

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Кафедра «Экономика агробизнеса и внешнеэкономических связей»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ  
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.ДВ.11.01 Внешнеэкономические связи предприятий АПК**

**Направление подготовки\_38.03.02\_Менеджмент**

**Профиль подготовки Производственный менеджмент**

**Форма обучения заочная**

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Конспект лекций .....	3
1.1.Лекция № 1 Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.....	3
1.2.Лекция № 2.Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России.....	8
1.3.Лекция №3 Таможенное регулирование ВЭД в России.....	9
1.4.Лекция №4. Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте.....	12
2. Методические указания по проведению практических занятий .....	16
2.1. Практическое занятие № ПЗ- 1. Методы международной торговли .....	16
2.2. Практическое занятие № ПЗ-2. Система мер государственного регулирования ВЭД в России .....	18
2.3. Практическое занятие № ПЗ-3. Назначение и виды таможенных режимов. Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования .....	19
2.4. Лабораторное занятие №ЛЗ-1 Снижение экономических рисков при выборе стратегии поведения фирмы на мировом рынке. Управление рисками во внешнеэкономической деятельности.....	20
.....	

# 1. КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

## Лекция № 1 (2 часа)

**Тема: Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе**

### 1. Вопросы лекции:

- 1.1. Понятие, субъекты и объекты ВЭС.
- 1.2. Понятие, субъекты и объекты ВЭД.
- 1.3. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.
- 1.4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.

### Краткое содержание вопросов

#### 3.1. Наименование вопроса №1 Понятие, субъекты и объекты ВЭС

Внешнеэкономические связи являются исторической и экономической категорией. Как историческая категория они возникают с появлением государства и развиваются вместе с ним.

*Внешнеэкономические связи – это*

- хозяйственное взаимодействие государств, в основе которого лежит международное разделение труда. Включают межгосударственное движение товаров и услуг, финансовых и трудовых ресурсов, технологий, управленческого опыта;
- совокупность видов экономической деятельности, отличительным признаком которой является межстрановое перемещение товаров, услуг, технологий, управленческого опыта, а также иностранный туризм;
- деятельность государства, отдельных предприятий, частных компаний, направленная на реализацию экономических отношений с иностранными государствами или субъектами хозяйственной деятельности зарубежных стран, в основе которой лежит международное разделение труда.

*Субъекты ВЭС:*

- Государство;
- Межгосударственные организации различного уровня;
- Международные финансовые центры;
- Национальные предприятия различного уровня;
- ТНК и транснациональные банки;
- Физические лица.

*Объекты ВЭС:*

- Товары и услуги;
- Технологии и информация;
- Связи по специализации и кооперированию;
- Движение капитала;
- Интернациональная миграция рабочей силы;
- Обмен интеллектуальной собственностью;
- Международное использование финансово-кредитных ресурсов.

#### 3.2. Наименование вопроса №2 Понятие, субъекты и объекты ВЭД.

*Внешнеэкономическая деятельность* – это область экономической деятельности государства и предприятий, связанная с внешней торговлей товарами и услугами, международными инвестициями, международной кооперацией, валютно-финансовыми и кредитными отношениями предприятий и государств.

*Внешнеэкономическая деятельность* – совокупность определенных внешнеэкономических функций субъектов хозяйствования, а именно: производственно-хозяйственных, организационно-экономических, коммерческих с учетом избранной

внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на рынке иностранного партнера.

*Цели ВЭД:*

- изменение объема экспорта и импорта;
- обеспечение страны необходимыми ресурсами;
- изменение экспортных и импортных цен.

Глобальная цель ВЭД предприятия – максимизация массы и нормы прибыли на основе использования преимуществ международного разделения труда – реализуется за счет ряда подцелей:

- расширения сбыта выпускаемой продукции путем освоения новых рынков за рубежом, расширения круга покупателей товара по причине его новизны или предпочтительности по ценам или качеству;
- минимизации издержек производства и удельных затрат на единицу продукции при оптимизации размеров производства, превышающих емкость внутреннего рынка.

*Задачи:*

- 1) изучение теоретических основ международного разделения труда и международной торговли;
- 2) изучение приемов и методов международной торговой политики;
- 3) изучение методов международного ценообразования;
- 4) изучение организации и техники внешнеэкономических операций.

*Субъекты ВЭД* можно классифицировать:

1. По профилю ВЭД: производственные объединения, совместные предприятия, консорциумы.
2. По характеру ВЭД: экспортёры, импортёры, специализированные посредники.
3. По организационно-правовым формам: коммерческие организации (публичные и не публичные), некоммерческие организации, организации-посредники, содействующие организации.

### **3.3 Наименование вопроса №3. Внешняя среда фирм, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность.**

При выходе на внешний рынок предприятие попадает в условия жесткой международной конкуренции. В этих условиях можно успешно работать, лишь применяя современные концепции управления, и прежде всего маркетинг.

Международный маркетинг представляет собой самостоятельную область деятельности предприятия при выходе на внешние рынки.

Зарубежные рынки предъявляют более высокие требования к предлагаемым на них товарам. Это объясняется острой конкуренцией между фирмами-производителями.

Изучение внешних рынков, их возможностей более трудоемко и сложно, поскольку требует большого количества информации из различных источников и более высокой квалификации исследователей.

Маркетинговые исследования или исследование рынков - источник информации для принятия научно и практически обоснованных квалифицированных эффективных управленческих решений управленческим аппаратом компаний при организации и совершенствовании внешнеэкономической деятельности. Исследование рынка является одной из основных функций маркетинга и предполагает анализ всех условий, имеющих значение для успешной реализации товара на внешнем рынке. Программа исследования зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштабов производства экспортных товаров и других факторов.

Современная крупная внешнеэкономическая служба осуществляет исследование рынков на основе системы непрерывной обработки информации обо всех аспектах ситуации на рынке.

На этапе предварительного исследования идет обработка данных официальной статистики, обработка коммерческой информации, опубликованной в специальной литературе и конкурентных материалах. Важные сведения можно получить, проводя интервью с внешнеторговыми работниками, особенно имеющими опыт деятельности в зарубежных филиалах, торгпредствах, а также в специализированных подразделениях предприятия, занимающихся сбором информации непосредственно на рынках сбыта.

Затем разрабатывается детальный план исследования, в котором указывают перечень необходимых данных, методы их получения, способы обработки, вид представления результатов.

Накопление базы данных о внешнем рынке как таковом, проведение комплексного изучения рынка, его элементов и параметров (емкость рынка и доля рынка) - вся эта систематически проводимая самостоятельная работа и есть собственно "исследование рынков сбыта".

Основными объектами изучения международных рынков являются следующие.

*Рыночная макросреда* на внешних рынках, основные компоненты которой:

- о демографическая среда;
- о культурная среда;
- о экономическая среда;
- о природная среда;
- о технологическая среда;
- о политическая и природная среда.

Именно факторы макросреды зарубежных рынков в первую очередь исследуются при выборе наиболее перспективного рынка своей продукции или приобретении необходимых импортных товаров.

Преимущества маркетинга в том, что постоянно и внимательно отслеживаются рыночные перемены и следует незамедлительная реакция на них со стороны предприятия. Изучение внешней среды становится особенно важным элементом в международном маркетинге. Окружение предприятия состоит из двух групп факторов: неконтролируемые (внешние или экзогенные) факторы и контролируемые (внутренние или эндогенные) факторы.

При формировании целей и задач интернационализации деятельности предпринимателю необходимо взвесить все «за» и «против» выхода на международный рынок.

#### **3.4. Наименование вопроса №4. Потенциальные угрозы экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе.**

Сущность *внешнеэкономической безопасности* заключается в соответствии результатов внешнеэкономической деятельности национально-государственным интересам России. Политика, направленная на достижение внешнеэкономической безопасности, должна обеспечить устойчивое, независимое развитие страны как целостной хозяйственной структуры, ее естественный экономический рост на основе рациональных и эффективных внешнеэкономических взаимосвязей, новаторский переворот в различных сферах человеческой деятельности.

Внешнеэкономическая безопасность достигается повышением конкурентоспособности, приспособляемостью национальной экономики к условиям мирового рынка, обеспечением управляемости и адаптационной восприимчивости ее как к мерам протекционной защиты, так и к политике либерализации в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Выделим наиболее *важные задачи в области внешнеэкономической деятельности*, направленные на обеспечение экономической безопасности:

- регулирование развития внешней торговли при соблюдении экономических интересов России;
- дальнейшее развитие экспортного потенциала за счет расширения производства машин, оборудования и других высокотехнологичных товаров, проведение политики импортозамещения;
- поддержка интересов российских экспортёров на внешних рынках в целях восстановления и сохранения их позиций на товарных мировых рынках;
- проведение политики разумного протекционизма в отношении российских производителей, не являющихся монополистами на внутреннем рынке;
- реструктуризация внешнего долга для сокращения бремени его обслуживания;
- стабилизация курса рубля по отношению к свободно конвертируемым валютам.

Внешнеэкономическая политика может не только напрямую противостоять экономическим угрозам, но и играть самостоятельную роль в изменении баланса экономических потенциалов участников международного интеграционного процесса.

Учитывая важность обеспечения экономической безопасности во внешнеэкономическом секторе, рассмотрим *основные тенденции*, складывающиеся в современном внешнеэкономическом секторе России.

Внешнеэкономические связи современной России вносят весомый вклад во внутренний экономический рост и во многом определяют состояние и перспективы отечественной экономики.

Критерии национальной безопасности России во внешнеэкономической деятельности.

В последнее время широкое распространение получили попытки исследования экономической безопасности страны. Принята правительенная Концепция экономической безопасности РФ. Анализ состояния национальной безопасности РФ в сфере ВЭД предполагает всестороннее рассмотрение следующих проблем:

- Объект экономической безопасности.
- Субъект экономической безопасности.
- Зоны риска.
- Вызовы.
- Угрозы и опасности.

Объектом системы национальной безопасности ВЭД является внешнеэкономическая деятельность государства, а также частных физических и юридических лиц.

Субъектами безопасности в сфере ВЭД являются:

- Президент РФ,
- Парламент,
- Совет экономической безопасности,
- Центральный банк РФ,
- Министерство финансов,
- Министерство экономического развития и торговли,
- Государственный таможенный комитет,
- Федеральная служба по валютному и экспортному контролю,
- государственные организации и учреждения, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью,
- частные физические и юридические лица, занятые торговлей товарами и услугами с заграницей, валютными операциями.

Зоны риска:

- непрофессиональная деятельность в сфере ВЭД,
- захват традиционных российских рынков сбыта и попытки захвата иностранными фирмами внутреннего российского рынка,
- изменения курса рубля.

Вызовы:

- присоединение к ВТО,
- недобросовестная конкуренция,
- выплата внешнего долга.

Угрозы и опасности:

- большой внешний долг,
- низкая конкурентоспособность товаров и услуг,
- утечка капитала,
- утрата производственного потенциала,
- низкая инвестиционная активность,
- зависимость от экспорта,
- зависимость от импорта.

Для описания системы экономической безопасности используются индикаторы, отражающие количественные значения того или иного показателя. Понятие порогового значения взято из теории катастроф, где под порогом понимается то состояние системы, перейдя которое система теряет устойчивость и входит в зону кризиса. Список таких индикаторов экономической безопасности дан в "Концепции экономической безопасности РФ":

- регулирование внешней торговли, повышение ее эффективности,
- развитие экспортного потенциала,
- проведение политики импорто-замещения,
- поддержка интересов экспортёров на международном рынке,
- разумный протекционизм,
- обеспечение благоприятных условий обслуживания и погашения внешнего долга,
- стабилизация рубля,
- обеспечение транспортной инфраструктуры.

Безопасность в сфере ВЭД непосредственно связана с:

1) необходимостью стимулирования внешней торговли и поддержанием разумного торгового баланса,

2) стабильностью национальной валюты и динамикой золотовалютных резервов.

При этом выделяются следующие показатели:

- темп экономического роста, / доходы госбюджета,
- бремя обслуживания внешнего долга,
- уровень обменного курса и его динамика,
- прямые и портфельные инвестиции.

Попытаемся экстраполировать пороговые значения безопасности хозяйства в целом на сферу внешнеэкономической деятельности.

Индикаторы экономической безопасности в сфере ВЭД и их пороговые значения:

1. Инвестиции в основной капитал в % к ВВП (25%).
2. Доля машиностроения и металлообработки в экспорте (25%).
3. Уровень инфляции в % (20%).
4. Отношение внешнего долга к экспорту (60%).
5. Доля сырья в экспорте (50%).
6. Доля готовой продукции в экспорте (50%).
7. Рост экспортёв в % к предыдущему году (индекс цен) (5 - 7%).
8. Сальдо торгового баланса - положительное.
9. Сальдо торгового баланса - по товарам - положительное.
10. Утечка капитала — ее, помимо абсолютной величины, можно сравнить с инвестициями, поскольку все вывезенное могло быть инвестировано внутри страны.

11. Покрытие импорта экспортом (100%).

12. Индекс условий торговли.

В сложившихся условиях особое внимание приобретает мониторинг основных показателей, характеризующих состояние внешнеэкономической деятельности:

- внешнеторговый оборот – сумма экспорта и импорта товаров, млрд. руб.;
- сальдо торгового баланса – разница между экспортом и импортом товаров. Положительное сальдо – экспорт превышает импорт, отрицательное сальдо – импорт превышает экспорт.

– доля товарных ресурсов поступивших по импорту в общем объеме товарных ресурсов, в том числе по основным группам товарам;

– отношение суммарного объема экспортов к ВВП, %;

– соотношение между объемами экспортов и импорта продукции, %;

– отношение объема внешнего долга государства к ВВП, %;

– доля импорта во внутреннем потреблении, % 
$$\frac{V_{\text{импорта}}}{\text{ВВП}} \times 100$$
 в том числе по продовольствию;

– доля экспортов в общем объеме добычи и производства продукции, %;

*выводы:*

*- понятие системы экономической безопасности нуждается в постоянной корректировке в соответствии с меняющейся ситуацией;*

*- динамику системы необходимо выстраивать в соответствии с изменяющимися зонами риска, вызовами, угрозами и опасностями;*

*- пороговое значение индикаторов будут меняться в зависимости от положения в сфере ВЭД, то есть чем ближе к норме будет показатель, тем ближе к норме будет и его пороговое значение;*

*- на систему экономической безопасности должно оказываться такое управляющее воздействие, чтобы результирующий вектор движения системы был направлен на достижение следующих целей:*

1. минимально возможная зависимость от конъюнктуры мирового рынка,
2. перелив капиталов из добывающей промышленности в обрабатывающую,
3. максимально возможная конкурентоспособность российских товаров.

## Лекция № 2 (2 часа)

### Тема: Законодательно-нормативная база регулирования ВЭД в России

#### 1. Вопросы лекции:

1.1. Международные акты.

1.2. Деловые обычаи.

1.3. Судебная практика.

1.4. Внутреннее законодательство.

#### Краткое содержание вопросов

##### 3.1. Наименование вопроса №1 Международные акты.

Правовое регулирование ВЭД представляет собой совокупность нормативных актов, в рамках и на основе которых осуществляется деятельность ее участников – как равноправных партнеров по бизнесу, связанных с гражданско-правовыми отношениями, так и государственных органов, устанавливающих административно-правовые отношения.

Совокупность нормативных актов правового регулирования ВЭД включает в себя четыре составляющих:

- международные акты;
- деловые обычаи;
- судебную практику;
- внутреннее законодательство.

Международные акты, включенные в систему правового регулирования внешнеэкономической сферы конкретного государства, подразделяются на международные договоры и акты международных организаций, членом которой она является (ВТО и др.).

В соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ международные договоры являются составной частью ее правовой системы.

### **3.2. Наименование вопроса № 2. Деловые обычаи.**

Составляющей правовой системы государства являются *обычаи*, которые включают в себя международные торговые обычаи и проформы коммерческих договоров (типовыe договоры).

Обычаи образуют так называемое транснациональное экономическое и торговое право согласно п.1 ст. 5 Гражданского Кодекса РФ, сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано оно в каком-либо документе, признается *обычаем делового оборота*. Примеры обычаев: Международный свод толкования условий торговли ИНКОТЕРМС – 2000, Принципы международных коммерческих договоров Международного института по унификации частного права (УНИДРУА, 1994 г.) и др.

### **3.3. Наименование вопроса №3. Судебная практика.**

Особое место в правовой системе регулирования ВЭД занимает *судебная практика*. В частности, в качестве норм права могут рассматриваться решения Конституционного Суда РФ, пленумов Верховного и Высшего Арбитражного Суда РФ при условии их официального опубликования. Судебные акты третейских судов не являются источниками права, но могут стать таковыми, в случае если участники сделки уполномочили третейский суд.

### **3.4. Наименование вопроса №4. Внутреннее законодательство.**

В правовом регулировании внешнеэкономической сферы наибольшее место отводится национальному (внутреннему) законодательству, включающему *общие нормы* и *специальное законодательство*.

*Общее законодательство* представлено правовыми нормами, регламентирующими основные принципы функционирования государства и различных сфер жизнедеятельности, в том числе ВЭД:

Конституция РФ, ГК РФ, Налоговый кодекс РФ, Гражданский процессуальный кодекс, Арбитражный процессуальный кодекс.

*Специальное законодательство* можно разделить по следующим направлениям:

- Государственное регулирование внешнеторговой деятельности (ФЗ от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности в РФ», Таможенный кодекс РФ (утв. Федеральным законом от 28 мая 2003 г. № 6-ФЗ, вступил в действие с 1 января 2004 г.) и др.).

- Валютное регулирование и валютный контроль.
- Регулирование международного кредитования.
- Регулирование инвестиционной деятельности с участием иностранных инвесторов.
- Регулирование международного научно-технического сотрудничества.

## **Лекция № 3 (2 часа)**

### **Тема: Таможенное регулирование ВЭД в России**

#### **1. Вопросы лекции:**

1.1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.

1.2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.

1.3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.

1.4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.

#### **Краткое содержание вопросов**

##### **3.1. Наименование вопроса №1. Основные направления развития и совершенствования таможенной деятельности на международном рынке.**

В результате проведения серии раундов торговых переговоров под эгидой ГАТТ уровень таможенного обложения в большинстве стран снизился и в ряде развитых государств роль таможенных платежей как источника поступления в национальные бюджеты уменьшилась, однако перед таможней встали новые задачи: резко увеличился объем международной торговли; в мировой торговле появились десятки сложных в технологическом плане товаров. Резко возросли скорость и надежность транспортных средств. Появились методы доставки товаров «точно в назначенное время». Все это потребовало сокращения до минимума времени, идущего на таможенную обработку грузов.

Перед таможней встали новые задачи: защита прав на интеллектуальную собственность, борьба с торговлей двойными технологиями, защита биологических видов, стоящих под угрозой уничтожения, защита окружающей среды, токсичные отходы, наркотики и многое др.

Названные задачи активно решаются правительствами многих стран. При этом определились несколько главных направлений развития и совершенствования таможенной деятельности:

###### *1. Совершенствование правовой базы таможенного регулирования.*

В течение ряда лет происходит своеобразная международная унификация правовых, административных, организационно-технических систем таможенного регулирования.

###### *2. Использование иностранного правового и административного опыта.*

*3. Использование теории рисков в таможенной практике с целью осуществления выборочного таможенного контроля (требование всех участников внешней торговли свести к минимуму время, которое товар находится в пути).*

*4. Рост технической оснащенности современных таможенных систем и таможенных служб (электронный обмен данными).*

*5. Разделение процессов пропуска товаров через таможню, процессов сбора таможенных платежей, ведения учета и статистической отчетности (в частности и для того, чтобы избежать (сократить) коррупцию на таможне. Арушская декларация.)*

*6. Унификация таможенных документов и согласование требований к числу и многообразию документов, требуемых таможенными властями.*

Один из первых вопросов – это форма таможенной декларации.

Международная таможенная организация рекомендует, чтобы таможенные власти ограничивали объем информации, которую должна содержать таможенная декларация, только теми документами, которые необходимы для начисления и взимания таможенных платежей, сбора статистических данных и право - применения таможенного законодательства (Рекомендация 3.12, Конвенция Киото, 1999 г.).

Названные направления возможного использования зарубежного опыта таможенно-тарифного регулирования, могут по ряду направлений модернизации деятельности таможенной службы РФ содействовать сближению ее практики с мировой и в целом способствовать повышению экономической эффективности внешнеторговой деятельности экспортёров и импортёров России.

##### **3.2. Наименование вопроса №2. Правовые основы регулирования таможенной деятельности. Источники таможенного права.**

В соответствии с Конституцией РФ таможенное регулирование находится в ведении РФ. Общее руководство таможенным делом осуществляют правительство РФ.

Указом Президента РФ от 11.05.2006. №473 функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в области таможенного дела переданы Федеральной таможенной службе.

РФ участвует в международном сотрудничестве в области таможенного регулирования в целях гармонизации и унификации законодательства РФ с нормами международного права и общепринятой международной практикой.

Территория РФ составляет единую таможенную территорию РФ.

Таможенное законодательство РФ состоит из Таможенного Кодекса РФ (от 28 мая 2003 г. № 61-ФЗ, 26 июня 2008 г.), в соответствии с ним федеральных законов, Указов Президента, постановлений и распоряжений правительства.

### **3.3. Наименование вопроса №3. Таможенные органы Российской Федерации на современном этапе.**

Таможенные органы составляют единую федеральную централизованную систему, включающую центральные, региональные и оперативные органы таможенного контроля. Региональные органы выполняют аналогичные функции, но в пределах определенной территории. Органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, общественные объединения не могут вмешиваться в деятельность таможенных органов при осуществлении ими своих функций.

Таможенными органами являются:

- Федеральная служба, уполномоченная в области таможенного дела. Согласно постановлению Правительства РФ от 26.07.2006. №459 Федеральная таможенная служба является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим в соответствии с законодательством РФ функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию, по контролю и надзору в области таможенного дела, а также функции агента валютного контроля и специальные функции по борьбе с контрабандой, иными преступлениями и административными нарушениями.

- региональные таможенные управление.
- таможни.
- таможенные посты.

Таможня – организация, осуществляющая учет и контроль при перемещении грузов и лиц через границу и находящаяся в пограничных пунктах, аэропортах, морских и речных портах.

Функции таможни: контроль, начисления и взимания таможенных пошлин и сборов, ведение статистики. На таможне производится досмотр грузов, багажа, личный досмотр лиц. В необходимых случаях осуществляется санитарно-карантийный, ветеринарный, фитосанитарный контроль, контроль за вывозом из страны культурных и исторических ценностей.

### **3.4. Наименование вопроса №4. Основные международные документы в области таможенного дела. Формы декларирования.**

**Таможенная декларация** – письменное или устное заявление таможенным органам о данных, необходимых для таможенного контроля. Обычно под Т.д. понимается документ, представляемый лицом на таможне при пересечении таможенной границы и декларирующий (объявляющий) о тех денежных средствах и имуществе, которые данное лицо хочет ввезти или вывезти. Сроки подачи Т.д. могут различаться в зависимости от вида (назначения) товаров и некоторых других обстоятельств.

Товары декларируются тому таможенному органу, в котором производится таможенное оформление. Транспортные средства, перевозящие товары, декларируются одновременно с товарами (кроме морских, речных и воздушных судов).

Декларантом может быть лицо, перемещающее товары и транспортные средства, либо таможенный брокер. Декларант обязан: а) произвести декларирование товаров и

транспортных средств в соответствии с установленным порядком; б) по требованию таможенного органа предъявлять декларируемые товары и транспортные средства; в) представить таможенному органу документы и дополнительные сведения, необходимые для таможенных целей; г) произвести таможенные платежи; д) оказывать содействие таможенным органам в производстве таможенного оформления. Таможенная декларация с момента оформления ее принятия становится документом, свидетельствующим о фактах, имеющих юридическое значение. Таможенный орган РФ не вправе отказать в принятии Т.д. Изменения, дополнения в Т.д. или ее изъятие декларантом могут производиться только до: а) начала проверки Т.д.; б) начала досмотра товара и транспортных средств; в) установления таможенным органом недостоверности указанных в Т.д. сведений.

Должностные лица

таможенных органов не вправе по собственной инициативе, поручению или просьбе заинтересованного лица заполнять письменную Т.д., изменять или дополнять сведения, указанные в Т.д., за исключением сведений, которые отнесены к компетенции таможенных органов.

## **Лекция № 4 (2 часа)**

### **Тема: Основные положения внешнеторгового контракта, снижение рисков в контракте**

#### **1. Вопросы лекции:**

1. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).
2. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.
3. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
4. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.
5. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров.

#### **Краткое содержание вопросов**

##### **3.1. Наименование вопроса № 1. Понятие и правовые аспекты международного коммерческого договора (контракта).**

Контракты ВЭД – одна из самых распространенных разновидностей сделок с иностранным элементом и потому, в принципе, детально урегулирована международным частным правом. Стороны должны учитывать, что законы и торговые обычаи в различных юрисдикциях значительно разнятся, хотя термины вроде бы те же. Особенно сложно составлять контракты между сторонами из разных правовых систем: континентальной, англо-саксонской, мусульманской, традиционной. От того, насколько четко, грамотно и умело в правовом смысле составлен и заключен тот или иной договор, зависит экономический, материальный и финансовый интерес его контрагентов, а также защищенность от фискальных и правоохранительных органов.

#### ***Понятие и форма внешнеэкономического договора***

Внешнеэкономическая деятельность опосредствуется внешнеэкономическими договорами (контрактами). В соответствии с общими принципами хозяйствования и принципами предпринимательской деятельности, в силу принципа свободы договора субъекты внешнеэкономической деятельности имеют право заключать любые виды внешнеэкономических контрактов, кроме тех, которые прямо и в исключительной форме запрещены законами Украины. Так, при заключении внешнеэкономических контрактов необходимо учитывать, что заключение отдельных из них, в зависимости от предмета договора, разрешено исключительно субъектам ВЭД, уполномоченным на то КМУ (ч. 2 ст. 20 ЗУ «О ВЭД»). В частности, речь идет о таких видах товаров как, например, боеприпасы, оружие, наркотические и психотропные вещества, драгоценные металлы и

сплавы, драгоценные камни; экспорт произведений искусства и стационарных предметов с музейных фондов Украины и др.

Согласно ЗУ «О ВЭД» под внешнеэкономическим договором понимается *материально оформленное соглашение двух или более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, которое направлено на установление, изменение либо прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности.*

По общему правилу *внешнеэкономический договор должен заключаться в простой письменной форме*, если иное не установлено законом или действующим международным договором.

Контракт ВЭД считается совершенным в письменной форме, если его содержание зафиксировано в одном или нескольких документах, в письмах, телеграммах, которыми обменялись стороны, или если воля сторон выражена с помощью телетайпного, электронного или иного технического средства связи. При этом сделка считается совершенной в письменной форме, если она подписана сторонами и скреплена печатями.

Как отмечает М.Г. Розенберг, заключение контракта путем обмена «факсами» может впоследствии привести к недоразумениям в связи с тем, что данная форма связи не гарантирует того, что полученный по факсу текст полностью соответствует отправленному. Поэтому М.Г. Розенберг рекомендует либо вообще не применять эту форму связи для заключения контрактов, либо при ее использовании обязательно повторять условия оферты и акцепта путем направления другой стороне соответствующего письма.

Однако на наш взгляд, повторение в данном случае нецелесообразно, т.к. можно направить текст единожды, без повторений, например через телеграф или телетайп. Тем более что в случае использования факса повторное направление может запоздать, а контракт уже может исполняться в соответствии с «неправильными» условиями, направленными в первый раз. Необходимо обратить внимание на то, что международная практика также не очень-то «доверяет» факсу. В частности, такой вывод можно сделать, исходя из анализа ст. 13 Венской конвенции 1980 г., согласно которой под письменной формой понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу (факс не упомянут!).

*Сделка, которую совершает юридическое лицо, подписывается лицами, уполномоченными на то учредительными документами, доверенностью, положением.* Допускается использование при совершении сделок факсимильного воспроизведения подписи с помощью средств механического или иного копирования, электронно-цифровой подписи в случаях, установленных законодательством, или по письменному согласию сторон, в котором должны содержаться образцы соответствующего аналога их собственноручных подписей.

#### **Языково-практический аспект договоров ВЭД (контрактов).**

Качественное текстовое наполнение любого документа (не только внешнеэкономического договора) является не только признаком профессионализма юриста, который работал над его разработкой, но и насущной потребностью, которая позволяет избежать споров в будущем, когда уже договор (контракт) будет подписан и вступит в силу в пределах прав и обязанностей, определенных сторонами. Говоря же о внешнеэкономическом договоре, данный вопрос приобретает еще больший вес, ведь стороны, желающие заключить контракт, как правило, являются разноязычными, или же ведут переговоры на неродном для них международном языке общения (английский, французский). Следовательно, именно на такой зыбкой почве часто возникают языковые и культурно-юридические вопросы, часто не поддаются решению с первого раза даже опытными юристами: Какой язык (языки) выбрать?; Как обеспечить качество перевода?; Как согласовать применение правовой терминологии?; Как правильно толковать многоязычные тексты ВЭД контрактов?; Как обеспечить подлинность, юридическую силу

контракта и другие возможные вопросы, которые могут возникать перед сторонами ВЭД договора.

Языковой барьер является не столько языковым, сколько этническим. Он основан на разнице культур, национальной психологии, других этнических особенностях. Такой языковой барьер еще называют «лингвоэтнического». Так, при заключении контрактов лингвоэтнический барьер приобретает новые масштабы – правового контекста. Следовательно, достижение и формальное закрепление сторонами договоренности зависит от их понимания положений договора (контракта), сформулированных специфической терминологией, языковым употреблением как отражением культуры и правом как проявлением и отражением культуры, которая находится под влиянием внутренних и внешних факторов.

Даже такое на первый взгляд общеупотребительное и понятное понятие, как «контракт» в различных правовых системах понимается по-разному. Согласно американскому контрактному праву необходимым квалифицирующим элементом контракта является то, что на английском языке называют «consideration», тогда как немецкое контрактное право не применяет такого понятия и не признает за ним роли обязательного элемента контракта. Поэтому и возникает вопрос о том, как перевести этот термин на немецкий или украинский языки, в которых его не употребляют.

Следует обратить внимание на формулировку понятия, а особенно на часть **«и язык другой стороны договора и соглашения»**, где сама частица «и» закрепляет не альтернативу применения, а наоборот приложение – контракт ВЭД должен быть заключен как на русском, так и на языке стороны, с которой заключается договор.

Еще один вопрос – выбор иностранного языка. Практика заключения ВЭД контрактов выработала ряд способов на преимущество выбора того или иного языка, исходя как из стремления сторон максимально достичь консенсуса, так и стремление облегчить, сделать доступно-понятным для использования договор (контракт) для обеих его сторон в будущем после подписания. Так, на другом языке, кроме обязательного русского, может быть:

1. Язык другой стороны (контрагента), которая заключает договор – является логичным шагом, однако не всегда целесообразным за сильной дифференциации правового поля, а в частности, его понятийной стороны относительно отдельных терминов, понятий, юридической практики, культуры, обычаев, традиций. В таком случае целесообразнее выбирать нейтральную схему использования второго языка, которая является хорошо понятной для обеих сторон ВЭД контракта.

2. Язык, которым ведутся переговоры, позитивом чего является то, что стороны приходят к консенсусу при заключении контракта на едином понятийном аппарате, качественно улучшает его понятийное и смысловое наполнение.

3. Язык других документов, например, международных договоров, что позволит беспрепятственно и комфортно пользоваться соответствующей правовой базой, которая составляет основу в соответствующем договоре (контракте).

Зачастую стороны предусматривают, что оба текста являются аутентичными, т.е. имеют одинаковую юридическую силу. Такой подход не всегда является оправданным, т.к. на практике часто бывают случаи, когда тексты контракта на разных языках имеют отличия, иногда даже существенные, что впоследствии приводит к разногласиям по тем или иным вопросам сделки. Оговорку об аутентичности текстов следует приводить только тогда, когда стороны уверены в идентичности текстов. Но на практике иметь такую уверенность довольно сложно и рискованно. Поэтому рекомендуется применять оговорку о приоритете версии контракта на том или ином языке (для российских предпринимателей является естественным приоритет версии на русском языке), т.к. в случае разногласия между сторонами о содержании того или иного условия контракта будет применяться условие, сформулированное на приоритетном языке. Это подтверждается практикой коммерческого арбитража.

Итак, под внешнеэкономическим контрактом понимается – совершенная в письменной форме сделка двух и более субъектов внешнеэкономической деятельности и их иностранных контрагентов, которая направлена на установление, изменение либо прекращение их взаимных прав и обязанностей во внешнеэкономической деятельности, а также заключенная на русском языке и языке контрагента.

### **3.2. Наименование вопроса № 2. Источники правового регулирования договорных отношений в сфере международного коммерческого оборота.**

Основными источниками международного коммерческого права выступают национальное законодательство, международные договоры и международные обычаи.

Национальное законодательство представлено внутригосударственными актами, регулирующими комплекс правоотношений по международным коммерческим контрактам.

В России к числу таких актов относится Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ в ред. от 30 ноября 2013 г. «Об основах государственного регулирования внешнеигоровой деятельности», целями которого являются обеспечение благоприятных условий для внешнеигоровой деятельности, а также защита экономических и политических интересов России (п. 1 ст. 1).

Закон применяется к отношениям в области государственного регулирования внешнеигоровой деятельности, а также к отношениям, непосредственно связанным с такой деятельностью (п. 2 ст. 1).

Под внешнеигоровой деятельностью закон понимает деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью (п. 4 ст. 2).

Закон закрепляет несколько основных принципов государственного регулирования внешнеигоровой деятельности, ключевым из которых выступает принцип равенства и недискриминации участников внешнеигоровой деятельности (ст. 4).

Закон устанавливает строго ограниченный перечень методов государственного регулирования внешнеигоровой деятельности, включающий: 1) таможенно-тарифное регулирование (путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин); 2) нетарифное регулирование (путем введения количественных ограничений и иных запретов, а также ограничений экономического характера); 3) запреты и ограничения внешней торговли услугами и интеллектуальной собственностью; 4) меры экономического и административного характера, способствующие развитию внешнеигоровой деятельности. Иные методы государственного регулирования внешнеигоровой деятельности не допускаются (ст. 12).

### **3.3. Наименование вопроса № 3. Понятие и признаки договора (контракта) международной купли-продажи товаров.**

Основные коммерческие и технические условия договора

купли-продажи сельхозпродукции

Договор купли-продажи содержит значительное число различных условий, которые дают характеристику товара, служащего предметом купли-продажи, и определяют права и обязанности сторон, вытекающие из сделки. Часть этих условий принято называть существенными, часть - несущественными.

При нарушении существенных условий можно отказаться от сделки и взыскать убытки, при нарушении несущественных такого права у сторон нет. Такое деление условий производится для каждой конкретной сделки.

Во внешней торговле существует большое количество видов договоров применительно к характеру сделки, но в основе каждого из них лежат основные положения договора купли-продажи.

### **3.4. Наименование вопроса № 4. Правовой режим заключения договора (контракта) международной купли-продажи товаров.**

При подготовке коммерческих предложений о предстоящей экспортной сделке продавец (экспортер) играет активную роль в поиске возможного покупателя (импортера) из числа нескольких наиболее вероятных, по его мнению, будущих контрагентов.

На самом начальном этапе продавец должен направить коммерческое предложение (оферту) нескольким заинтересованным в его товаре иностранным импортерам.

**ОФЕРТА** (от латинского *offerо* - предлагаю), предложение заключить гражданско-правовой договор, достаточно определённо выраждающее намерение лица, т.е. содержащее все существующие условия договора или порядок их определения.

По российскому законодательству оферта должна

- быть достаточно определённой;
- выражать намерение лица считать себя заключившим договор с адресатом;
- содержать все существенные условия договора.

Во внешней торговле применяются два вида оферты: твердая и свободная. Вид указывается в документах.

**Свободная оферта** - оферта, которая делается (предлагается) нескольким покупателям и используется продавцом для предварительного изучения рынка.

**Твердая оферта** - оферта, которая делается (предлагается) продавцом одному возможному, потенциальному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец связан обязательством продажи. Сделка считается совершенной, если за этот срок последует акцепт покупателя.

**Акцепт** (лат. *acceptus* — принятый) — ответ лица, которому адресована оферта, о её принятии. Акцепт — согласие на оплату. По российскому законодательству акцепт должен быть полным и безоговорочным (принятие предложения на иных условиях признаётся новой офертой).

### **3.6. Наименование вопроса № 5. Формирование содержания договора международной купли-продажи товаров.**

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов.

Внешнеторговые контракты содержат несколько разделов, располагаемых в определенной логической последовательности. Эти разделы в кратком или подробном изложении входят во все международные контракты.

1. Преамбула и определение сторон.
2. Предмет договора.
3. Сроки поставки товаров.
4. Цена и общая сумма контракта.
5. Условия платежа.
6. Качество.
7. Упаковка и маркировка товаров.
8. Гарантии продавцов.
9. Штрафные санкции и возмещение убытков.
10. Страхование.
11. Обстоятельства непреодолимой силы.
12. Арбитраж.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ**

### **Практическое занятие 1 (ПЗ-1) Тема 1. Методы международной торговли – 2 час.**

1. Задание для работы:

### Вопросы к занятию:

1. Методы международной торговли.
2. Понятие и особенности торгово-посреднических операций,
3. Основные виды и функции торговых посредников.
4. Преимущества и недостатки прямого метода международной торговли.
5. Преимущества и недостатки косвенного метода международной торговли.

### Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Как называется биржа, на которой осуществляется купля-продажа определенных видов товаров:
  - а) валютная;
  - б) товарная;
  - в) фондовая.
2. Выделите основные формы организации международной торговли:
  - а) сделки купли-продажи;
  - б) ссудные организации;
  - в) аукционная торговля;
  - г) бартерные сделки;
  - д) биржевая торговля.
3. Компания или корпорация, владеющая контрольными пакетами акций или долями в паях других компаний (фирм) с целью контроля управления их деятельностью, называется:
  - а) товариществом;
  - б) холдингом;
  - в) концерном;
  - г) финансово-промышленной группой.
4. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:
  - а) дилерские;
  - б) комиссионные;
  - в) агентские;
  - г) фондовые.
5. Основные обязанности брокера:
  - а) поиск продавца или покупателя;
  - б) сведение продавца с покупателем;
  - в) определение условия контракта;
  - г) оформление контракта.

### 2. Краткое описание проводимого занятия

Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.

Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.

При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

1. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
2. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
3. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

### 3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

## **Практическое занятие 2 (ПЗ-2). Тема 2 Система мер государственного регулирования ВЭД в России – 2 час.**

### **1. Задание для работы:**

#### **Вопросы к занятию:**

1. Внешнеэкономическая политика и государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации.
2. Методы государственного регулирования и поддержки ВЭД.
3. Меры государственной поддержки экспорта.
4. Регулирование внешнеэкономической деятельности на уровне региона.
5. Объединения, содействующие развитию ВЭД (Торгово-промышленная палата и др.).

#### **Типовые тесты (для контроля знаний)**

1. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимся действиями – это:
  - а) контракт международной купли-продажи;
  - б) патент;
  - в) стандарт;
  - г) изобретение.
2. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:
  - а) дилерские;
  - б) комиссионные;
  - в) агентские;
  - г) фондовые.
3. Основные обязанности брокера:
  - а) поиск продавца или покупателя;
  - б) сведение продавца с покупателем;
  - в) определение условия контракта;
  - г) оформление контракта.
4. Комплекс правил и ограничений, в рамках которого принимается решение об уровне цены – это:
  - а) методика;
  - б) ценовая политика;
  - в) инструкция;
  - г) технический паспорт.
5. К товарообменной торговле относятся:
  - а) встречные закупки;
  - б) бартер;
  - в) экспорт;
  - г) толлинг.
6. Реимпортные операции – это:
  - а) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортированного и не подвергшегося там переработке товара;
  - б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергшегося там переработке товара;
  - в) оба ответа правильные;
  - г) оба ответа неправильные.

#### **2. Краткое описание проводимого занятия**

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:

4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.

5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.

6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

### 3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.

2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

## **Практическое занятие 3 (ПЗ-3). Тема 3. Назначение и виды таможенных режимов.**

**Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования – 2 час.**

1. Задание для работы:

Вопросы к занятию:

1. Виды таможенных режимов.

2. Таможенный контроль внешнеэкономической деятельности. Формы таможенного контроля.

3. Ответственность за нарушение правил таможенного регулирования.

4. Временное хранение товаров и транспортных средств при производстве таможенного оформления и таможенного контроля.

5. Виды таможенных режимов.

6. Порядок таможенного оформления товаров и транспортных средств.

7. Формы декларирования.

8. Электронная грузовая таможенная декларация и ее заполнение.

Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Таможенный режим, при котором товары перемещаются под таможенным контролем между двумя таможенными органами РК без взимания таможенных пошлин:

A) реэкспорт;

B) свободная таможенная зона;

C) реимпорт;

D) транзит.

2. Метод, не использующийся при определении таможенной стоимости:

A) вычитания стоимости;

B) резервный;

C) умножения стоимости;

D) сложения стоимости.

3. Повышение ставок ввозных пошлин ведет к снижению:

A) экспорта;

B) сумм уплаты пошлин;

C) курса национальной валюты;

D) объемов импорта.

4. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

A) смешанный;

B) в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;

C) расчетный;

D) в денежных величинах за физическую единицу товара.

5. При ввозе товаров таможенное оформление завершается в регионе деятельности таможенного органа РК, где находится:

A) получатель;

B) отправитель;

- C) торгово-промышленная палата;  
D) место пересечения таможенной границы.

6 В целях минимизации транспортных расходов таможенное оформление может происходить местах нахождения:

- A) таможенного органа;  
B) предприятия, участника ВЭД;  
C) таможенной границы;  
D) транспортного предприятия.

## 2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

## 3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.

### **Лабораторное занятие 1 (ПЗ-1). Тема 1. Снижение экономических рисков при выборе стратегии поведения фирмы на мировом рынке. Управление рисками во внешнеэкономической деятельности – 2 час.**

#### 1. Задание для работы:

#### Вопросы к занятию:

1. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия
2. Работа предприятия по выходу на внешний рынок. Маркетинговое исследование рынка.
3. Стратегические аспекты принятия решения о введении внешнеэкономической деятельности.
4. Риски в международной торговле. Дебиторский риск. Производственный риск. Валютный риск. Риск задержки перевода причитающихся сумм. Политический риск.
5. Формы организации внешнеэкономической службы на уровне предприятия.
6. Страхование внешнеэкономической деятельности: страхование, хеджирование, имущественное и личное страхование.

#### Типовые тесты (для контроля знаний)

1. Набор действий и решений, предпринятых руководством фирмы (предприятия, организаций), которые обеспечивают достижение целей компании средствами ВЭД на длительную перспективу – это:
  - а) процесс формирования производственных запасов;
  - б) формирование маркетингового комплекса;
  - в) планирование ВЭД;
  - г) формирование и заключение контракта на экспорт (импорт) продукции.
2. Наиболее динамично развивающаяся статья современной мировой торговли, на долю которой сегодня приходится 40% всего товарооборота – это:

- а) сельскохозяйственная продукция;
- б) строительная продукция;
- в) товары массового спроса;
- г) машины и оборудование.

3. Предложение покупателю со стороны продавца о продаже партии товара с указанием основных условий сделки – это:

- а) рекламный ролик;
- б) письменное уведомление;
- в) оферта;
- г) рекламный проспект.

4. Официально признанный документ, отражающий определенный результат исследований или практического опыта, содержащий комплекс норм и требований к определенным объектам или повторяющимся действиями – это:

- а) контракт международной купли-продажи;
- б) патент;
- в) стандарт;
- г) изобретение.

5. Какие внешнеторговые операции требуют участия посредника:

- а) дилерские;
- б) комиссионные;
- в) агентские;
- г) фондовые.

## 2. Краткое описание проводимого занятия

1. Устный опрос и (или) тестирование по теме занятия.
2. Обсуждение ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия.
3. При обсуждении ситуационных (проблемных) вопросов по теме занятия необходимо акцентировать внимание на следующем:
4. Обобщение, систематизация, углубление, закрепление полученных практических знаний по конкретным вопросам темы.
5. Формирование умений применять полученные знания на практике, реализацию единства интеллектуальной и практической деятельности.
6. Выработка таких профессионально значимых качеств, как самостоятельность, ответственность, точность, творческая инициатива.

## 3. Результаты и выводы

1. Усвоение студентами знаний и закрепление навыков по теме практического занятия.
2. Формирование у студентов практических умений, развитие навыков командной работы, коммуникативной компетентности.