

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Локтионова Оксана Геннадьевна  
Должность: проректор по учебной работе  
Дата подписания: 18.01.2022 08:33:04  
Уникальный программный ключ:  
0b817ca911e6668abb13a5d426d39e5f1c11eabbf73e943df4a4851fda56d089

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Юго-Западный государственный университет»  
(ЮЗГУ)

Кафедра таможенного дела и мировой экономики



### РАЗРАБОТКА ЭКСПОРТНЫХ СТРАТЕГИИ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА

методические указания для проведения  
практических занятий студентов направления подготовки  
38.03.01 Экономика, направленность (профиль)  
«Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес»

Курск 2022

УДК 339.5

Составители: Т.В. Добринова

Рецензент

Кандидат экономических наук *Е.А. Большева*

**Разработка экспортных стратегий продвижения товара:** методические указания для проведения практических занятий студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внеэкономическая деятельность и международный бизнес» / Юго-Зап. гос. ун-т; сост.: Т.В. Добринова. – Курск, 2022. - 23с.: прилож. 1.

Методические указания содержат рекомендации для проведения практических занятий студентов направления подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внеэкономическая деятельность и международный бизнес» по дисциплине «Разработка экспортных стратегий продвижения товара».

Текст печатается в авторской редакции

Подписано в печать 17.01.2022. Формат 60×84 1/16.  
Усл. печ. л. 1,34. Уч.-изд. л. 1,21. Тираж 100 экз. Заказ 154. Бесплатно.  
Юго-Западный государственный университет.  
305040, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94

## Содержание

Введение.....	2
1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы .....	5
1.1 Цель дисциплины.....	5
1.2 Задачи дисциплины.....	5
1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	5
2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	7
3 Содержание практических занятий.....	9
3.1 Решение ситуационных задач.....	9
3.2 Вопросы для собеседования.....	18
Приложение А Перечень вопросов к экзамену.....	22

## Введение

Практические занятия составляют важную часть теоретической и профессиональной практической подготовки, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, направленность (профиль) «Внешнеэкономическая деятельность и международный бизнес».

Проведение практических занятий предусматривается учебным планом и рабочей программой дисциплины «Разработка экспортных стратегий продвижения товара».

Выполнение обучающимися практических занятий направлено на экспериментальное подтверждение теоретических положений и обобщение, систематизацию, углубление, закрепление полученных теоретических знаний по конкретным темам учебной дисциплины.

## **1 Цель и задачи дисциплины. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы**

### **1.1 Цель дисциплины**

Формирование общетеоретических знаний в области внешнеэкономической деятельности в части реализации экспортных проектов и повышении эффективности их деятельности при поиске зарубежных рынков, партнеров, покупателей в продвижении и продаже своих товаров на зарубежных рынках.

### **1.2 Задачи дисциплины**

– способность определять круг задач в рамках формулируемой проблемы разработки экспортной стратегии продвижения товара, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений;

– определение связей между поставленными задачами и ожидаемыми результатами их решения при выборе инструментов первичного анализа внешних рынков, поиска и оценки потенциальных покупателей;

– анализ реализации проекта в целом и выбор оптимального способа решения поставленных задач в соответствии со спецификой подготовки компании и товара к экспорту и организации валютных платежей;

– исследование решения с точки зрения достижения целевых показателей с учетом рисков экспортной деятельности и их минимизацией и инструментами государственной поддержки экспорта.

### **1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения основной профессиональной образовательной программы**

Таблица 1.3 – Результаты обучения по дисциплине

<i>Планируемые результаты освоения основной профессиональной образовательной программы (компетенции, закрепленные за дисциплиной)</i>		<i>Код и наименование индикатора достижения компетенции, закрепленного за дисциплиной</i>	<i>Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций</i>
<i>код компетенции</i>	<i>наименование компетенции</i>		
УК-2	Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1 Формулирует проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта	<i>Знать: информацию о проблеме, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</i> <i>Уметь: формулировать проблему, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</i> <i>Владеть: навыками формулирования проблемы, решение которой напрямую связано с достижением цели проекта</i>
		УК-2.2 Определяет связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения	<i>Знать: особенности взаимосвязи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</i> <i>Уметь: определять связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</i> <i>Владеть: навыками определения связи между поставленными задачами и ожидаемые результаты их решения</i>

		УК-2.3 Анализирует план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач	<i>Знать: особенности плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач</i> <i>Уметь: анализировать план-график реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач</i> <i>Владеть: навыками анализа плана-графика реализации проекта в целом и выбирает оптимальный способ решения поставленных задач</i>
ПК-2	Способен анализировать, обосновывать и выбирать решения	ПК-2.1 Анализирует решения с точки зрения достижения целевых показателей	<i>Знать: особенности анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей</i> <i>Уметь: анализировать решения с точки зрения достижения целевых показателей</i> <i>Владеть: навыками анализа решения с точки зрения достижения целевых показателей</i>

## 2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Таблица 1 – Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

№ п/п	Раздел (тема) дисциплины	Содержание
1.	Введение в маркетинг как часть экспортного проекта	1.1 Введение в экспорт. Преимущества экспорта 1.2 Особенности комплекса маркетинга 4P (product, price, place, promotion) при экспортной деятельности

2.	Выбор рынка и поиск покупателя. Проведение исследования	<p>2.1 Маркетинговые исследования: виды, преимущества и недостатки</p> <p>2.2 Маркетинговое исследование для начинающих экспортеров</p> <p>2.3 Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков</p> <p>2.4 Поиск иностранного покупателя</p> <p>2.4.1 Способы поиска покупателя</p> <p>2.4.2 Определение вида покупателя</p> <p>2.4.3 Необходимость проверки покупателя и способы проверки</p>
3.	Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя	<p>3.1 Документы на вывоз товаров из РФ и ввоз в иностранное государство</p> <p>3.1.1 Документы на вывоз товара из РФ с территории ЕАЭС</p> <p>3.1.2 Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта</p> <p>3.2 Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках</p> <p>3.2.1 Виды объектов ИС</p> <p>3.2.2 Способы международной правовой охраны</p>
4.	Переговоры с покупателем и заключение международного контракта	<p>4.1 Международные переговоры: этапы подготовки</p> <p>4.2 Подписание международного контракта: подготовка и заключение</p> <p>4.3 Перечень существенных условий внешнеторгового контракт</p>
5.	Производство	<p>5.1 Оценка кадрового ресурса</p> <p>5.2 Оценка производственных мощностей</p> <p>5.3 Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов</p> <p>5.4 Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве</p>
6.	Подготовка продукта к экспорту (таможня) и доставка (логистика)	<p>6.1 Таможня: система процедур и законодательные требования</p> <p>6.2 Логистика</p>
7.	Оплата: платежи и риски	<p>7.1 Валютные платежи</p> <p>7.2 Экспортные риски</p>
8.	Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий	<p>8.1 Ключевые организации</p> <p>8.2 Этапы экспортного проекта. Господдержка на каждом из этапов</p> <p>8.3 Государственная финансовая поддержка субъектов МСП</p> <p>8.4 Государственная поддержка при прохождении таможенных процедур</p> <p>8.5 Государственная поддержка в логистике и при оплате контракта</p>



### 3 Содержание практических занятий

#### 3.1 Решение ситуационных задач

##### *Тема 1. Введение в маркетинг как часть экспортного проекта*

###### Задача 1

*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 2.

*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?*

## ***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) сырьё;
- 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?*

### ***Тема 3. Подготовка продукта к требованиям рынка и покупателя***

#### **Задача 1**

*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 2**

*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 4. Переговоры с покупателем и заключение международного контракта***

##### **Задача 1**

*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?*

### 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?*

## **Тема 5. Производство**

### 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

*Вводная 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?*

## **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 «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 3

*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 7. Оплата: платежи и риски***

#### **Задача 1**

*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.*

#### **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 8. Государственная поддержка экспортно ориентированных предприятий***

### **Задача 1**

*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?*

### **Задача 2**

*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?*

## **3.2 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?

**ПРИЛОЖЕНИЕ А****Перечень вопросов к экзамену**

1. Введение в экспорт. Преимущества экспорта
2. Особенности комплекса маркетинга 4P (product, price, place, promotion) при экспортной деятельности
3. Маркетинговые исследования: виды, преимущества и недостатки
4. Маркетинговое исследование для начинающих экспортеров
5. Источники информации для проведения предварительного анализа (кабинетного исследования) стран и потенциальных рынков
6. Поиск иностранного покупателя
7. Способы поиска покупателя
8. Определение вида покупателя
9. Необходимость проверки покупателя и способы проверки
10. Документы на вывоз товаров из РФ и ввоз в иностранное государство
11. Документы на вывоз товара из РФ с территории ЕАЭС
12. Документы, необходимые при ввозе в страну экспорта
13. Правовая охрана интеллектуальной собственности на внешних рынках
14. Виды объектов ИС
15. Способы международной правовой охраны
16. Международные переговоры: этапы подготовки
17. Подписание международного контракта: подготовка и заключение
18. Перечень существенных условий внешнеторгового контракта
19. Оценка кадрового ресурса
20. Оценка производственных мощностей
21. Оценка достаточности сырья, материалов, полуфабрикатов
22. Оценка финансовых ресурсов, которые понадобятся в производстве
23. Таможня: система процедур и законодательные требования. Логистика
24. Валютные платежи
25. Экспортные риски
26. Ключевые организации
27. Этапы экспортного проекта. Господдержка на каждом из этапов
28. Государственная финансовая поддержка субъектов МСП

29. Государственная поддержка при прохождении таможенных процедур

30. Государственная поддержка в логистике и при оплате контракта