

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна

Должность: проректор по учебной работе

Дата подписания: 14.09.2022 16:45:26

Уникальный программный ключ:

0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ

ФГБОУ ВО «Юго-Западный государственный университет»

УТВЕРЖДАЮ:

Заведующий кафедрой

таможенного дела и мировой экономики

 Н.Е. Деркач

« 1 » 03 2022 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Разработка экспортных стратегий продвижения товара
(наименование дисциплины)

38.03.01 Экономика

(код и наименование ОПОП ВО)

направленность (профиль) «Внеэкономическая деятельность и
международный бизнес»

1 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ

1.1 ВОПРОСЫ ДЛЯ УСТНОГО ОПРОСА

Тема 1. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта

1. Введение в экспорт. Преимущества экспорта
2. Особенности комплекса маркетинга 4P (product, price, place, promotion) при экспортной деятельности
3. Что такое внешнеэкономическая сделка?
4. Виды внешнеторговых сделок?
5. Что такое внешнеторговые операции?
6. Внешнеторговые операции классифицируются по направлениям торговли
7. Обычай делового оборота – это?

Тема 2. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования

1. Маркетинговые исследования: виды, преимущества и недостатки
2. Маркетинговое исследование для начинающих экспортеров
3. Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков
4. Поиск иностранного покупателя
5. Способы поиска покупателя
6. Определение вида покупателя
7. Необходимость проверки покупателя и способы проверки
8. Классификация контрактов во внешнеэкономической деятельности?
9. Контракт международной купли-продажи – это?
10. Признаки внешнеторгового контракта?
11. Функции контракта международной купли-продажи товара?
12. Что представляют собой основные и обеспечивающие международные контракты?
13. Контракты международной купли-продажи классифицируются по признакам?
14. Что такое типовой внешнеторговый контракт?

Тема 3. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя

1. Документы на вывоз товаров из РФ и ввоз в иностранное государство
2. Документы на вывоз товара из РФ с территории ЕАЭС
3. Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта

4. Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках
5. Виды объектов ИС
6. Способы международной правовой охраны
7. Какие существуют основные периоды эволюции торгового-контрактного права в международной торговле?
8. Что регулирует Венская конвенция?

Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

1. Международные переговоры: этапы подготовки
2. Подписание международного контракта: подготовка и заключение
3. Перечень существенных условий внешнеторгового контракт
4. Какие существуют формы международного коммерческого контракта?
5. Какие существуют основания для признания международных коммерческих контрактов недействительными?
6. Какими методическими принципами следует руководствоваться при разработке текста контракта?
7. Что такое оферта и акцепт?
8. В чем заключаются особенности расторжения внешнеторгового контракта в соответствии с российским законодательством?

Тема 5. Производство

1. Оценка кадрового ресурса
 2. Оценка производственных мощностей
 3. Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов 5.4
- Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве
4. Что представляет собой структура внешнеторгового контракта?
 5. Классификация условий внешнеторгового контракта?
 6. Что представляет собой преамбула во внешнеторговом контракте?
 7. В статье «Предмет контракта» указываются?
 8. Приведите пример формулировки статьи «Количество товара»?

Тема 6. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)

1. Таможня: система процедур и законодательные требования
2. Логистика
3. Что такое унифицированная система внешнеторговой документации?

4. Какими документами представлена оперативно-коммерческая документация?
5. Какие виды спецификаций различают?
6. Что такое упаковочный лист?
7. В чем заключаются различия между декларацией соответствия и сертификатом соответствия?
8. На какие группы подразделяются товаросопроводительные документы?
9. Что такое инвойс и проформа-инвойс?

Тема 7. Оплата: платежи и риски

1. Валютные платежи
2. Экспортные риски
3. Какими методами можно определить качество товара во внешнеторговом контракте?
4. В международной торговле практикуется несколько способов фиксации цен в контракте. Каких?
5. В условии «сдача-приемка товара» отражается?
6. Какие существуют способы определения срока поставки?
7. При согласовании требований к маркировке, какие цели преследует продавец и покупатель?

Тема 8. Государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий

1. Ключевые организации
2. Этапы экспортного проекта. Господдержка на каждом из этапов
3. Государственная финансовая поддержка субъектов МСП
4. Государственная поддержка при прохождении таможенных процедур
5. Государственная поддержка в логистике и при оплате контракта
6. Перечислите основные нормативно-правовые акты в сфере торгового-контрактного права в Российской Федерации?
7. О чем свидетельствует анализ российского торгового-контрактного законодательства?
8. Одной из важнейших универсальных правовых норм в области международного торгового права выступает?

Шкала оценивания: 5-балльная.

Критерии оценивания:

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он демонстрирует глубокое знание содержания вопроса; дает точные определения основных понятий; аргументированно и логически стройно излагает учебный материал; иллюстрирует свой ответ актуальными примерами (типовыми и нестандартными), в том числе самостоятельно найденными; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя. ... **4 баллов** (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он владеет содержанием вопроса, но допускает некоторые недочеты при ответе; допускает незначительные неточности при определении основных понятий; недостаточно аргументированно и (или) логически стройно излагает учебный материал; иллюстрирует свой ответ типовыми примерами.

4 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он освоил основные положения контролируемой темы, но недостаточно четко дает определение основных понятий и дефиниций; затрудняется при ответах на дополнительные вопросы; приводит недостаточное количество примеров для иллюстрирования своего ответа; нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя. ... **2 балла** (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием вопроса или допускает грубые ошибки; затрудняется дать основные определения; не может привести или приводит неправильные примеры; не отвечает на уточняющие и (или) дополнительные вопросы преподавателя или допускает при ответе на них грубые ошибки.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он освоил основные положения контролируемой темы, но недостаточно четко дает определение основных понятий и дефиниций; затрудняется при ответах на дополнительные вопросы; приводит недостаточное количество примеров для иллюстрирования своего ответа; нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием вопроса или допускает грубые ошибки; затрудняется дать основные определения; не может привести или приводит неправильные примеры; не отвечает на уточняющие и (или) дополнительные вопросы преподавателя или допускает при ответе на них грубые ошибки.

1.2 ВОПРОСЫ ДЛЯ СОБЕСЕДОВАНИЯ

Тема 1. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта

1. Перечислите этапы подготовки и проведения внешнеторговой сделки?
2. К источникам информации при выборе контрагента относят?
3. Что представляет собой досье организаций-контрагентов?
4. Что определяют по результатам исследования организации контрагента?
5. Важными факторами при выборе контрагента являются?

Тема 2. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования

1. К какой группе международных торговых контрактов относят контракт контрактации?
2. Посреднические международные торговые контракты включают в себя следующие контракты?
3. Контракты, содействующие международной торговле, включают в себя?
4. Организационные контракты представляют собой?
5. Какими группами представлена классификация международных торговых контрактов на поставку товаров?

Тема 3. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя

1. В чем заключаются цели принципов международных коммерческих договоров (УНИДРУА)?
2. Основные принципы, регулируемые в терминах Инкотермс?
3. Какие существуют основные периоды эволюции торгово-контрактного права в международной торговле? Что их объединяет и разделяет?
4. Что регулирует Венская конвенция?
5. Перечислите основные нормативно-правовые акты в сфере торгово-контрактного права в Российской Федерации?

Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

1. Расторжение внешнеторгового контракта в соответствии с российским законодательством?
2. Какими методическими принципами следует руководствоваться при разработке текста внешнеторгового контракта?

3. Расторжение внешнеторгового контракта в соответствии с международными договорами?

4. Чем определяется действительность международных коммерческих контрактов?

5. Основания для признания международных коммерческих контрактов недействительными?

Тема 5. Производство

1. Валютно-финансовые условия внешнеторговых контрактов включают в себя?

2. Виды валютной оговорки?

3. В транспортные условия контракта включаются?

4. Какие виды страхования используются в российской практике?

5. Что такое рекламации?

6. В каких случаях устанавливаются санкции в контракте международной купли-продажи?

7. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) включают в себя?

8. Что устанавливает статья «Арбитраж» внешнеторгового контракта?

9. Какая статья завершает контракт международной купли-продажи?

10. Какие специфические статьи могут быть во внешнеторговом контракте?

Тема 6. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)

1. Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков

2. Ресурсы, содержащие статистическую и аналитическую информацию по внешней торговле

3. Институты финансовой и нефинансовой поддержки экспортеров

4. Заинтересованность отдельных стран в экономическом сотрудничестве с Россией в целом либо с конкретным регионом в частности

5. Международные организации и объединения предпринимателей

6. Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках

7. Сведения о мерах таможенно-тарифного регулирования

Тема 7. Оплата: платежи и риски

1. Эффективное планирование платежей кредиторам в условиях денежного дефицита
2. Разработка плана платежей
3. Анализ отсортированных данных
4. Изменение структуры задолженности
5. Система быстрых платежей
6. Принципы организации контроля платежей
7. Алгоритм организации платежей в бизнесе
8. Инициация платежей

Тема 8. Государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий

1. Специальные программы по поддержке экспорта
2. Общая схема государственной поддержки
3. Кредитование
4. Страховая поддержка
5. Страхование для банков (покупателей)
6. Страхование для экспортеров
7. Гарантийная поддержка
8. Логистика и валютные платежи

Шкала оценивания: 5-балльная.

Критерии оценивания:

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания,

сопровожаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.3 ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

Тема 1. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

1. Понятие договора морского страхования. Основные права и обязанности сторон.
2. Момент заключения договора морского страхования и его вступление в силу.
3. Взаимное страхование.
4. Объект морского страхования.
5. Грубая неосторожность страхователя, выгодоприобретателя и грузоотправителя. Wilful misconduct.
6. Страховой полис и условия страхования. Генеральный полис. Страховой сертификат.
7. Понятие конструктивной гибели застрахованного имущества.
8. Стороны договора морского страхования. Выгодоприобретатель.
9. Освобождение страховщика от ответственности по договору морского страхования.
10. Абандон в контексте морского страхования. Правовая природа абандона.

11. Какие условия необходимы для признания международного характера сделки купли-продажи?
12. Какие формы межфирменных связей применяются в современных условиях участниками ВЭД?
13. В чем заключаются отличия в деятельности союзов предпринимателей и коммерческих фирм?
14. Чем отличается прямой метод осуществления коммерческих операций от косвенного метода?

Тема 2. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

15. Каковы основные функции Комиссии ООН по праву международной торговли?
16. Каковы основные цели создания Международного института унификации частного права?
17. Какие международные конвенции были заключены по вопросам торгового арбитража?
18. Какие вопросы рассматривает на ежегодных сессиях Комитет по развитию торговли в области международной коммерческой практики?
19. В чем заключается работа по стандартизации и унификации внешнеторговых документов, проводимая под руководством ЕЭК ООН?
20. На какие группы делятся внешнеторговые документы в зависимости от выполняемых ими функций?
21. Какие способы установления контактов с потенциальным покупателем может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки?
22. Чем различаются твердая и свободная оферты?
23. В каких случаях посылается первая твердая оферта?
24. В каких случаях оформляется тендерная документация?
25. Какие способы установления контактов с потенциальным продавцом-экспортером может использовать покупатель в процессе подготовки коммерческой сделки?
26. Каково назначение и содержание заказа?
27. В каких случаях составляется письмо о намерениях?
28. Какую информацию должна включать в себя инструкция по маркировке?
29. В чем отличие контракта купли-продажи от других видов договоров – арендного, лицензионного, страхования?
30. Какие функции выполняет контракт купли-продажи товаров?

31. Какая конвенция унифицирует правовой режим внешнеторговых сделок купли-продажи?
32. Какие разделы включает контракт купли-продажи?
33. По каким критериям можно определить качество товара в контракте купли-продажи?
34. Какие виды цен могут применяться при составлении раздела контракта «цена товара»?
35. С какой целью применяются базисные условия поставки при составлении контрактов?
36. Какая информация должна содержаться в разделе контракта «условия платежа»?
37. Какие функции выполняет маркировка грузов?
38. В каких случаях импортеры могут предъявлять экспортерам рекламации?
39. В чем заключается основное отличие счета-фактуры от счета-спецификации?
40. Какие документы дают количественную характеристику партии товара?

Тема 3. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

41. В каких документах содержится информация о качестве поставленных товаров?
42. Какие функции выполняет коммерческий счет?
43. Какие документы относятся к технической документации?
44. С какой целью составляются упаковочные листы на товар?
45. Каково назначение сертификата качества товара?
46. В каких случаях выдается разрешение на отгрузку товара?
47. Какие документы необходимо составить для оформления банковского перевода?
48. Какие документы необходимо составить для оформления товарного аккредитива?
49. Какие документы необходимы для оформления инкассового поручения?
50. С какой целью составляется заявление на банковский перевод?
51. С какой целью составляется товарный аккредитив?
52. Какие данные содержит инкассовое поручение?
53. Каковы функции и назначение чека?
54. В чем отличие простого и переводного векселя?

55. В каких случаях составляется долговое обязательство?
56. Какова сущность страхования внешнеэкономических связей?

Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

57. В чем состоит различие между полисодержателем и страховщиком?
58. Что представляет собой страховая премия?
59. Что выступает объектом страховых отношений в страховании?
60. Чем генеральный страховой полис отличается от рейсового?
61. В каких случаях составляется смешанный страховой полис?
62. С какой целью составляется страховое объявление?
63. Какие функции выполняет страховой сертификат?
64. Какие факторы являются определяющими для выбора вида транспорта для международных перевозок?
65. Какова специфика и особенности перевозок различными видами транспорта?
66. Какие функции выполняет коносамент?
67. Какие виды коносаментов составляются во внешнеторговой деятельности?
68. В каких случаях выдается сквозной коносамент?
69. С какой целью составляется штурманская расписка?
70. В чем заключается отличие тайм-чартера и бербоут-чартера?
71. В чем отличие договоров морской перевозки бернс-нота и букинг-нота?

Тема 5. Производство

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

72. Какие виды накладных составляются для оформления международных перевозок?
73. Каково назначение универсального транспортного документа?
74. Каково назначение отгрузочного поручения?
75. С какой целью составляется экспедиторская инструкция?
76. Какие виды экспедиторских извещений составляются?
77. В чем состоит различие экспедиторского свидетельства о транспортировке и свидетельства о получении груза?
78. Какая информация содержится в извещении об отправке?
79. Какая информация содержится в складской расписке экспедитора?

80. Чем товаро-складочная квитанция отличается от складской квитанции?

81. Какие функции выполняет складской вarrant?

Тема 6. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)

82. Кем составляется ордер на обработку грузов?

83. Какие сведения содержатся в документах на портовые сборы?

84. Для осуществления, каких видов деятельности, связанных с внешнеторговыми операциями, необходимо получать лицензии?

85. Кто выписывает декларацию об опасных грузах?

86. С какой целью составляется декларация таможенной стоимости?

87. Какие органы выдают экспортные лицензии?

Тема 7. Оплата: платежи и риски

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

88. Какие сведения должны содержаться в сертификате о происхождении товара?

89. Каково назначение консульской фактуры?

90. Какие документы подтверждают качество экспортируемого товара?

91. С какой целью выдаются ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства?

92. Какие данные содержатся в манифесте?

Тема 8. Государственная поддержка экспортно-ориентированных предприятий

Ответьте на следующие вопросы и приведите примеры

93. Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах (торгпредства)

94. Региональные центры координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства (ЦПЭ)

95. Выбор рынка сбыта и поиск иностранного покупателя

96. Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах оказывают следующие услуги российским предприятиям на безвозмездной основе?

97. Подготовка товара к экспорту; получение разрешительной документации на вывоз и на ввоз

98. Переговоры с иностранным покупателем и заключение внешнеторгового контракта

99. Содействие в проведении маркетинговых исследований

100. АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – это?

Шкала оценивания: 5-балльная.

Критерии оценивания:

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если он принимает активное участие в беседе по большинству обсуждаемых вопросов (в том числе самых сложных); демонстрирует сформированную способность к диалогическому мышлению, проявляет уважение и интерес к иным мнениям; владеет глубокими (в том числе дополнительными) знаниями по существу обсуждаемых вопросов, ораторскими способностями и правилами ведения полемики; строит логичные, аргументированные, точные и лаконичные высказывания, сопровождаемые яркими примерами; легко и заинтересованно откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в обсуждении не менее 50% дискуссионных вопросов; проявляет уважение и интерес к иным мнениям, доказательно и корректно защищает свое мнение; владеет хорошими знаниями вопросов, в обсуждении которых принимает участие; умеет не столько вести полемику, сколько участвовать в ней; строит логичные, аргументированные высказывания, сопровождаемые подходящими примерами; не всегда откликается на неожиданные ракурсы беседы; не нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он принимает участие в беседе по одному-двум наиболее простым обсуждаемым вопросам; корректно выслушивает иные мнения; неуверенно ориентируется в содержании обсуждаемых вопросов, порой допуская ошибки; в полемике предпочитает занимать позицию заинтересованного слушателя; строит краткие, но в целом логичные высказывания, сопровождаемые наиболее очевидными примерами; теряется при возникновении неожиданных ракурсов беседы и в этом случае нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если он не владеет содержанием обсуждаемых вопросов или допускает грубые ошибки; пассивен в обмене мнениями или вообще не участвует в дискуссии; затрудняется в построении монологического

высказывания и (или) допускает ошибочные высказывания; постоянно нуждается в уточняющих и (или) дополнительных вопросах преподавателя.

1.4. СИТУАЦИОННЫЕ ЗАДАЧИ

Тема 1. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта

Задача 1.

Вводная ситуация. Внешнеторговые контракты (ВТК) в правовом отношении обладают определёнными характеристиками, отличающими их от других видов договоров. Среди международных документов наибольшее значение имеет Конвенция Организации Объединённых Наций о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) - совокупность международных норм, главной целью которых является создание единого правового режима международных сделок купли-продажи товаров. Россия присоединилась к Венской конвенции.

ВТК - договор, заключаемый обычно двумя сторонами о купле-продаже, поставке, проведении работ, оказании услуг и т.д.

Договор - соглашение об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей сторон. По договору стороны принимают на себя права и обязанности для достижения определённого правомерного результата, связанного в основном с удовлетворением имущественного интереса. Возникающие из договора обязательства называются договорными.

При указании цены обычно оговаривают, что в неё включается. Поэтому здесь имеют место такие понятия как:

– цена нетто – чистая цена товара на месте его купли-продажи, не включающая скидки и надбавки, связанные с различием базисных условий поставок;

– франкировка – экономические и правовые условия, определяющие порядок включения в цену тех или иных затрат, связанных с транспортировкой, погрузочно-разгрузочными работами, хранением и страхованием грузов.

Также различают: 1) Цена покупателя – сумма фактически уплаченных денег покупателем. 2) Цена продавца – выручка продавца минус расходы на исполнение.

Цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в любой валюте.

Виды цен в международных контрактах.:

1. Твёрдые – не подлежат в последующем изменению, установленные для небольшой, быстро поставляемой партии товаров.

2. С последующей фиксацией – установленные в назначенные сроки, на определённую дату или день поставки товара.

3. Скользящие – установленные для контрактов с длительными сроками выполнения (машины и оборудование), т.к. к моменту поставки могут существенно измениться цены на сырьё, учётная ставка, налоги и пошлины.

Необходимо ответить на следующий вопрос.

Поясните в чём суть отличия международных контрактов от контрактов, заключённых между субъектами хозяйственной деятельности одной страны?

Задача 2

Вводная ситуация. ООО «Олимпия», зарегистрированная за рубежом, но имеющая представительство в России, обратилась в арбитражный суд с иском к ООО «Магнит» (Россия) о взыскании убытков, причиненных невыполнением объединением своих обязательств по оплате муки, поставленной в Россию.

ООО «Магнит» возражало против иска, ссылаясь на то обстоятельство, что деньги, предназначенные для оплаты подлежащей поставке муки, были переведены в соответствии с условиями договора в иностранный банк, но впоследствии похищены третьими лицами со счетов этого банка и поэтому не зачислены на счет ООО «Олимпия». К моменту предъявления иска по факту хищения возбуждено уголовное дело в иностранном государстве.

ООО «Магнит», возражая против исковых требований, ссылалось на то, что сторона внешнеэкономического контракта не несет ответственности за неисполнение обязательств, если последнее произошло по вине третьих лиц. Стороны внешнеэкономической сделки находились в государствах – участниках Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980г.).

Что может послужить основанием освобождения от ответственности за неисполнение стороной внешнеэкономической сделки своих обязательств? Что необходимо доказать ответчику? Как должно быть решено дело?

Задача 3

Вводная ситуация. Между ОАО «Санта» (Россия) и «Neron» (Бельгия) был заключен контракт, в соответствии с которым бельгийская фирма обязалась поставить оборудование для двух морских судов, принадлежащих заказчику. Оплата должна была быть произведена после получения оборудования. Стороны предусмотрели в контракте, что все споры, если они не будут урегулированы путем переговоров, подлежат рассмотрению в арбитражном суде РФ. Применимое право сторонами выбрано не было.

Поставка оборудования осуществлена бельгийской стороной в установленные контрактом сроки. ОАО «Санта», получив товар, деньги на счет поставщика не перечислило и на неоднократные напоминания о погашении долга не реагировало.

Бельгийская сторона в соответствии с оговоркой контракта обратилась в арбитражный суд с иском о взыскании с ОАО «Санта» стоимости

поставленного оборудования. Расчет убытков истец произвел, основываясь на нормах права Бельгии.

При разрешении спора в суде ответчик признал свою задолженность по контракту, однако счел, что расчет сумм, подлежащих выплате, должен быть произведен в соответствии с материальными нормами российского права, поскольку местом рассмотрения споров стороны определили арбитражный суд РФ.

Определите применимое право.

Задача 4

Вводная ситуация. К внешнеторговому контракту, заключенному между «WXW» (Словакия) и ООО «Моника» (Россия), в качестве применимого сторонами было избрано российское право. По уставу словацкой фирмы договоры, заключаемые от ее имени, действительны только при наличии двух подписей - президента и коммерческого директора. Президент фирмы подписал договор единолично. Впоследствии словацкая фирма нарушила свои обязательства по договору, и к ней был предъявлен иск в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России.

В заседании арбитража словацкая фирма отрицала наличие договорных отношений, ссылаясь на нормы права, действующие в Словакии, и недействительность договора как заключенного неуполномоченным лицом. ООО «Моника» возражало против применения права Словакии, указав, что применению подлежит право России, в том числе для решения этого вопроса, поскольку все аспекты взаимоотношений сторон, связанные с агентским договором, должны регулироваться на основе права, выбранного сторонами.

Оцените доводы сторон. Определите применимое право. Какие вопросы входят в обязательственный статут и какие исключены из него?

Тема 2. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования

Задача 1

Вводная ситуация. Внешнеторговые сделки по направлениям торговли классифицируются:

1) основные сделки представляют собой договорные сделки по купле-продаже товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти сделки зафиксированы во внешнеторговых договорах;

2) вспомогательные сделки обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков (кредитные, расчетно-

платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные (транзитные, бондовые, погрузочно-разгрузочные, агентирование).

Необходимо ответить на следующий вопрос. Исходя из приведённой классификации внешнеторговых сделок, каким образом, по вашему мнению, будет отличаться структура договора внешнеэкономической сделки в зависимости от различия их по направлениям торговли?

Задача 2

Вводная ситуация. Внешнеторговые сделки по предмету сделки классифицируются:

- 1) товары и продукция;
- 2) сырье;
- 3) результаты интеллектуальной деятельности, работы и услуги.

Необходимо ответить на следующий вопрос. Исходя из приведённой классификации внешнеторговых сделок, каким образом, по вашему мнению, будет отличаться структура договора внешнеэкономической сделки в зависимости от предмета сделки?

Задача 3

Вводная ситуация. Внешнеторговые сделки по степени самостоятельности сделки классифицируются:

- 1) прямые обменные (купля-продажа);
- 2) посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские).

Необходимо ответить на следующий вопрос. Исходя из приведённой классификации внешнеторговых сделок, каким образом, по вашему мнению, будет отличаться структура договора внешнеэкономической сделки в зависимости от степени самостоятельности сделки?

Тема 3. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя

Задача 1

Вводная ситуация. Гражданин РФ Ивлеев Константин Петрович зарегистрирован в качестве предпринимателя в Казахстане, осуществляет предпринимательскую деятельность в Белоруссии и постоянно проживает на территории Украины. Он выступает продавцом по международному контракту купли-продажи с «RiHt» (Германия). Товар отправляется в Германию со склада, находящегося на территории Польши. Российский суд рассматривает спор между Ивлеевым К.П. и немецкой фирмой.

Определите подсудность. Право какого государства должен применить суд для разрешения споров, вытекающих из заключенного контракта?

Задача 2

Водная ситуация. В международном контракте купли-продажи товаров (американская фирма - продавец, российская фирма - покупатель) указано: «для защиты прав покупателя применяется право Российской Федерации».

Если в защите нуждается продавец, определите, право какого государства должен применить суд?

Задача 3

Водная ситуация. Российская организация ООО «Мекка» (продавец) обратилась в российский суд с иском к китайской фирме «WWW» (покупателю) о возмещении убытков, вызванных неоплатой поставленной продукции. В процессе рассмотрения дела суд установил, что доверенность, на основании которой действовал представитель покупателя при заключении сделки, не соответствовала по форме китайскому законодательству. Соответственно, ответчик (китайская фирма) ссылаясь на недействительность договора и отсутствие между сторонами договорных обязательств. При этом суд не принял во внимание утверждение представителя истца о том, что доверенность должна быть признана действительной в России.

Стороны контракта не определили применимое к нему право.

Определите право, применимое к форме доверенности. Прав ли российский суд? По праву какой страны должны определяться правовые последствия совершения сделки неуполномоченным лицом?

Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

Задача 1

Водная ситуация. ООО «Атлант» (Россия) заключила с «FEgger» (Германия) международный контракт купли-продажи МФУ и расходных материалов к ним. «FEgger» недопоставила 2000 картриджей для заправки. При этом в адрес российской организации было направлено письмо, в котором сообщалось, что на европейском рынке оргтехники сложилась диспропорция, и спрос на эти детали значительно превышает предложение. Российская организация обратилась в суд с иском о взыскании убытков и неустойки.

Определите компетенцию российского суда в отношении данного спора. Оцените ответственность предпринимателя с точки зрения применимого права. Подлежит ли иск удовлетворению?

Задача 2

Вводная ситуация. Стороны, заключая внешнеторговый контракт, договорились о том, что к их договору подлежит применению российское право. В то же время они установили срок исковой давности, продолжительность которого составляет шесть лет. При рассмотрении спора в российском третейском суде (МКАС) возник вопрос о действительности соглашения об изменении срока исковой давности.

Решите возникший вопрос. Изменится ли решение, если местом рассмотрения спора будет Англия?

Задача 3

Вводная ситуация. ОАО «ВЕНТА» (Россия) заключило с «WERTER» (Венгрия) контракт международной перевозки груза автомобильным транспортом. В сентябре 2020 года по прибытии груза в Россию, к месту доставки, обнаружилось частичное повреждение партии товаров, вызвавшее невозможность их дальнейшей реализации. Представитель перевозчика, ссылаясь на дефекты транспортного средства, арендованного у третьих лиц, возместить ущерб отказался.

ОАО «ВЕНТА» обратилось в арбитражный суд с иском к венгерской компании, имеющей представительство в Российской Федерации, о взыскании убытков, вызванных частичным повреждением груза во время дорожной перевозки.

Вправе ли арбитражный суд Российской Федерации рассматривать данный спор? Что предусматривает Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г.? Какие сроки подачи иска установлены Конвенцией? В каких случаях перевозчик может быть освобожден от ответственности вследствие утраты или повреждения груза? Решите спор.

Тема 5. Производство

Задача 1

Вводная ситуация. ОАО «Аккорд» (Россия, г. Курск) заключило с ООО «Фагот» (Россия, г. Воронеж) договор поставки, в соответствии с которым должно поставить, обеспечить наладку и пуск комплектного холодильного оборудования для нового фруктохранилища, возводимого в г. Ташкенте (Узбекистан). Стороны договорились, что по вопросам поставки, не урегулированным в договоре, применимыми являются положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.). Вопросы же страхования должны решаться по законодательству Узбекистана.

Дайте оценку ситуации с точки зрения выбора применимого права.

Задача 2

Вводная ситуация. «GAMBoil» (Германия, г. Гамбург) продала торговой фирме «WEQ» (Англия, г. Лондон) 2000 тонн масла. Во внешнеторговом контракте содержалось условие о применении немецкого права и установлении подсудности германскому суду. В частности, в контракте имеется ссылка на нормы Германского гражданского уложения, предусматривающие ответственность продавца за недостатки проданного товара.

При рассмотрении спора в суде в г. Гамбурге английская фирма заявила, что к договору подлежит применению Венская конвенция 1980 г.

Как должен суд разрешить спор о праве, применимом в данных отношениях?

Тема 6. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)

Задача 1

Вводная ситуация. ОАО «Милана» (Россия) обратилось в арбитражный суд с иском к «AirLines» (Финляндия), имеющей представительство в России, о взыскании убытков, причиненных утратой части груза. Из представленных в деле документов следует, что при получении в аэропорту груза от финской авиакомпании по международной авианакладной была обнаружена его недостача в размере 7,6 кг, о чем составлен коммерческий акт. Как видно из коммерческого акта, утрата части груза произошла во время воздушной перевозки, которую осуществляла финская авиакомпания, признавшая свою вину в его утрате.

Какой международный акт регулирует вопросы международных воздушных перевозок? Является ли арбитражный суд Российской Федерации компетентным судом в данном случае? Как регулируются вопросы ответственности при международной авиaperевозке? Как следует решить вопрос о применимом праве к контракту?

Задача 2

Вводная ситуация. ОАО «БЭлла» (Белоруссия) обратилось в арбитражный суд Российской Федерации с иском о взыскании с ООО «Март» (Россия) задолженности и неустойки по внешнеторговому договору поставки.

Суд установил, что между российским и белорусским предприятиями в г. Москве был заключен внешнеторговый договор поставки. В дополнительном соглашении к договору стороны установили, что споры по настоящему договору разрешаются в порядке, установленном действующим законодательством Республики Беларусь и законодательством ответчика. В качестве органа, разрешающего спор, избран российский арбитражный суд.

Белорусским предприятием условия внешнеэкономического договора выполнены полностью. Факт получения товара российской стороной подтвержден тремя пропуск-накладными и платежными требованиями. Однако российская фирма в течение установленного договором срока деньги белорусскому партнеру не перечислила. В судебном заседании ответчик настаивал на том, что в данном случае к отношениям сторон должно применяться российское законодательство.

Как решается вопрос о выборе применимого права, если стороны указали на законодательство нескольких государств? Имеется ли международный договор между Россией и Республикой Беларусь, регулирующий вопросы подобного рода? Какое решение должен вынести суд?

Тема 7. Оплата: платежи и риски

Задача 1

Итальянская компания поставляет мрамор в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата мрамора предполагается через 3 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 1,2 млн. евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк.

Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску?

Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях: если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,4 евро за швейцарский франк); если евро окрепнет до уровня 0,9 евро за швейцарский франк.

Задача 2

Заказчик направляет продавцу документ, в котором выражает твердое намерение купить 5 тонн бананов. Помимо этого, в документе заказчик указывает, что ответ должен быть дан не позднее 01.03.2021 г. Продавец соглашается со всеми условиями, заявленными в документе.

Как называется данный документ? Какие дальнейшие действия продавца и покупателя?

Задача 3

Импортер и экспортер заключают внешнеторговый контракт на поставку машин марки «Ford».

Какие документы необходимо приложить к внешнеторговому контракту? Обоснуйте ответ.

Задача 4

Бельгийская компания поставляет металлопродукцию в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата сантехники предполагается через 3 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 725 000 евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк.

Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску?

Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях: если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,15 евро за швейцарский франк); если евро окрепнет до уровня 0,7 евро за швейцарский франк.

Тема 8. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий

Задача 1

Немецкая компания поставляет сантехнику в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата сантехники предполагается через 2 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 520 000 евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк.

Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску?

Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях: если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,25 евро за швейцарский франк); если евро окрепнет до уровня 0,8 евро за швейцарский франк.

Задача 2

Правительство планирует в текущем году позволить создание дополнительных совместных предприятий по производству оборудования для машиностроительной отрасли.

Какую долю рынка потеряет страна, если сейчас функционирует 16 предприятий, 5 из которых созданы с участием иностранного капитала, а планируемое число вновь создаваемых предприятий – 2.

Задача 3

Цена товара, указанная в контракте между американской и английской фирмами, составляет 355 000 долл. США, причем курс на дату подписания контракта соответствовал уровню 1,5203 долл. США за фунт стерлингов. Контракт содержит условие, предполагающее соразмерное изменение суммы платежа по соглашению в долларах в случае изменения курса американского доллара за фунт на момент осуществления платежа по отношению к зафиксированному в контракте.

Каким образом должна быть осуществлена корректировка цены товара, если на момент платежа курс составил 1,6312 долл. за 1 фунт стерлингов?

Задача 4

Цена товара, указанная в контракте между американской и английской фирмами, составляет 425 000 долл. США, причем курс на дату подписания контракта соответствовал уровню 1,43 долл. США за фунт стерлингов. Контракт содержит условие, предполагающее соразмерное изменение суммы платежа по соглашению в долларах в случае изменения курса американского доллара за фунт на момент осуществления платежа по отношению к зафиксированному в контракте.

Каким образом должна быть осуществлена корректировка цены товара, если на момент платежа курс составил 1,58 долл. за 1 фунт стерлингов?

Шкала оценивания: 5-балльная.

Критерии оценивания:

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время или с опережением времени, при этом обучающимся предложено оригинальное (нестандартное) решение, или наиболее эффективное решение, или наиболее рациональное решение, или оптимальное решение.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если задача решена правильно, в установленное преподавателем время, типовым способом; допускается наличие несущественных недочетов.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если при решении задачи допущены ошибки некритического характера и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если задача не решена или при ее решении допущены грубые ошибки.

1.5. ТЕМЫ СООБЩЕНИЙ

Тема 1. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта

1. Понятие и виды международных сделок.
2. Классификация внешнеторговых документов, назначение основных групп документов.
3. Требования к бланкам и основные способы изготовления внешнеторговой документации.
4. Проблемы стандартизации и унификации внешнеторговых документов.
5. Международная регламентация внешнеэкономической деятельности.

Тема 2. Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования

1. Документы по подготовке экспортной сделки.
2. Правила составления оферты; подтверждения заказа; тендера.
3. Документы по подготовке импортной сделки.
4. Правила составления заказа; запроса; письма о намерениях; тендерной документации.
5. Документы по подготовке товара к отгрузке.
6. Назначение и содержание заявки на фрахтование, заявки на свидетельство об осмотре, свидетельства об осмотре.
7. Составление инструкции по маркировке и инструкции по отправке.
8. Содержание и назначение прочих документов по подготовке товара к отгрузке.
9. Характеристика основных внешнеторговых правовых документов.
10. Характеристика основных форм встречной торговли.
11. Особенности составления контрактов по бартеру.

Тема 3. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя

1. Правовые аспекты внешнеторгового договора купли – продажи.
2. Внешнеторговый договор (контракт) купли – продажи.
3. Типовой контракт.
4. Стороны внешнеторгового контракта купли – продажи.
5. Заключение внешнеторгового контракта купли – продажи.
6. Торговые обычаи.
7. Формы внешнеторговой сделки купли – продажи.
8. Структура и содержание внешнеторгового договора купли – продажи.
9. Общие положения договора купли - продажи.
10. Базисные условия поставки.
11. Предмет контракта купли – продажи.

Тема 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта

1. Цена и общая сумма контракта.
2. Упаковка и маркировка товара.
3. Условия платежа во внешнеторговых контрактах купли – продажи.
4. Обязанности сторон во внешнеторговых контрактах купли – продажи.
5. Условия контракта купли - продажи о сдаче - приемке товара по количеству и качеству.
6. Гарантии качества и комплектность поставки в контракте купли – продажи.
7. Ответственность за нарушение контракта. Санкции.
8. Основания освобождения от ответственности. Форс – мажор.
9. Условия страхования товара в контракте купли – продажи.
10. Порядок урегулирования споров при исполнении контракта купли – продажи.
11. Язык контракта купли – продажи.
12. Вступление в силу контракта купли – продажи.
13. Изменение и дополнение контракта купли – продажи.

Тема 5. Производство

1. Заключительная часть внешнеторгового контракта купли – продажи.
2. Виды и способы фиксации цен в контракте купли – продажи.
3. Форма внешнеторговой сделки купли – продажи.
4. Заключение внешнеторгового контракта купли – продажи.
5. Выполнение условий контракта купли – продажи.
6. Толкование контракта.
7. Договор мены.
8. Структура и содержание договора мены.
9. Понятие и виды торгово - посреднических соглашений.
10. Соглашение о предоставлении права на продажу.
11. Комиссионное соглашение.

Тема 6. Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)

1. Группа документов по подготовке товара к отгрузке.
2. Транспортно-экспедиторская деятельность.
3. Специфика транспортно-экспедиторских услуг при отправке грузов морским транспортом.
4. Специфика транспортно-экспедиторских услуг при отправке грузов ж/д транспортом.
5. Специфика транспортно-экспедиторских услуг при отправке грузов авиатранспортом.
6. Классификация внешнеторговых документов по группам в зависимости от выполняемых функций.
7. Назначение основных групп внешнеторговых документов.
8. Понятие типового контракта и содержание общих условий в типовых контрактах.

Тема 7. Оплата: платежи и риски

1. Характеристика и назначение основных видов предконтрактных и контрактных документов.
2. Функции и правовой режим внешнеторгового контракта купли-продажи.
3. Назначение и структура внешнеторгового контракта купли-продажи.
4. Порядок составления и оформления договора на поставку товаров для экспорта.
5. Особенности составления контракта для импорта.
6. Основные формы встречной торговли, составление контрактов по бартеру.
7. Торговое агентское соглашение.
8. Структура и правила оформления договора поручения.
9. Характеристика и назначение основных видов коммерческих документов.

Тема 8. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий

1. Договор поручения.
2. Условия арендного договора и обязанности сторон.
3. Подготовка и подписание лицензионного договора.
4. Понятие лицензионного договора.
5. Структура и содержание лицензионного договора.
6. Кооперационные соглашения.
7. Договор о передаче знаний и опыта

Шкала оценивания: 5-балльная.

Критерии оценивания:

5 баллов (или оценка «отлично») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта полно и глубоко, при этом убедительно и аргументированно изложена собственная позиция автора по рассматриваемому вопросу; структура реферата логична; изучено большое количество актуальных источников, грамотно сделаны ссылки на источники; самостоятельно подобран яркий иллюстративный материал; сделан обоснованный убедительный вывод; отсутствуют замечания по оформлению реферата.

4 балла (или оценка «хорошо») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта полно и глубоко, сделана попытка самостоятельного осмысления темы; структура реферата логична; изучено достаточное количество источников, имеются ссылки на источники; приведены уместные примеры; сделан обоснованный вывод; имеют место незначительные недочеты в содержании и (или) оформлении реферата.

3 балла (или оценка «удовлетворительно») выставляется обучающемуся, если тема реферата раскрыта неполно и (или) в изложении темы имеются недочеты и ошибки; структура реферата логична; количество изученных источников менее рекомендуемого, сделаны ссылки на источники; приведены общие примеры; вывод сделан, но имеет признаки неполноты и неточности; имеются замечания к содержанию и (или) оформлению реферата.

0 баллов (или оценка «неудовлетворительно») выставляется обучающемуся, если содержание реферата имеет явные признаки плагиата и (или) тема реферата не раскрыта и (или) в изложении темы имеются грубые ошибки; материал не структурирован, излагается непоследовательно и сбивчиво; количество изученных источников значительно менее рекомендуемого, неправильно сделаны ссылки на источники или они отсутствуют; не приведены примеры или приведены неверные примеры; отсутствует вывод или вывод расплывчат и неконкретен; оформление реферата не соответствует требованиям.

2 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

2.1 БАНК ВОПРОСОВ И ЗАДАНИЙ В ТЕСТОВОЙ ФОРМЕ

1 Вопросы в закрытой форме.

1. В зависимости от выполняемых функций основные внешнеторговые документы это:

- а) документы по подготовке экспортной сделки;
- б) документы по подготовке импортной сделки;
- в) по обеспечению производства товара, предназначенного для экспорта;
- г) по подготовке экспортного товара к отгрузке;
- д) коммерческие документы;
- е) документы по платёжно-банковским операциям;
- ж) страховые документы;
- з) транспортные документы;
- и) транспортно-экспедиторские документы;
- к) таможенные документы.

2. *Импортные операции – это:*

- а) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- б) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- в) приобретение с ввозом из-за границы ранее экспортируемого и не подвергшегося там переработке товара.

3. *Экспортные операции – это:*

- а) операции по ввозу на внутренний рынок товара, закупленного у другой страны;
- б) операции, направленные на вывоз товара за пределы государства;
- в) продажа с вывозом за границу ранее импортируемого и не подвергшегося переработке товара.

4. *К внешнеторговым операциям относятся:*

- а) экспорт;
- б) импорт;
- в) валютные и финансовые кредиты;
- г) производственная кооперация;
- д) реэкспорт;
- е) реимпорт.

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 подвергнутого там переработке товара;
- б) продажа с вывозом за границу ранее импортированного и не подвергнутого переработке товара;
- в) оба ответа правильные;
- г) оба ответа неправильные.

7. Внешнеторговая сделка - это:

- а) техника проведения коммерческих операций;
- б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;
- в) услуги;
- г) купля-продажа товаров на рынке;
- д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;
- ж) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

8. Какие способы может использовать продавец в процессе подготовки коммерческой сделки для установления контактов с потенциальными покупателями:

- а) направить предложение (оферту) непосредственно одному или нескольким возможным иностранным покупателям;
- б) принять и подтвердить заказ покупателя;
- в) направить покупателю предложение в ответ на его запрос с указанием конкретных условий будущего контракта или проформой контракта;
- г) принять участие в торгах путем представления тендера организаторам торгов;
- д) направить возможному покупателю коммерческое письмо с информацией о намерениях вступить в переговоры по поводу заключения конкретной сделки;

е) направить проформу контракта уже известному покупателю как результат согласования условий контракта по телефону, телетайпу или телексу или на основе предшествующих договоренностей.

9. Когда продавец должен уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке?

- а) когда товар изготовлен;
- б) когда нанесена маркировка;
- в) по своему усмотрению;
- г) когда товар готов к сдаче;
- д) по требованию покупателя.

10. Преамбула-это:

- а) заключительная сторона контракта, содержащая юридические адреса сторон и подписи;
- б) претензия, предъявляемая покупателем к продавцу в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта;
- в) вводная часть контракта купли-продажи, содержащая наименование и номер контракта, место и дату заключения контракта, а также определение сторон, заключающих сделку;
- г) протокол о намерении сторон вступить в контактные отношения и принять конкретные подготовительные обязательства на определенный срок;
- д) часть контракта, оговаривающая условия страхования.

11. Внешнеторговая сделка - это:

- а) техника проведения коммерческих операций;
- б) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке товара определенного количества и качества и оказывающих в соответствии с согласованными условиями;
- в) услуги;
- г) купля-продажа товаров на рынке;
- д) договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами одного государства;
- и) сфера установления отношений по поводу ВЭД.

12. Условия предъявления рекламации, фиксируемые в контракте:

- а) права и обязанности сторон в связи с предъявлением рекламации, способы урегулирования рекламации;

- б) наименование задекларированного товара, количество и местонахождение, конкретные требования покупателя;
- с) порядок предъявления рекламации, сроки, в течение которых рекламация может быть заявлена;

13. Компенсационное соглашение - это:

- а) сделки, при которых экспортер на часто стоимости поставленных товаров закупает товар в стране-экспортере;
- б) это обмен товаров равной стоимости;
- в) вид долгосрочных внешнеторговых отношений, по которым покупатель товара оплачивает его стоимость поставками других товаров или предоставлением услуг;
- г) сделка, которая предполагает обязательства экспортера принять устаревшую технику при поставке новой;
- д) обязательство импортера компенсировать ущерб, нанесенный экспортеру транспортной организацией.

14. Понятие типового контракта:

- а) примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговой практики и принятый после согласования конкретных условий сделки;
- б) контракт, не требующий согласования с контрагентом;
- в) контракт, полностью разработанный одним из контрагентов;
- в) контракт, включающий только общие условия сделки;
- г) документ, в котором с целью заключения контракта излагаются условия, на которых предлагается товар.

15. Информация, вносимая в контракт купли-продажи по поводу упаковки:

- а) порядок предъявления претензий по несоответствующей упаковке и маркировке;
- б) объем предоставленных продавцом гарантий, гарантийный срок;
- в) вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способ оплаты, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки;
- г) порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки;
- д) когда происходит переход риска с продавца на покупателя в случае гибели, повреждения или порчи товара.

16. Понятие маркировки:

- а) чередование темных и светлых полос;
- б) данные о продукции информационно-справочного характера;

в) цифровое или буквенное обозначение изделия, которое отличает его от аналогичных изделий;

г) знаки, рисунки, надписи, наносимые на груз для его опознания, указания на его свойства, способы хранения и перевозки;

д) штамп транспортной организации на упаковке продукции.

17. Требования к нанесению маркировки:

а) маркировка наносится несмываемой краской на двух сторонах;

б) должна наноситься несмываемой краской;

в) маркировка наносится на бирку, если не помещается на упаковке;

г) должна наноситься как минимум на 3-х языках;

д) должна занимать не менее 1/3 площади упаковки.

18. Способы определения качества товара:

а) по стандарту и образцу;

б) тель-кель, по справедливому среднему количеству и по натуральному

весу;

в) расчетно-аналитический или опытно-экспериментальный метод;

г) по «Инкотермс-80» или по «Инкотермс-90».

19. Общие требования к упаковке:

а) товары должны быть упакованы таким образом, чтобы обеспечить их сохранность при длительной транспортировке различными видами транспорта до конечного пункта с учетом многократных перегрузок в пути и возможно длительного срока хранения их на складе грузополучателя;

б) стоимость упаковки не должна превышать 5% стоимости товара; с) специальная расфасовка товара для сбыта его покупателям без дополнительной переупаковки;

в) длительное хранение товара на открытой площадке;

г) упаковка не должна требовать специальных навыков к ее вскрытию.

20. Внешнеторговый контракт – это документ, в котором отражены:

а) технический уровень поставляемой продукции;

б) цена и общая сумма контракта;

в) срок поставки товаров;

г) все условия договора купли–продажи между импортером и экспортером;

д) санкция за несоблюдение сроков поставки, качества и количества товара.

21. Контракт – это:

- а) документ, служащий предварительным отчетом;
- б) письменное предложение на продажу определенной партии товара;
- в) документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара;
- г) документ, в котором для заключения соглашения излагаются условия, по которым предлагаются товары.

22. *Базисные условия поставки – это:*

- а) обязанности и расходы сторон (продавцов и покупателей) по транспортировке товара и страхованию пути;
- б) соглашения об основных условиях взаимных обязательств, достигнутых в ходе переговоров;
- в) оба ответа правильные;
- г) оба ответа неправильные.

23. *Способ фиксации цены в контрактах:*

- а) твердая цена;
- б) подвижная цена;
- в) цена с последующей фиксацией;
- г) скользящая цена;
- д) расчетная цена.

24. *Предметом договора может быть:*

- а) товар;
- б) услуга;
- в) имущественная часть авторского права;
- г) определенные права на промышленную собственность.

25. *Что понимается под базисными условиями поставки?*

- а) специальные условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и установлению момента перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- б) условия, определяющие место приемки-сдачи товара;
- в) список статей договора, разработанный с учетом торговой практики;
- г) упаковка, маркировка и транспортировка товаров;
- д) ответственность сторон по выполнению контракта.

26. *Что относится к условиям платежа в контракте:*

- а) валюта платежа;
- б) срок и способ платежа;
- в) форма расчетов;
- г) штрафные санкции.

27. *Какие утверждения, касающиеся регистрации контрактов на экспорт товаров из Российской Федерации, верны?*

- а) номенклатура экспортных товаров, подлежащих регистрации, определяется Государственным таможенным комитетом.
- б) регистрация экспортных товаров и контрактов подтверждается сертификатом.
- в) сертификат предоставляется страной назначения.
- г) основанием для отказа в регистрации контрактов может быть более низкий уровень контрактных цен по сравнению с мировыми.
- д) процент комиссионных является элементом порядка регистрации контрактов.

28. *Поставьте в соответствие каждому из них одно из приведенных ниже определений.*

- а) предложение оферента, участвующего в торгах, отвечающее конкретным требованиям заказчика;
- б) документ, в котором для заключения контракта излагаются условия, на которых предлагаются товары;
- в) документ, свидетельствующий о соглашении между продавцом и покупателем на поставку товара.
- г) документ, служащий предварительным счетом.
- д) письменное предложение на продажу определенной партии товара.

29. *К коммерческим документам относятся:*

- а) простые и переводные векселя;
- б) платежные расписки;
- в) счета – фактуры;
- г) документы, подтверждающие отгрузку товаров или выполнение работ

30. *Договор с торговыми посредниками.*

- а) договор аренды;
- б) договор консигнации;
- в) договор страхования;
- г) договор купли-продажи;
- д) договор поставки.

31. *Какой документ регулирует отношения продавцов и покупателей и перевозчиками?*

- а) договор купли-продажи;
- б) контракт подряда;
- в) договор перевозки;

- г) контракт на рейтинг;
- д) договор консигнации.

32. *Случаи использования «брутто за нетто»:*

- а) когда вес тары превышает 10% веса груза;
- б) когда вес тары превышает 5% веса груза;
- в) в случае использования облегченной тары (тара составляет 1-2%);
- г) в случае, когда продавец оплачивает стоимость тары;
- д) в случае, когда стоимость тары оплачивает покупатель.

33. *Какой документ регламентирует базисные условия поставки сегодня?*

- а) контракт купли-продажи;
- б) Инкотермс-2020;
- в) экспортная лицензия;
- г) Инкотермс-2000;
- д) Коносамент;
- г) Инкотермс-2010;

34. *Что подразумевает наличный способ платежа?*

- а) выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара;
- б) осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного (коммерческого) кредита;
- в) оплату полной стоимости товара через банк в период от готовности товара для экспорта до его перехода в распоряжение покупателя;
- г) оплату наличными сумм платежей по контракту;
- д) оплату почтовым переводом.

35. *Какие расходы несет продавец по сдаче товаров покупателю?*

- а) по взвешиванию, подсчету, маркировке, упаковке, уплате возможных таможенных сборов;
- б) извещение покупателя о прибытии товаров, обеспечение разгрузки товаров на складе поставщика, качественную оценку и возмещение некачественных или некомплектных товаров;
- в) оплату простоев транспортных средств при отклонениях в параметрах поставки.

36. *Сущность аккредитивной формы расчетов:*

- а) представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя-импортера платеж экспортеру на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных экспортером документов; б)

выдача чекодателям распоряжения своему банку произвести из имеющихся средств чекодателя выплату определенной суммы чекодержателю;

в) предполагает передачу перевододателем распоряжения банку перевести определенную сумму платежа в пользу переводополучателя; г) состоит в использовании векселя (простого или переводного);

д) предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявленных ему соответствующих товарных документов.

37. Охарактеризуйте кредитный способ платежа:

а) выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара;

б) осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного (коммерческого) кредита;

в) оплату полной стоимости товара через банк в период от готовности товара для экспорта до его перехода в распоряжение покупателя;

г) оплату наличными сумм платежей по контракту;

д) оплату почтовым переводом.

38. Охарактеризуйте авансовый способ платежа:

а) выплату покупателем-импортером поставщику-экспортеру сумм в счет причитающихся по договору платежей до передачи товара;

б) осуществление расчета по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру фирменного (коммерческого) кредита;

в) оплату полной стоимости товара через банк в период от готовности товара для экспорта до его перехода в распоряжение покупателя;

г) оплату наличными сумм платежей по контракту;

д) оплату почтовым переводом.

39. Сущность инкассовой формы расчета:

а) представляет собой обязательство банка произвести по указанию и за счет покупателя-импортера платеж экспортеру на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных экспортером документов;

б) выдача чекодателям распоряжения своему банку произвести из имеющихся средств чекодателя выплату определенной суммы чекодержателю;

в) предполагает передачу перевододателем распоряжения банку перевести определенную сумму платежа в пользу переводополучателя;

г) состоит в использовании векселя (простого или переводного);

д) предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявленных ему соответствующих товарных документов.

40. Порядок расчетов путем банковских переводов:

- а) экспортеры направляют импортерам счета и др. документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и др., на основании которых плательщики направляют в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов;
- б) осуществляется путем выдачи чекодателем распоряжения своему банку произвести из имеющихся средств чекодателя выплату определенной суммы чекодержателю или перечисление этой суммы на его счет;
- в) осуществляется путем передачи экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа после предъявления ему соответствующих товарных документов, чеков, векселей и др. подлежащих оплате документов;
- г) осуществляется путем оплаты авансом или немедленно после поставки товаров против предоставленных продавцом документов;
- д) осуществление путем передачи перевододателем распоряжения банку перевести определенную сумму платежа в пользу перевододателя.

41. Порядок вексельной формы расчетов:

- а) импортер выдает распоряжение своему банку произвести из имеющихся средств импортера выплаты определенной суммы экспортеру, предъявившему чек;
- б) банк обязан произвести по указанию и за счет покупателя-импортера платеж экспортеру на сумму стоимости поставленного товара против предъявленных экспортером документов;
- в) импортер передает распоряжение своему банку перевести определенную сумму платежа в пользу экспортера;
- г) оплата производится путем использования обязательства одного лица произвести уплату определенной суммы другому лицу в назначенный срок в определенном месте;
- д) предполагает передачу экспортером поручения своему банку на получение от импортера определенной суммы платежа против предъявленных ему соответствующих товарных документов.

42. Способы платежа бывают:

- а) наличный;
- б) инкассовый;
- в) аккредитивный;
- г) вексельный;
- д) чековый.

43. Современные методы страхования валютного риска:

- а) валютная оговорка;
- б) валютный опцион;
- в) золотая оговорка;
- г) валютный форвард;
- д) валютный фьючерс.
- е) производные финансовые инструменты.

44. Коммерческие документы, сопровождающие международные расчеты:

- а) счет-фактура;
- б) вексель;
- в) транспортные документы;
- г) чек;
- д) страховой полис;
- е) сертификаты (количество, качество товара и др.);
- ж) платежная расписка;
- з) таможенные счета;

45. Какие из перечисленных ниже чеков имеют хождение на российском финансовом рынке?

- а) чеки, выписанные покупателем на свой банк.
- б) чеки, выписанные банком покупателем на банк продавца.
- в) чеки, выписанные банком покупателя на банк в стране продавца, другой (иной).
- г) чеки, выписанные банком покупателя на третий банк вне страны продавца.

46. Сущность страхования характеризует:

- а) наличие риска случайного характера;
- б) высокая вероятность наступления рискованных событий;
- в) обеспечение прав страхователей на получение возмещения;
- г) компенсация ущерба при наступлении неблагоприятных событий.

47. Условия страхования:

- а) указывается 4 основных условия: что страхуется, от каких рисков, кто страхует, в чью пользу производится страхование;
- б) указывается 3 основных условия: зачем страхуется, на какой срок страхуется, объем страховых гарантий;
- в) указываются 4 основных условия: в какой стране производится страхование, кто определяет размер страховой суммы, обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы и сертификаты;

г) указываются 4 основных условия: что страхуется, от чего страхуется, за чей счет страхуется и момент перехода риска от одной стороны к другой.

48. Содержание статьи «Страхование».

а) наименование продавца и покупателя, номер контракта, место назначения, номер упаковочной единицы и их общее количество, вес брутто, нетто и др.;

а) оговаривает момент, когда происходит переход риска в случае гибели или повреждении товара с продавца на покупателя;

б) наименование и номер контракта, место и дата заключения контракта, определение сторон, заключающих сделку;

в) обязанности продавца и покупателя по страхованию груза, длительность и объем страховой гарантии, условия страхования;

г) определение календарного дня поставки или периода, в течение которого должна быть произведена поставка.

49. Признаки, характеризующие экономическую категорию страхования:

а) неизбежность наступления разрушительного события;

б) случайный характер наступления разрушительных событий;

в) раскладка ущерба на неограниченное число лиц;

г) перераспределение ущерба в пространстве и времени среди замкнутой совокупности участников;

д) использование страхового фонда для компенсации убытков лиц, находящихся только на определенной территории.

50. Страховым актом называется документ, который:

а) оформляется страховщиком при заключении договора страхования;

б) составляет страхователь или его представитель с подробным описанием страхового случая;

в) составляет страховщик или его представитель с подробным описанием страхового случая;

г) прилагается к договору страхования и содержит перечень застрахованных рисков;

д) прилагается к страховому полису при заключении договора страхования;

51. Укажите причину, по которой договор страхования может быть признан не действительным:

а) страховщик осуществляет свою деятельность без лицензии;

б) договор страхования заключен в устной форме;

- в) страховая сумма превышает страховую стоимость.
- г) все ответы верны.

52. Что означает добавка к названию *РОВ* буквы *8*, т.е. условие *РОВ5*?

- а) продавец обязан дополнительно зафрахтовать судно;
- б) риск гибели товара переходит на покупателя;
- в) продавец обязан затарить груз в контейнеры;
- г) продавец берет на себя штивку;
- д) продавец должен включить упаковку в стоимость товара.

53. *Страхование как экономическая категория отражает:*

- а) совокупность мероприятий, связанных с предупреждением стихийных бедствий, аварийных ситуаций и других неблагоприятных событий;
- б) процессы формирования целевых денежных фондов;
- в) совокупность перераспределительных отношений по поводу формирования и использования целевых страховых фондов
- г) государственное финансирование мероприятий по ликвидации последствий неблагоприятных событий;
- д) отношения перераспределения ущерба между страхователями.

54. *Синонимом понятия «страховая оценка» является:*

- а) страховая стоимость;
- б) страховой ущерб;
- в) страховое возмещение;
- г) страховая сумма;
- д) страховой взнос.

55. *Демередж - это:*

- а) причитающееся фрахтователю от судовладельца вознаграждение за экономию стальнойго времени;
- б) агент, назначаемый фрахтованием для обслуживания судна и выполнения требований капитана;
- в) заранее обусловленная компенсация, которую судовладельцы вправе получить от фрахтователя за превышение стальнойго времени;
- г) лицо, назначаемое фрахтователем для осуществления погрузки и укладки грузов в трюмы, выгрузку судов;
- д) чартер, подписанный без каких-либо изменений стандартной формы.

56. *Транспортная накладная - это:*

- а) документ, удостоверяющий наличие, и содержание договора фрахтования, заключенного между фрахтовщиком и фрахтователем:

- б) ведомость учета стояночного времени судна, предусмотренного чартером на производство грузовых операций;
- в) документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем;
- г) основной документ, которым оформляется перевозка грузов по ж/д, воздушным или автомобильным транспортом;
- д) письменное уведомление о полной готовности судна к погрузке или выгрузке.

57. Укажите, какие документы подтверждают заключение договора железнодорожной перевозки груза:

- а) багажная квитанция и дорожная ведомость;
- б) транспортная железнодорожная накладная и квитанция о приеме груза;
- в) грузобагажная квитанция и акт общей формы;
- г) проездной документ (билет) и коммерческий акт.

58. Подтвердите или опровергните приведенные ниже утверждения ответами «верно» - «неверно».

- а) различают транспорт - местный, прямой, смешанный, малый, большой, городской, междугородный, международный;
- б) для международных автомобильных перевозок не требуются документы: пропуск ГИБДД; схема маршрута движения; тариф перевозки; регистрационный листок (тахограмм);
- в) дополнительно при перевозке крупногабаритных грузов необходимо специальное разрешение на перевозку грузов;
- г) допуск российских перевозчиков к осуществлению международных автомобильных перевозок выдается Российской транспортной инспекцией Минтранс РФ;
- д) товарно-транспортная накладная на груз обозначается СМР.

59. Сведения, содержащиеся в маркировке:

- а) наименование продавца и покупателя, номер контракта, место назначения, номер упаковочной единицы и их общее количество, вес брутто, нетто и др.;
- б) дата коносамента, вид используемого транспорта и сроки поставки и т.д.;
- в) порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки, размер, порядок оплаты и расчеты провозных платежей и т.д.;
- г) когда происходит переход риска с продавца на покупателя, в случае гибели, повреждения или порчи товара, как распределяется ответственность;

д) наименование товара, дата отгрузки и дата планируемого прибытия в порт назначения.

60. Подберите соответствующее понятие к данному определению: «Договор, по которому судовладелец обязуется за обусловленную плату (фрахт) предоставить фрахтователю в пользование и владение на определенный срок неукomплектованное экипажем и не снаряженное судно для перевозки грузов, пассажиров или для иных целей торгового мореплавания»:

- а) тайм-чартер;
- б) чартер;
- в) бербоут-чартер;
- г) коносамент.

61. В каких из перечисленных случаях перевозчик не вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор воздушной перевозки:

- а) отказ пассажира, грузовладельца выполнять требования, предъявляемые к ним федеральными авиационными правилами;
- б) наличие в вещах, находящихся при пассажире, а также в багаже, грузе запрещенных к воздушной перевозке предметов и веществ;
- в) отказ пассажира воздушного судна оплатить перевоз следующего с ним ребенка;
- г) отказ пассажира воздушного судна оплатить провоз своего багажа, вес которого не превышает установленные нормы бесплатного провоза багажа.

62. В каких из перечисленных случаях обязательно соблюдение претензионного порядка урегулирования споров при осуществлении железнодорожных перевозок:

- а) нарушение обязательства грузоотправителем по договору железнодорожной перевозки грузов;
- б) нарушение обязательства перевозчиком по договору железнодорожной перевозки грузов;
- в) нарушение обязательства перевозчиком по договору перевозки пассажира;
- г) соблюдение претензионного порядка урегулирования споров обязательно во всех перечисленных случаях.

63. К основным документам для реализации внешнеторговой сделки и таможенного оформления товаров относятся:

- а) инвойсы;
- б) спецификации;
- в) упаковочные листы;

- г) международные транспортные документы;
- д) сертификаты;
- е) санитарно-эпидемиологические заключения;
- ж) счет-фактура.

64. К средствам проведения в жизнь таможенной политики относятся:

- а) таможенное оформление;
- б) взимание таможенных платежей;
- в) заключение внешнеторгового контракта;
- г) таможенное консультирование;
- д) оформление паспорта сделки.

65. Какие документы, кроме перечисленных, необходимы для оформления груза?

- а) контракт (договор);
- б) справка о безопасности груза;
- в) ветеринарная справка (для животных);
- г) разрешение министерства;
- д) паспорт сделки (оформляется в банке).

2 Вопросы в открытой форме.

2.1. Система договорённостей технико-экономического, коммерческого, финансово-правового характера, по поводу обмена продукцией и услугами на внешнем рынке, достигнутых между партнёрами и документально оформленных в контракте купли-продажи – это ...

2.2. Совокупность основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приёмов, последовательное применение которых способствует заключению сделок в рамках международного контракта купли-продажи – это ...

2.3. Международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании – это ...

2.4. Основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и

качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары – это ...

2.5. Контракты международной купли-продажи классифицируются по ряду признаков ...

2.6. Международные торговые контракты по содержанию внешнеторговой деятельности можно разделить на следующие группы ...

2.7. Разновидность договора купли-продажи; соглашение, регулирующее отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций и крестьянско-фермерских хозяйств выращиваемой или производимой ими сельскохозяйственной продукции – это ...

2.8 .Особая разновидность контракта купли-продажи, используемой в предпринимательской деятельности, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием – это ...

2.9. Контракт (договор), являющийся разновидностью кредитного договора, предусматривающий обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками – это ...

2.10. Контракт, по которому одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение заключить сделку от своего имени, но в интересах и за счет комитента – это ...

2.11. Контракт, по которому одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия – это ...

2.12. Контракт, по которому одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на срок или без указания срока право использовать в предпринимательской деятельности пользователя комплекс исключительных прав, принадлежащих правообладателю, в том числе право на фирменное наименование и (или) коммерческое обозначение правообладателя, на охраняемую коммерческую информацию, а также на другие предусмотренные договором объекты исключительных прав - товарный знак, знак обслуживания и т.д. – это ...

2.13. Классификация международных торговых контрактов на поставку товаров представлена следующими тремя группами ...

2.14. Одной из важнейших универсальных правовых норм в области международного торгового права выступает ...

2.15. Международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли частного характера, прежде всего, относительно франко (англ. free — «очистки») - места перехода ответственности от продавца к покупателю.

2.16. Существуют две формы международного коммерческого контракта:
...

2.17. Право, подлежащее применению к обязательствам, вытекающим из односторонних сделок и договоров – это ...

2.18. Предложение о заключении сделки, в котором изложены существенные условия договора, адресованное определённому лицу, ограниченному или неограниченному кругу лиц - ...

2.19. Ответ лица, которому адресована оферта, о её принятии - ...

2.20. Пункт, параграф или статья договора, фиксирующая отдельные обязанности сторон по сделке - ...

2.21. Проверка соответствия качества, количеств и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в контракте - ...

2.22. Полная или частичная оплата товара до, или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя – это ...

2.23. Вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам (вексялям, чекам и т.п.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств – это ...

2.24. Вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств – это ...

2.25. Условия, включаемые в контракт международной купли-продажи с целью страхования контрагентов по сделке от риска изменения курса валюты

платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты – это ...

2.26. Договор о фрахтовании, когда условием является фрахтование всего судна – это ...

2.27. Время на выполнение фрахтователем перегрузочных работ с указанием нормы, т.е. определенного числа тонн груза, которое он обязуется загрузить или выгрузить в погожий рабочий день – это ...

2.28. Организации и фирмы, осуществляющие непосредственный контроль за выполнением работ по погрузке и выгрузке судов - ...

2.29. Вознаграждение, выплачиваемое судовладельцем фрахтователю за досрочное освобождение судна из-под погрузочно-разгрузочных работ – это ...

2.30. Издержки фрахтователя по простоя судна под погрузкой (разгрузкой) сверх стальной нормы времени – это ...

3 Вопросы на установление последовательности.

3.1. Установите последовательность этапов подготовки и проведения внешнеторговой сделки:

1. Подготовка условий платежа и поставки.
2. Поиск зарубежного партнера.
3. Проведение переговоров и согласование проекта контракта. На этапе переговоров происходит обсуждение существенных условий соглашения, представленного одной из сторон, в т.ч. сроков поставки, стоимости единицы товара либо его партии, подлежащей поставке, технической спецификации.
4. Анализ и проработка конкурентоспособных материалов, и расчет экспортных цен.
5. Маркетинговые исследования внешнего рынка и изучение его особенностей рынка, где происходит обращение интересующего товара.
6. Подготовка проекта контракта в соответствии с версией, предложенной какой-либо из сторон внешнеторговой сделки.
7. Установление контактов с иностранной организацией.
8. Обсуждение изменений и поправок к соглашению, обмен сторон собственными версиями контракта.
9. Проверка договорных условий юридическим, коммерческим и прочими отделами компании, в целях внесения окончательных поправок и изменений, а также соответствующее обсуждение всех условий соглашения между покупателем и продавцом.
10. Рассмотрение возможных претензий.

11. Исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции.

12. Контроль за выполнением контрактных обязательств.

13. Подписание контракта.

3.2. Венская конвенция состоит из четырёх частей. Установите их последовательность.

1. Купля-продажа товаров.

2. Заключительные положения.

3. Сфера применения и общие положения.

4. Заключение договора.

3.3. Перечислите в последовательности внесения поправок и дополнений в Правила Инкотермс, опубликованные Международной торговой палатой: 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010, 2020, 1936.

3.4. Установите последовательность расположения контрактных условий в «классическом варианте» должна соответствовать принципу «от общего к частному»:

- качество товара;
- условия платежа;
- предмет контракта (наименование товара);
- количество товара;
- гарантии;
- преамбулу;
- транспортные условия (порядок отгрузки);
- цену и общую стоимость;
- базисные условия поставки;
- сроки поставки;
- штрафные санкции;
- страхование;
- прочие условия.
- сдачу-приемку товара;
- рекламации;
- форс-мажор;
- упаковку и маркировку;
- арбитраж.

3.5. В упаковочном листе по тексту последовательно указывается следующая информация: данные о товарной накладной; название фирмы-получателя; точный адрес доставки товара с указанием индекса и региона; сведения о виде упаковочного материала (коробка из картона, ящик, пакет, сверток и т.п.); указание на количество отгрузочных мест. Установите последовательность заполнения информации в упаковочном листе.

4 Вопросы на установление соответствия.

4.1. Установите соответствие между формами внешнеэкономической деятельности и видами международных договоров:

Форма внешнеэкономической деятельности	Вид договора (контракта)
Международная торговля услугами	– контракт международной купли-продажи; – бартерный контракт; – компенсационные соглашения.
Международная торговля товарами	– договор подряда; – договор поручения; – договор комиссии; – договор перевозки; – договор консигнации; – договор о материально-техническом обслуживании производства; – договор о ремонте; – договор об эксплуатации промышленных объектов; – договор о сотрудничестве в сфере международного туризма.
Международное инвестиционное сотрудничество	– договор о международной производственной кооперации; – соглашение о промышленном сотрудничестве; – договор концессии; – договор на сооружение крупных промышленных объектов; – договор между сторонами, объединяющимися для осуществления конкретного проекта.
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	– лицензионные соглашения (на изобретение, ноу-хау, товарный знак); – комбинированный международный договор о поставке оборудования и лицензий; – международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть; – договор о выполнении НИОКР.
Международное производственно-техническое сотрудничество	– лизинговые соглашения; – кредитные соглашения; – договоры о создании совместных предприятий; – договоры о совместных инвестиционных проектах (программах).

4.2. Установите соответствие. По срокам фирменные кредиты подразделяются на:

- | | |
|------------------|-------------------------------|
| 1) краткосрочные | а) до одного года; |
| 2) среднесрочные | б) до пяти - десяти лет; |
| 3) долгосрочные | в) свыше пяти или десяти лет. |

4.3. Существует два основных вида валютной оговорки. Установите соответствие:

- 1) прямая;
- 2) косвенная;

А) (при совпадении валют цены и платежа), когда цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от курса другой валюты;

Б) (при несовпадении валют цены и платежа), когда цена товара выражается в одной, более устойчивой валюте, а платеж - в другой, в которой осуществляется подавляющая масса расчетов.

4.4. Установите соответствие. В российской практике используются три вида страхования:

- 1) «с ответственностью за все риски»
- 2) «с ответственностью за частную аварию»
- 3) «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения»

А) предусматривает возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями;

Б) возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, произошедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

В) ущерб возмещается в случае гибели всего или части груза в результате крушения судна, а также при его повреждении, вызванном столкновением, посадкой на мель, пожаром, взрывом и т.п.

4.5. Унифицированная система внешнеторговой документации представлена следующими видами:

1. Оперативно-коммерческая документация.
2. Товаросопроводительная документация.
3. Расчетная внешнеторговая документация.
4. Страховая внешнеторговая документация.
5. Документация, оформляемая при ввозе (вывозе) товара.
6. Транспортная внешнеторговая документация.
7. Экспедиторская внешнеторговая документация.

Установите соответствие документов по вышеуказанным группам:

- А) счет-фактура;
- Б) фитосанитарный сертификат;
- В) заявление на перевод;
- Г) заявление на страхование груза;
- Д) договор с транспортной компанией;
- Е) отгрузочное поручение;
- Ж) коносамент.

Шкала оценивания результатов тестирования: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 баллов (установлено положением П 02.016).

Максимальный балл за тестирование представляет собой разность двух чисел: максимального балла по промежуточной аттестации для данной формы обучения (36 или 60) и максимального балла за решение компетентностно-ориентированной задачи (6).

Балл, полученный обучающимся за тестирование, суммируется с баллом, выставленным ему за решение компетентностно-ориентированной задачи.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по дихотомической шкале (для зачета) или в оценку по 5-балльной шкале (для экзамена) следующим образом:

Соответствие 100-балльной и 5-балльной шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100–85	отлично
84–70	хорошо
69–50	удовлетворительно
49 и менее	неудовлетворительно

Критерии оценивания результатов тестирования:

Каждый вопрос (задание) в тестовой форме оценивается по дихотомической шкале: выполнено – **2 балла**, не выполнено – **0 баллов**.

2.3 КОМПЕТЕНТНОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЕ ЗАДАЧИ

Компетентностно-ориентированная задача № 1

Вводная ситуация. Внешнеторговые контракты (ВТК) в правовом отношении обладают определёнными характеристиками, отличающими их от других видов договоров. Среди международных документов наибольшее значение имеет Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.) - совокупность международных норм, главной целью которых является создание единого правового режима международных сделок купли-продажи товаров. Россия присоединилась к Венской конвенции.

ВТК - договор, заключаемый обычно двумя сторонами о купле-продаже, поставке, проведении работ, оказании услуг и т.д.

Договор - соглашение об установлении, изменении или прекращении прав и обязанностей сторон. По договору стороны принимают на себя права и обязанности для достижения определённого правомерного результата, связанного в основном с удовлетворением имущественного интереса. Возникающие из договора обязательства называются договорными.

При указании цены обычно оговаривают, что в неё включается. Поэтому здесь имеют место такие понятия как:

– цена нетто – чистая цена товара на месте его купли-продажи, не включающая скидки и надбавки, связанные с различием базисных условий поставок;

– франкировка – экономические и правовые условия, определяющие порядок включения в цену тех или иных затрат, связанных с транспортировкой, погрузочно-разгрузочными работами, хранением и страхованием грузов.

Также различают: 1) Цена покупателя – сумма фактически уплаченных денег покупателем. 2) Цена продавца – выручка продавца минус расходы на исполнение.

Цена, устанавливаемая в контракте, может быть выражена в любой валюте.

Виды цен в международных контрактах.:

1. Твёрдые – не подлежат в последующем изменению, установленные для небольшой, быстро поставляемой партии товаров.

2. С последующей фиксацией – установленные в назначенные сроки, на определённую дату или день поставки товара.

3. Скользящие – установленные для контрактов с длительными сроками выполнения (машины и оборудование), т.к. к моменту поставки могут существенно измениться цены на сырьё, учётная ставка, налоги и пошлины.

Необходимо ответить на следующий вопрос.

Поясните в чём суть отличия международных контрактов от контрактов, заключённых между субъектами хозяйственной деятельности одной страны?

Компетентностно-ориентированная задача № 2

Вводная ситуация. ООО «Олимпия», зарегистрированная за рубежом, но имеющая представительство в России, обратилась в арбитражный суд с иском к ООО «Магнит» (Россия) о взыскании убытков, причиненных невыполнением объединением своих обязательств по оплате муки, поставленной в Россию.

ООО «Магнит» возражало против иска, ссылаясь на то обстоятельство, что деньги, предназначенные для оплаты подлежащей поставке муки, были переведены в соответствии с условиями договора в иностранный банк, но впоследствии похищены третьими лицами со счетов этого банка и поэтому не зачислены на счет ООО «Олимпия». К моменту предъявления иска по факту хищения возбуждено уголовное дело в иностранном государстве.

ООО «Магнит», возражая против исковых требований, ссылалось на то, что сторона внешнеэкономического контракта не несет ответственности за неисполнение обязательств, если последнее произошло по вине третьих лиц. Стороны внешнеэкономической сделки находились в государствах – участниках Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (1980г.).

Что может послужить основанием освобождения от ответственности за неисполнение стороной внешнеэкономической сделки своих обязательств? Что необходимо доказать ответчику? Как должно быть решено дело?

Компетентностно-ориентированная задача № 3

Вводная ситуация. Между ОАО «Санта» (Россия) и «Neron» (Бельгия) был заключен контракт, в соответствии с которым бельгийская фирма обязалась поставить оборудование для двух морских судов, принадлежащих заказчику. Оплата должна была быть произведена после получения оборудования. Стороны предусмотрели в контракте, что все споры, если они не будут урегулированы путем переговоров, подлежат рассмотрению в арбитражном суде РФ. Применимое право сторонами выбрано не было.

Поставка оборудования осуществлена бельгийской стороной в установленные контрактом сроки. ОАО «Санта», получив товар, деньги на счет поставщика не перечислило и на неоднократные напоминания о погашении долга не реагировало.

Бельгийская сторона в соответствии с оговоркой контракта обратилась в арбитражный суд с иском о взыскании с ОАО «Санта» стоимости поставленного оборудования. Расчет убытков истец произвел, основываясь на нормах права Бельгии.

При разрешении спора в суде ответчик признал свою задолженность по контракту, однако счел, что расчет сумм, подлежащих выплате, должен быть произведен в соответствии с материальными нормами российского права, поскольку местом рассмотрения споров стороны определили арбитражный суд РФ.

Определите применимое право.

Компетентностно-ориентированная задача № 4

Вводная ситуация. К внешнеэкономическому контракту, заключенному между «WXW» (Словакия) и ООО «Моника» (Россия), в качестве применимого сторонами было избрано российское право. По уставу словацкой фирмы договоры, заключаемые от ее имени, действительны только при наличии двух подписей - президента и коммерческого директора. Президент фирмы подписал договор единолично. Впоследствии словацкая фирма нарушила свои обязательства по договору, и к ней был предъявлен иск в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате России.

В заседании арбитража словацкая фирма отрицала наличие договорных отношений, ссылаясь на нормы права, действующие в Словакии, и недействительность договора как заключенного неуполномоченным лицом. ООО «Моника» возражало против применения права Словакии, указав, что применению подлежит право России, в том числе для решения этого вопроса, поскольку все аспекты взаимоотношений сторон, связанные с агентским договором, должны регулироваться на основе права, выбранного сторонами.

Оцените доводы сторон. Определите применимое право. Какие вопросы входят в обязательственный статут и какие исключены из него?

Компетентностно-ориентированная задача № 5

Вводная ситуация. Внешнеторговые сделки по направлениям торговли классифицируются:

1) основные сделки представляют собой договорные сделки по купле-продаже товаров или по обмену товарами (бартер), т.е. эти сделки зафиксированы во внешнеторговых договорах;

2) вспомогательные сделки обеспечивают надлежащее выполнение основных операций. Они включают операции по транспортировке и экспедированию грузов, страхованию грузов, финансированию внешнеторговых операций, расчетам между экспортерами и импортерами, гарантированию их взаимных обязательств, а также таможенные и другие операции, в том числе агентские соглашения с посредниками, поставщиками экспортных и заказчиками импортных товаров, с рекламными агентами и организациями, исследующими конъюнктуру рынков (кредитные, расчетно-платежные, рекламные, страховые, таможенные, валютные, транспортные (транзитные, бондовые, погрузочно-разгрузочные, агентирование).

Необходимо ответить на следующий вопрос. Исходя из приведённой классификации внешнеторговых сделок, каким образом, по вашему мнению, будет отличаться структура договора внешнеэкономической сделки в зависимости от различия их по направлениям торговли?

Компетентностно-ориентированная задача № 6

Вводная ситуация. Внешнеторговые сделки по предмету сделки классифицируются:

- 1) товары и продукция;
- 2) сырье;
- 3) результаты интеллектуальной деятельности, работы и услуги.

Необходимо ответить на следующий вопрос. Исходя из приведённой классификации внешнеторговых сделок, каким образом, по вашему мнению, будет отличаться структура договора внешнеэкономической сделки в зависимости от предмета сделки?

Компетентностно-ориентированная задача № 7

Вводная ситуация. Внешнеторговые сделки по степени самостоятельности сделки классифицируются:

- 1) прямые обменные (купля-продажа);
- 2) посреднические (комиссионные, агентские, консигнационные, брокерские).

Необходимо ответить на следующий вопрос. Исходя из приведённой классификации внешнеторговых сделок, каким образом, по вашему мнению, будет отличаться структура договора внешнеэкономической сделки в зависимости от степени самостоятельности сделки?

Компетентностно-ориентированная задача № 8

Вводная ситуация. Гражданин РФ Ивлеев Константин Петрович зарегистрирован в качестве предпринимателя в Казахстане, осуществляет предпринимательскую деятельность в Белоруссии и постоянно проживает на

территории Украины. Он выступает продавцом по международному контракту купли-продажи с «RiHt» (Германия). Товар отправляется в Германию со склада, находящегося на территории Польши. Российский суд рассматривает спор между Ивлеевым К.П. и немецкой фирмой.

Определите подсудность. Право какого государства должен применить суд для разрешения споров, вытекающих из заключенного контракта?

Компетентностно-ориентированная задача № 9

Водная ситуация. В международном контракте купли-продажи товаров (американская фирма - продавец, российская фирма - покупатель) указано: «для защиты прав покупателя применяется право Российской Федерации».

Если в защите нуждается продавец, определите, право какого государства должен применить суд?

Компетентностно-ориентированная задача № 10

Водная ситуация. Российская организация ООО «Мекка» (продавец) обратилась в российский суд с иском к китайской фирме «WWW» (покупателю) о возмещении убытков, вызванных неоплатой поставленной продукции. В процессе рассмотрения дела суд установил, что доверенность, на основании которой действовал представитель покупателя при заключении сделки, не соответствовала по форме китайскому законодательству. Соответственно, ответчик (китайская фирма) ссылаясь на недействительность договора и отсутствие между сторонами договорных обязательств. При этом суд не принял во внимание утверждение представителя истца о том, что доверенность должна быть признана действительной в России.

Стороны контракта не определили применимое к нему право.

Определите право, применимое к форме доверенности. Прав ли российский суд? По праву какой страны должны определяться правовые последствия совершения сделки неуполномоченным лицом?

Компетентностно-ориентированная задача № 11

Водная ситуация. ООО «Атлант» (Россия) заключила с «FErger» (Германия) международный контракт купли-продажи МФУ и расходных материалов к ним. «FErger» недопоставила 2000 картриджей для заправки. При этом в адрес российской организации было направлено письмо, в котором сообщалось, что на европейском рынке оргтехники сложилась диспропорция, и спрос на эти детали значительно превышает предложение. Российская организация обратилась в суд с иском о взыскании убытков и неустойки.

Определите компетенцию российского суда в отношении данного спора. Оцените ответственность предпринимателя с точки зрения применимого права. Подлежит ли иск удовлетворению?

Компетентностно-ориентированная задача № 12

Вводная ситуация. Стороны, заключая внешнеторговый контракт, договорились о том, что к их договору подлежит применению российское

право. В то же время они установили срок исковой давности, продолжительность которого составляет шесть лет. При рассмотрении спора в российском третейском суде (МКАС) возник вопрос о действительности соглашения об изменении срока исковой давности.

Решите возникший вопрос. Изменится ли решение, если местом рассмотрения спора будет Англия?

Компетентностно-ориентированная задача № 13

Вводная ситуация. ОАО «ВЕНТА» (Россия) заключило с «WERTER» (Венгрия) контракт международной перевозки груза автомобильным транспортом. В сентябре 2020 года по прибытии груза в Россию, к месту доставки, обнаружилось частичное повреждение партии товаров, вызвавшее невозможность их дальнейшей реализации. Представитель перевозчика, ссылаясь на дефекты транспортного средства, арендованного у третьих лиц, возместить ущерб отказался.

ОАО «ВЕНТА» обратилось в арбитражный суд с иском к венгерской компании, имеющей представительство в Российской Федерации, о взыскании убытков, вызванных частичным повреждением груза во время дорожной перевозки.

Вправе ли арбитражный суд Российской Федерации рассматривать данный спор? Что предусматривает Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г.? Какие сроки подачи иска установлены Конвенцией? В каких случаях перевозчик может быть освобожден от ответственности вследствие утраты или повреждения груза? Решите спор.

Компетентностно-ориентированная задача № 14

Вводная ситуация. ОАО «БЭлла» (Белоруссия) обратилось в арбитражный суд Российской Федерации с иском о взыскании с ООО «Март» (Россия) задолженности и неустойки по внешнеторговому договору поставки.

Суд установил, что между российским и белорусским предприятиями в г. Москве был заключен внешнеторговый договор поставки. В дополнительном соглашении к договору стороны установили, что споры по настоящему договору разрешаются в порядке, установленном действующим законодательством Республики Беларусь и законодательством ответчика. В качестве органа, разрешающего спор, избран российский арбитражный суд.

Белорусским предприятием условия внешнеэкономического договора выполнены полностью. Факт получения товара российской стороной подтвержден тремя пропуск-накладными и платежными требованиями. Однако российская фирма в течение установленного договором срока деньги белорусскому партнеру не перечислила. В судебном заседании ответчик настаивал на том, что в данном случае к отношениям сторон должно применяться российское законодательство.

Как решается вопрос о выборе применимого права, если стороны указали на законодательство нескольких государств? Имеется ли

международный договор между Россией и Республикой Беларусь, регулирующий вопросы подобного рода? Какое решение должен вынести суд?

Компетентностно-ориентированная задача № 15

Вводная ситуация. ОАО «Милана» (Россия) обратилось в арбитражный суд с иском к «AirLines» (Финляндия), имеющей представительство в России, о взыскании убытков, причиненных утратой части груза. Из представленных в деле документов следует, что при получении в аэропорту груза от финской авиакомпании по международной авианакладной была обнаружена его недостача в размере 7,6 кг, о чем составлен коммерческий акт. Как видно из коммерческого акта, утрата части груза произошла во время воздушной перевозки, которую осуществляла финская авиакомпания, признавшая свою вину в его утрате.

Какой международный акт регулирует вопросы международных воздушных перевозок? Является ли арбитражный суд Российской Федерации компетентным судом в данном случае? Как регулируются вопросы ответственности при международной авиаперевозке? Как следует решить вопрос о применимом праве к контракту?

Компетентностно-ориентированная задача № 15

Вводная ситуация. ОАО «Аккорд» (Россия, г. Курск) заключило с ООО «Фагот» (Россия, г. Воронеж) договор поставки, в соответствии с которым должно поставить, обеспечить наладку и пуск комплектного холодильного оборудования для нового фруктохранилища, возводимого в г. Ташкенте (Узбекистан). Стороны договорились, что по вопросам поставки, не урегулированным в договоре, применимыми являются положения Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров (1980 г.). Вопросы же страхования должны решаться по законодательству Узбекистана.

Дайте оценку ситуации с точки зрения выбора применимого права.

Компетентностно-ориентированная задача № 16

Вводная ситуация. «GAMBoil» (Германия, г. Гамбург) продала торговой фирме «WEQ» (Англия, г. Лондон) 2000 тонн масла. Во внешнеторговом контракте содержалось условие о применении немецкого права и установлении подсудности германскому суду. В частности, в контракте имеется ссылка на нормы Германского гражданского уложения, предусматривающие ответственность продавца за недостатки проданного товара.

При рассмотрении спора в суде в г. Гамбурге английская фирма заявила, что к договору подлежит применению Венская конвенция 1980 г.

Как должен суд разрешить спор о праве, применимом в данных отношениях?

Компетентностно-ориентированная задача № 17

Решите задачу и подумайте, как экспортер мог избежать подобной ситуации?

Условие. ДЕЛО № А55-28278/2011: привлечение к ответственности по ст. 14.10 КоАП РФ за экспорт товаров, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака ОАО «АвтоВАЗ» 1. Обстоятельства дела Самарская таможня (далее – таможенный орган) обратилась в арбитражный суд с заявлением о привлечении ООО «М5 мото» (далее – ответчик) к административной ответственности по статье 14.10 КоАП РФ. Как усматривается из материалов дела, ответчик, выступая в качестве декларанта, предъявил к таможенному оформлению по процедуре экспорта товары «запасные части к автомобилям», отправляемые в Литву. При досмотре оформляемых товаров установлено, что на них нанесено графическое изображение «Ладья», охраняемое свидетельством на товарный знак РФ № 157849 (далее – товарный знак), правообладателем которого является ОАО «АвтоВАЗ» (далее – АвтоВАЗ). Товарный знак был включен в ТРОИС. В связи с наличием на товарах признаков незаконного использования товарных знаков АвтоВАЗа таможенный орган приостановил выпуск товаров и уведомил об этом АвтоВАЗ. АвтоВАЗ в ответном письме подтвердил свое исключительное право на товарный знак и отсутствие каких-либо лицензионных соглашений с ответчиком. Таможенный орган составил протокол об административном правонарушении и направил материалы дела в суд для привлечения ответчика к ответственности по статье 14.10 КоАП РФ. Суды трех инстанций удовлетворили заявление таможенного органа и привлекли ответчика к административной ответственности по статье 14.10 КоАП РФ. 2. Позиция суда Как указал суд, ответчик, осуществляя в рамках предпринимательской деятельности приобретение спорного товара, принял все риски, связанные с его приобретением, хранением, предложением к продаже и продажей. Вступая в соответствующие правоотношения, лицо должно знать о недопустимости использования без разрешения правообладателя сходного с его товарным знаком обозначения в отношении товаров, для индивидуализации которых товарный знак зарегистрирован, или однородных товаров, если в результате такого использования возникает вероятность смешения (пункт 3 статьи 1484 ГК РФ), а также обеспечить соблюдение данного требования закона (то есть соблюсти ту степень заботливости и осмотрительности, которая необходима для строгого соблюдения действующих норм и правил). Однако в данном деле ответчик, имея возможность для соблюдения указанных норм закона и не приняв все зависящие от него меры по их соблюдению, совершил административное правонарушение. Суды отклонили довод ответчика о том, что поскольку товар с незаконным воспроизведением чужого товарного знака вывозился за пределы таможенной территории России, умысел на введение его в гражданский оборот отсутствует. Как указали суды, при оформлении товара в режиме экспорта ответчик не принял мер для проверки легальности нанесенных на него товарных знаков. Экспорт товаров, содержащих

незаконное воспроизведение чужого товарного знака, образует состав правонарушения, предусмотренного статьей 14.10 КоАП РФ.

Какие меры могли быть предприняты по предотвращению подобной ситуации?

Компетентностно-ориентированная задача № 18

Российский экспортер заключил внешнеторговый контракт с одной из норвежских компаний о поставке пушнины. Стороны договорились о том, что поставка будет осуществлена на судне. Базис поставки предусматривал, что ответственность за груз и риски переходят на покупателя в момент погрузки товара на борт судна, указанного покупателем. В контракте были оговорены требования к качеству пушнины на момент выполнения продавцом своих обязательств по контракту, то есть на момент погрузки товара на борт указанного судна.

Продавец доставил в порт оговоренный в контракте товар, который был соответствующе промаркирован и имел все необходимые товаросопроводительные документы. Качество товара полностью соответствовало требованиям контракта. Пушнина была погружена на корабль, и представитель покупателя принял ее на борту. На момент приемки претензий по качеству не имелось.

Когда судно достигло порта назначения и пушнина была выгружена, то оказалось, что за время транспортировки она отсырела и не удовлетворяет покупателя по своим качественным характеристикам. Покупатель потребовал замены некачественного товара, продавец отказал в этом, мотивируя свой отказ тем, что выполнил свои обязательства согласно условиям договора в момент погрузки товара на судно. В этот же момент была произведена приемка по качеству, которое было признано надлежащим. В связи с чем претензия покупателя является необоснованной, так как порча груза произошла во время транспортировки пушнины морем, когда риск утраты и повреждения товара лежал уже на покупателе. Покупатель обратился в Арбитражный суд и выиграл данное дело.

Какие статьи регламентируют вопросы качества?

Когда товар может быть признан товаром ненадлежащего качества?

Какую статью Венской конвенции не учел продавец?

Как можно было избежать спора?

Компетентностно-ориентированная задача № 19

Экспортер только выходит на внешний рынок. Его продукция еще не получила широкого признания за территорией страны. Покупатель готов купить одну пробную партию товара.

Какие условия поставки и почему выберет Продавец (экспортер?)

Какие условия поставки и почему, скорее всего предложит Покупатель (импортер)?

Компетентностно-ориентированная задача № 20

Товар находится в порту отправления. Экспортер хочет нести как можно меньше ответственности. С другой стороны, он имеет собственное мощное подразделение логистики, которое в состоянии серьезно оптимизировать издержки на транспортировке и страховании. Оптимизация настолько велика, что у экспортера есть шанс даже заработать на оказании этих услуг.

Как ему следует поступить?

Какой термин Инкотермс ему подойдут и почему?

Компетентностно-ориентированная задача № 21

Решите задачу, предложите варианты досудебного урегулирования спора и способы избежать подобной ситуации.

Вы получили заказ на продукцию в сентябре 2020 года. Изготовили продукцию в декабре 2020 года в соответствии с действовавшими на тот момент техническими нормами государства покупателя. И готовы были отгрузить продукцию в январе 2021 года. Однако 1 января 2021 года в государстве покупателя приняты обновленные технические нормы, которые требуют осуществить переработку/модернизацию вашей продукции, что повлечет дополнительные расходы и сдвинет график поставки вправо.

Какие варианты досудебного решения данной проблемы вы можете предложить партнеру?

Какие условия можно было добавить в контракт, чтобы избежать подобной ситуации?

Компетентностно-ориентированная задача № 22

Цена товара, указанная в контракте между американской и английской фирмами, составляет 450 тыс. долл., причем курс на дату подписания контракта соответствовал уровню 1,5308 долл. за фунт стерлингов. Контракт содержит условие, предполагающее соразмерное изменение суммы платежа по соглашению в долларах в случае изменения курса американского доллара за фунт на момент осуществления платежа по отношению к зафиксированному в контракте.

Каким образом должна быть осуществлена корректировки цены товара, если на момент платежа курс составил 1,6716 долл. за 1 фунт стерлингов?

Компетентностно-ориентированная задача № 23

Итальянская компания поставляет мрамор в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата мрамора предполагается через 3 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 1,2 млн. евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк.

Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску?

Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях: если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,4 евро за швейцарский франк); если евро окрепнет до уровня 0,9 евро за швейцарский франк.

Компетентностно-ориентированная задача № 24

Заказчик направляет продавцу документ, в котором выражает твердое намерение купить 5 тонн бананов. Помимо этого, в документе заказчик указывает, что ответ должен быть дан не позднее 01.03.2021 г. Продавец соглашается со всеми условиями, заявленными в документе.

Как называется данный документ? Какие дальнейшие действия продавца и покупателя?

Компетентностно-ориентированная задача № 25

Импортер и экспортер заключают внешнеторговый контракт на поставку машин марки «Ford».

Какие документы необходимо приложить к внешнеторговому контракту? Обоснуйте ответ.

Компетентностно-ориентированная задача № 26

Бельгийская компания поставляет металлопродукцию в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата сантехники предполагается через 3 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 725 000 евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк.

Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску?

Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях: если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,15 евро за швейцарский франк); если евро окрепнет до уровня 0,7 евро за швейцарский франк.

Компетентностно-ориентированная задача № 27

Немецкая компания поставляет сантехнику в Швейцарию. Валюта цены контракта – евро, оплата сантехники предполагается через 2 месяца после поставки. Стоимость контракта составляет 520 000 евро. Курс на дату подписания контракта установлен на уровне 1 евро за 1 швейцарский франк.

Подвергается ли швейцарский импортер валютному риску?

Каковы для него будут финансовые результаты от этой операции в следующих случаях: если курс изменится в сторону усиления швейцарского франка (до 1,25 евро за швейцарский франк); если евро окрепнет до уровня 0,8 евро за швейцарский франк.

Компетентностно-ориентированная задача № 28

Правительство планирует в текущем году позволить создание дополнительных совместных предприятий по производству оборудования для машиностроительной отрасли.

Какую долю рынка потеряет страна, если сейчас функционирует 16 предприятий, 5 из которых созданы с участием иностранного капитала, а планируемое число вновь создаваемых предприятий – 2.

Компетентностно-ориентированная задача № 29

Цена товара, указанная в контракте между американской и английской фирмами, составляет 355 000 долл. США, причем курс на дату подписания контракта соответствовал уровню 1,5203 долл. США за фунт стерлингов. Контракт содержит условие, предполагающее соразмерное изменение суммы платежа по соглашению в долларах в случае изменения курса американского доллара за фунт на момент осуществления платежа по отношению к зафиксированному в контракте.

Каким образом должна быть осуществлена корректировки цены товара, если на момент платежа курс составил 1,6312 долл. за 1 фунт стерлингов?

Компетентностно-ориентированная задача № 30

Цена товара, указанная в контракте между американской и английской фирмами, составляет 425 000 долл. США, причем курс на дату подписания контракта соответствовал уровню 1,43 долл. США за фунт стерлингов. Контракт содержит условие, предполагающее соразмерное изменение суммы платежа по соглашению в долларах в случае изменения курса американского доллара за фунт на момент осуществления платежа по отношению к зафиксированному в контракте.

Каким образом должна быть осуществлена корректировки цены товара, если на момент платежа курс составил 1,58 долл. за 1 фунт стерлингов?

Шкала оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи: в соответствии с действующей в университете балльно-рейтинговой системой оценивание результатов промежуточной аттестации обучающихся осуществляется в рамках 100-балльной шкалы, при этом максимальный балл по промежуточной аттестации обучающихся по очной форме обучения составляет 36 баллов, по очно-заочной и заочной формам обучения – 60 (установлено положением П 02.016).

Максимальное количество баллов за решение компетентностно-ориентированной задачи – 6 баллов.

Балл, полученный обучающимся за решение компетентностно-ориентированной задачи, суммируется с баллом, выставленным ему по результатам тестирования.

Общий балл по промежуточной аттестации суммируется с баллами, полученными обучающимся по результатам текущего контроля успеваемости в течение семестра; сумма баллов переводится в оценку по 5-балльной шкале (для экзамена) следующим образом:

Соответствие 100-балльной и 5-балльной шкал

<i>Сумма баллов по 100-балльной шкале</i>	<i>Оценка по 5-балльной шкале</i>
100–85	отлично
84–70	хорошо
69–50	удовлетворительно
49 и менее	неудовлетворительно

Критерии оценивания решения компетентностно-ориентированной задачи:

6-5 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует глубокое понимание обучающимся предложенной проблемы и разностороннее ее рассмотрение; свободно конструируемая работа представляет собой логичное, ясное и при этом краткое, точное описание хода решения задачи (последовательности (или выполнения) необходимых трудовых действий) и формулировку доказанного, правильного вывода (ответа); при этом обучающимся предложено несколько вариантов решения или оригинальное, нестандартное решение (или наиболее эффективное, или наиболее рациональное, или оптимальное, или единственно правильное решение); задача решена в установленное преподавателем время или с опережением времени.

4-3 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует понимание обучающимся предложенной проблемы; задача решена типовым способом в установленное преподавателем время; имеют место общие фразы и (или) несущественные недочеты в описании хода решения и (или) вывода (ответа).

2-1 балла выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует поверхностное понимание обучающимся предложенной проблемы; осуществлена попытка шаблонного решения задачи, но при ее решении допущены ошибки и (или) превышено установленное преподавателем время.

0 баллов выставляется обучающемуся, если решение задачи демонстрирует непонимание обучающимся предложенной проблемы, и (или) значительное место занимают общие фразы и голословные рассуждения, и (или) задача не решена.