специфических вопросов могут быть приглашены специалисты (юрист, социолог, психолог, экономист);
- 4) В ходе занятия вопросы раскрываются в определенной последовательности. Выступления специально подготовленных студентов обсуждаются и дополняются.

Задаются вопросы, студенты высказывают свои мнения, спорят, обосновывают свою точку зрения.

Основную часть «круглого стола» по любой тематике составляют дискуссия и дебаты. **Дискуссия** - это всестороннее обсуждение спорного вопроса в публичном собрании, в частной беседе, споре. Другими словами, дискуссия заключается в коллективном обсуждении какого-либо вопроса, проблемы или сопоставлении информации, идей, мнений, предложений. Цели проведения дискуссии могут быть очень

разнообразными: обучение, тренинг, диагностика, преобразование, изменение установок, стимулирование творчества и др.

В основе «круглого стола» в форме **дебатов** - свободное высказывание, обмен мнениями по предложенному студентами тематическому тезису. Участники дебатов приводят примеры, факты, аргументируют, логично доказывают, поясняют, дают информацию и т.д. Процедура дебатов не допускает личностных оценок, эмоциональных проявлений. Обсуждается тема, а не отношение к ней отдельных участников.

Основное отличие дебатов от дискуссий состоит в следующем: эта форма «круглого стола» посвящена однозначному ответу на поставленный вопрос – да или нет. Причем одна группа (утверждающие) является сторонниками положительного ответа, а другая группа (отрицающие) – сторонниками отрицательного ответа. Внутри каждой из групп могут образовываться 2 подгруппы, одна подгруппа – подбирает аргументы, а вторая – разрабатывает контраргументы.

Дебаты формируют:

- умение формировать и отстаивать свою позицию;
- ораторское мастерство и умение вести диалог;
- командный дух и лидерские качества.

«Круглый стол» в форме дебатов развивает способности и формирует необходимые навыки для ведения диалога:

- развитие критического мышления (рациональное, рефлексивное и творческое мышление, необходимое при формулировании, определении, обосновании и анализе обсуждаемых мыслей и идей);
- развитие коммуникативной культуры, навыков публичного выступления;
- формирование исследовательских навыков (приводимые аргументы требуют доказательства и примеров, для поиска которых необходима работа с источниками информации);
- формирование организационных навыков (подразумеваются не только организацию самого себя, но и излагаемых материалов);
- формирование навыков слушания и ведения записей.

В дебатах принимают участие две команды (одна утверждает тезис, а другая его отрицает). Команды в зависимости от формата дебатов состоят из двух или трех игроков (спикеров). Суть игры заключается в том, чтобы убедить нейтральную третью сторону, судей, в том, что ваши аргументы лучше (убедительнее), чем аргументы вашего оппонента.

Перечень дискуссионных тем для круглого стола

Базовый уровень

Тема № 2. Внешнеторговые операции по направлениям торговли

1. Особенности поиска экспортером внешнеторгового партнера
2. Этапы совершения экспортной сделки
3. Особенности составления экспортером оферты
4. Особенности поиска экспортером внешнеторгового партнера
5. Этапы совершения импортной сделки
6. Особенности составления импортером заказа, запроса
7. Схема осуществления реэкспортной операции
8. Схема осуществления реимпортной операции

Тема № 3 Формы внешнеторговых операций.

1. Основные методы (способа) выхода продавца или покупателя на внешний рынок.
2. Прямой метод (способ) (осуществление внешнеторговых операций

- непосредственно с иностранным контрагентом)
3. Международные посреднические операции.
 4. Косвенный метод (способ) (использование торгово-посреднических услуг третьих лиц)
 5. Виды внешнеторговых посредников
 6. Объекты биржевой торговли
 7. Техника совершения биржевых сделок
 8. Объекты аукционной торговли
 9. Техника совершения аукционных сделок

Тема № 8 Торговля услугами и результатами интеллектуальной деятельности.

1. Инжиниринг
2. Схема осуществления полного инжиниринга
3. Основные экспортеры инжиниринговых услуг
4. Торговля лицензиями
5. Типы лицензий
6. Предметы лицензионных соглашений
7. Техника подготовки и осуществления операции по продаже лицензии
8. Формы лицензионных платежей: паушальный платеж, ройалти.
9. Особенности международных сделок по передаче технического опыта и секретов производства («ноу-хау»).
10. Патенты
11. Продажа патентов в практике международной торговли
12. Операции по иностранному туризму
13. Факторы способствующие развитию международного туризма
14. Схемы взаимоотношения участников операции по реализации услуг иностранным туристам

Итоговый продукт самостоятельной работы: конспект.

Средства и технологии оценки: собеседование.

Порядок оформления и предоставления: оформляется в виде конспекта и предоставляется при собеседовании на практическом занятии.

Критерии оценивания: приведены в Фонде оценочных знаний по дисциплине

Методические указания по подготовке к зачету

Процедура зачета с оценкой как отдельное контрольное мероприятие не проводится, оценивание знаний обучающегося происходит по результатам текущего контроля.

Зачет выставляется по результатам работы в семестре, при сдаче всех контрольных точек, предусмотренных текущим контролем успеваемости. Если по итогам семестра обучающийся имеет от 33 до 60 баллов, ему ставится отметка «зачтено». Обучающемуся, имеющему по итогам семестра менее 33 баллов, ставится отметка «не зачтено».

Количество баллов за зачет ($S_{зач}$) при различных рейтинговых баллах по дисциплине по результатам работы в семестре

Рейтинговый балл по дисциплине по результатам работы в семестре ($R_{сем}$)	Количество баллов за зачет ($S_{зач}$)
$50 \leq R_{сем} \leq 60$	40
$39 \leq R_{сем} < 50$	35
$33 \leq R_{сем} < 39$	27
$R_{сем} < 33$	0

При дифференцированном зачете используется шкала пересчета рейтингового балла по дисциплине в оценку по 5-балльной системе

Шкала пересчета рейтингового балла по дисциплине

в оценку по 5-балльной системе

Рейтинговый балл по дисциплине	Оценка по 5-балльной системе
88 – 100	<i>Отлично</i>
72 – 87	<i>Хорошо</i>
53 – 71	<i>Удовлетворительно</i>
< 53	<i>Неудовлетворительно</i>

Рекомендуемая литература

Основная литература:

1. Акимова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс] : конспект лекций / Е. М. Акимова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. — 82 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20018.html>
2. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник / Е.Ф. Прокушев. - 8-е изд. - М. : Дашков и К, 2012. - 500 с. - Библиогр.: с. 493-494. - ISBN 978-5-394- 01609-7

Дополнительная литература:

1. Воробьева, Н.В. Международное торговое дело : учебное пособие / Н.В. Воробьева, И.В. Козел ; Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования Ставропольский государственный аграрный университет. - Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2016. - 132 с. : ил.- Библиогр. в кн. То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=484959>
2. Корнийчук, Г. А. Экспортные контракты [Электронный ресурс] / Г. А. Корнийчук, А. А. Пелишенко. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009. — 83 с. — 978-5-91131-831-4. — Режимдоступа: <http://www.iprbookshop.ru/1406.html>
3. Боброва, В.В. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности : учебное пособие / В.В. Боброва, Ю.В. Рожкова, В.В. Попов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Оренбургский государственный университет». - Оренбург : ОГУ, 2017. - 156 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-7410-1985-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=485628>
4. Долгова, И. В. Практика ведения внешнеторговых переговоров / И.В. Долгова, А.А. Малышев ; Всерос. акад. внеш. торговли. - М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. - 368 с. - Прил.: с. 347-363. - Библиогр.: с. 364-366. - ISBN 978-5-9776-0150-4

Интернет-ресурсы:

- 1 <http://провед-медиа.рф/> -Независимое информационное издание.

Электронные библиотечные системы:

- 2 <http://biblioclub.ru/> - Университетская библиотека ONLINE.
- 3 <http://www.iprbookshop.ru> – Электронная библиотечная система «IPRbooks».

Профессиональные базы данных

- 4 <http://customs.ru/> - Официальный сайт Федеральной таможенной службы РФ
- 5 <http://www.minfin.ru/ru/> - Официальный сайт Министерства финансов РФ
- 6 <https://www.economy.gov.ru/> - Официальный сайт Министерства экономического развития РФ
- 7 <http://www.tks.ru/> - Таможня для всех – информационный портал.
- 8 <http://vch.ru/> - Виртуальная таможня – таможенно-логистический портал.