**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования**
**«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**
**(Финансовый университет)**

Кафедра налогов и налогового администрирования
Факультет налогов, аудита и бизнес-анализа

**Документ подписан усиленной неквалифицированной электронной подписью**
**Организация:** Финансовый университет при Правительстве РФ
**Сертификат:** Q4hM95XajqePMK8xdAeqlkhO0xm0dc+r
**Утверждено:** Проректор по учебной и методической работе Е.А. Каменева
**Дата:** 29.10.2025 г.

**О.И. Борисов**

# Внешнеторговые контракты: практика заключения и налоговые последствия

## Рабочая программа дисциплины

для студентов, обучающихся по направлению подготовки:
38.03.01 - Экономика,
Образовательная программа «Международный бизнес: налоги и аналитика/ International Business: Taxes and Analytics»
Профиль:
«Международный бизнес: налоги и аналитика / International Business: Taxes and Analytics»

*Рекомендовано*
*Факультет налогов, аудита и бизнес-анализа*
*(протокол № 04 от 20.01.2026 г.)*

*Одобрено*
*Кафедра налогов и налогового администрирования*
*(протокол № 04 от 16.12.2025 г.)*

**© Москва 2026**

## Содержание

1. Наименование дисциплины . . . . . 4

2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине . . . . . 4

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы . . . . . 8

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся . . . . . 8

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий . . . 9
   5.1. Содержание дисциплины . . . . . 9
   5.2. Учебно-тематический план . . . . . 23
   5.3. Содержание семинаров . . . . . 25

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине . . . . . 37
   6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы . . . . . 37
   6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю . . . 48

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине . . . . . 51

8. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины . . . . . 72

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины . . . . . 75

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины . . . . . 76

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем . . . . . 77

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине . . . . . 78

## 1. Наименование дисциплины

«Внешнеторговые контракты: практика заключения и налоговые последствия».

## 2. Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине

| Код компетенции | Наименование компетенции |
|---|---|
| ПКП-2 | Способность выполнять профессиональные обязанности по структурированию и сопровождению внешнеторговых сделок с учетом подлежащих уплате налогов и таможенных платежей, разрабатывать меры продвижения продукции на внешних рынках, аналитически обосновывать предлагаемые решения с использованием технологий анализа и визуализации финансовых данных на R и Python |

| Индикаторы достижения компетенции | Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции |
|---|---|
| 1. Владеет навыками структурирования и сопровождения внешнеторговых сделок с учетом подлежащих уплате налогов и таможенных платежей, способен оценивать бизнес-возможность реализации предлагаемых решений с точки зрения выбранных критериев и их аналитически обосновывать с использованием технологий анализа и визуализации финансовых данных на R и Python | **знать:** порядок разработки и исполнения условий внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок<br>**уметь:** формулировать условия внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок, обеспечивающих реализацию прав и выполнение обязательств сторон договора, с учетом различных оговорок, снижающих риски по исполнению сделки |

| | |
|---|---|
| 2. Подготавливает отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках, демонстрирует способность разрабатывать сбытовую политику организации, выбирать современные методы продажи товаров, разрабатывать текст рекламной информации о продукции организации на иностранном языке. | **знать:** основные правовые акты международного и российского законодательства, регулирующие формы, порядок заключения и исполнения внешнеторговых контрактов, права и обязанности сторон сделки.<br>**уметь:** формулировать условия внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок, обеспечивающих реализацию прав и выполнение обязательств сторон договора, с учетом различных оговорок, снижающих риски по исполнению сделки. |

| | |
|---|---|
| ПКП-3 | Способность рассчитывать налоги и таможенные платежи, оценивать налоговые и таможенные последствия хозяйственных операций для принятия субъектами международной торговли управленческих решений, а также определения внешнеторговых цен по внутригрупповым сделкам |

| **Индикаторы достижения компетенции** | **Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции** |
|---|---|
| 1. Владеет навыками расчета налогов и таможенных платежей, подлежащих уплате при осуществлении международной торговли на основе знаний действующих российских и международных нормативно-правовых актов | **знать:** структуру и содержание внешнеторговых контрактов, применяемых в практике международной торговли для различных видов внешнеэкономических сделок.<br>**уметь:** при проведении предварительных переговоров по экспортно-импортным сделкам грамотно проводить презентации с учетом характера и особенностей объекта и предмета коммерческой операции, что впоследствии должно привести к заключению выгодного контракта |

| | |
|---|---|
| 2. Оценивает налоговые и таможенные последствия хозяйственных операций, разрабатывает и аналитически обосновывает элементы внутригрупповой ценовой стратегии внешнеторговой компании с учётом методов трансфертного ценообразования для целей налогообложения, а также определения таможенной стоимости товаров. | **знать:** порядок разработки и исполнения условий внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок<br>**уметь:** оценивать последствия и риски несоблюдения законодательства принятия организационно-управленческих решений при составлении и заключении внешнеторговых контрактов на всех стадиях ведения переговоров |

| | |
|---|---|
| ПКП-4 | Способность интерпретировать и применять положения национального законодательства, международных налоговых и таможенных соглашений, участвовать в переговорах о заключении внешнеторговых контрактов и осуществлять их документарное сопровождение с учетом подлежащих уплате налогов и таможенных платежей |

| **Индикаторы достижения компетенции** | **Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции** |
|---|---|
| 1. Демонстрирует знание правил налогообложения международного бизнеса, в том числе с применением положений национального законодательства и международных налоговых соглашений, навыки применения и интерпретации положений международных таможенных соглашений при осуществлении профессиональной деятельности | **знать:** теоретические основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, знание положений Гражданского кодекса, в части заключения сделок<br>**уметь:** оценивать эффективность управленческих решений по осуществлению внешнеэкономической деятельности в условиях международного бизнеса |

| | |
|---|---|
| 2. Применяет действующее законодательство и нормативно-правовую базу для ведения бизнеса в сфере международной торговли, подготовки коммерческих предложений и проектов внешнеторговых контрактов с учетом налоговых и таможенных обязанностей, возникающих при осуществлении трансграничной деятельности, оформления и документального сопровождения внешнеторговых контрактов | **знать:** способы обеспечения исполнения обязательств и ответственность сторон по внешнеторговому контракту<br>**уметь:** составлять внешнеторговые контракты с учетом особенностей, определяемых видом внешнеэкономической операции и предметом внешнеэкономической сделки |

## 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Внешнеторговые контракты: практика заключения и налоговые последствия» относится к «Профилю: ”Международный бизнес: налоги и аналитика / International Business: Taxes and Analytics”».

## 4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Очная форма обучения

| **Вид учебной работы по дисциплине** | **Всего (в з/е и часах)** | **Семестр 6 (в часах)** | **Семестр 7 (в часах)** |
|---|---|---|---|
| **Общая трудоёмкость дисциплины** | 9/324 | 180 | 144 |
| **Контактная работа – Аудиторные занятия** | 118 | 50 | 68 |
| **Лекции** | 50 | 16 | 34 |
| **Семинары, практические занятия** | 68 | 34 | 34 |
| **Самостоятельная работа** | 206 | 130 | 76 |
| В том числе курсовая работа/курсовой проект | 24 | - | - |
| Вид текущего контроля | Проектная работа | Проектная работа | |
| Вид промежуточной аттестации | Зачет, Экзамен | Зачет | Экзамен |

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

### 5.1. Содержание дисциплины

**Тема 1. Внешнеэкономические сделки как основа международной торговли и их налоговые последствия**

Понятия «внешнеэкономической сделки» и «коммерческого предприятия стороны». Нахождение коммерческих предприятий (placesofbusiness) сторон сделки в разных государствах как основной критерий, которому должна отвечать внешнеэкономическая (международная) сделка. Предпринимательский характер внешнеэкономической сделки. Внешнеэкономические сделки: классификация, форма и порядок заключения. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере в условиях функционирования Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС): трёхуровневая правовая система. Применение международных норм при составлении и исполнении внешнеторговых контрактов. Обычаи и обыкновения как регулятор контрактных отношений.

Роль, место и функции внешнеторговых контрактов во внешнеэкономической деятельности. Этапы подготовки и заключения внешнеторгового контракта. Внешнеторговый контракт как правовой документ и как результат менеджмента и маркетинга. Сущность и виды договоров. Взаимодействие и взаимосвязь контрактов во внешнеэкономической деятельности.

Основные принципы организации договорной работы с учетом налоговых последствий сделок, их исполнения, нарушения и расторжения. Учет налоговых рисков и последствий при определении существенных и иных условий договора.

**Тема 2. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта: поиск партнёров с учётом налоговых рисков**

Мониторинг внешних рынков в целях поиска аналогов продукции и категоризация характеристик аналогов продукции на внешних рынках. Поиск и систематизация открытых источников информации о внешних рынках для сбыта продукции организации,

требованиях внешних рынков к продукции организации. Сравнительный анализ характеристик продукции и ее аналогов на внешних рынках. Аналитические документы о внешних рынках и конкурентных преимуществах продукции на внешних рынках.

Анализ и оценка объема спроса на продукцию на внешних рынках. Соответствие продукции требованиям внешних рынков. Омологация продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.

Анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках. Работа с потенциальными участниками внешнеторгового контракта. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках. Должная осмотрительность при выборе иностранного контрагента с целью соблюдения положений ст. 54.1 НК РФ. Проверка иностранного партнера (duediligence), определение того, что иностранный контрагент располагает необходимыми ресурсами для исполнения обязательств по сделке. Выписка из реестра, онлайн регистры.

## Тема 3. Международные переговоры о заключении внешнеторгового контракта

Стратегия проведения переговоров. Положительная и отрицательная переговорная позиция. Добросовестное и недобросовестное ведение переговоров. Убытки за недобросовестное ведение переговоров. Отклонения от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).

Особенности процедуры проведения переговоров и заключения договоров с партнерами из Китая.

Документальное оформление преддоговорных отношений. Преддоговорная ответственность. Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта. Договор о намерениях. Предварительный договор. Проект договора.

## Тема 4. Влияние экономических процессов и налогообложения на содержание внешнеторговых контрактов

Договорные условия как регулятор внешнеторговых операций. Внешнеторговый договор

(контракт): структура, содержание, существенные условия. Детализация и типизация контрактных положений. Язык составления договора. Двуязычные и мультиязычные договоры.

Экономическая обусловленность гражданского и налогового законодательства. Основные категории, участвующие в формировании финансового результата в процессе реализации договорных отношений: выручка, затраты, коммерческие и управленческие расходы, прибыль (убыток).

Налогообложение в системе договорных отношений. Методы учета доходов и расходов по договорам для целей налогообложения прибыли. Моделирование договорных условий в целях оптимизации налоговых платежей. Значение квалификации договора для определения объекта налогообложения и размера налоговой обязанности. Исполнение сделки как основание возникновения (изменения, прекращения) обязанностей по уплате налогов и сборов. Перенос на будущее убытков по гражданско-правовым договорам и их учет для целей налогообложения.

## Тема 5. Форма и порядок заключения внешнеторговых контрактов

Форма заключения внешнеэкономической сделки. Составление внешнеторговых контрактов с учетом отечественных и зарубежных правил и требований к их форме и содержанию. Правовые и налоговые последствия несоблюдения письменной формы договора.

Электронная форма сделки. Нью-Йоркская конвенция ООН 2005 г. об использовании электронных сообщений в международных контрактах: цель, сфера применения. Регулирование порядка заключения договоров в электронной форме по законодательству отдельных стран. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях.

Порядок заключения внешнеторгового контракта. Оферта: содержание, виды, порядок составления и направления оферентом адресату оферты. Акцепт, отклонение, отзыв оферты. Порядок акцепта и его вступления в силу. Отмена акцепта. Заключение, изменение, дополнение, расторжение контрактов по почте, факсу, e-mail, на встрече представителей.

Соблюдение принципа добросовестности при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов. Налоговые последствия недобросовестного ведения

хозяйственной деятельности (практика применения концепции налоговой выгоды к операциям в области международной торговли).
Недействительность договора и отдельных его условий. Примеры недействительности договоров. Налоговые последствия недействительности договора (сделки). Переквалификация сделки налоговым органом и налоговые последствия такой переквалификации.

## Тема 6. Правовое регулирование и налоговые последствия договоров международной купли-продажи

Правовое регулирование международной купли-продажи товаров и России и зарубежных юрисдикциях. Венская конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г.: цели принятия, характер и значение в международной торговле. Понятие и существенные условия договора международной купли-продажи в соответствии с Конвенцией. Сфера действия Конвенции. Общие принципы, на которых она основана. Соотношение положений Конвенции и норм национального гражданского законодательства.
Гражданский кодекс Российской Федерации о купле-продаже, процедурах подготовки, заключения, расторжения и структуре внешнеэкономических договоров. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ.
Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА. Основные аспекты правового регулирования внешнеэкономического контракта в рамках Принципов УНИДРУА.
Использование международных соглашений и документов, разработанных международными экономическими организациями (общих условий поставки, типовых контрактов и т.п.), при разработке условий договоров купли-продажи определенных видов товаров и/или договоров между контрагентами из определенных стран и/или регионов. Типовой договор международной купли-продажи МТП. Применение типовых, модельных, отраслевых контрактов (МТП, ЕЭК ООН) как основы для реального договора.
Контракт купли-продажи на разовую поставку партии товаров, контракт поставки оборудования с сопутствующими услугами, рамочный контракт поставки нескольких

партий товаров (виды и сроки рамочных контрактов). Договор о предоставлении исключительного или преимущественного права продажи (дистрибьюторский контракт).

Международная встречная торговля. Структура договорных отношений в рамках международной встречной торговли. Компенсационные соглашения. Руководство ЕЭК ООН о международных договорах о встречной торговле. Руководство ЕЭК ООН по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества (составление международных договоров о компенсационных закупках). Структура и содержание договора мены и бартерного договора. Налоговые последствия мены и бартера для НДС и налога на прибыль организаций.

## Тема 7. Содержание договоров международной купли-продажи

Содержание и предмет договора международной купли-продажи. Существенные и несущественные условия договора. Права и обязанности продавца и покупателя. Обеспечение исполнения обязательств по договору.

Действие контракта. Общие правила о начале и окончании действия контракта, значение условий о сроке действия контракта. Порядок изменения контракта, дополнительные соглашения. Договорное расторжение и одностороннее расторжение контракта. Пролонгация контракта.

Страна происхождения товара. Документы, подтверждающие происхождение товара: декларация о происхождении товара, сертификат происхождения товара. Тара, упаковка и маркировка товара: понятия, виды, налоговые последствия. Реквизиты и преамбула договора. Влияние условий договора купли-продажи на порядок налогообложения у сторон.

Страхование товара. Учет расходов на страхование товаров при расчете НДС и налога на прибыль организаций. Получение страхового возмещения при страховании товаров. Налоговые последствия по НДС и налогу на прибыль организаций.

## Тема 8. Переход права собственности на товар и качество поставленного товара

Переход рисков и права собственности на товар. Место поставки товаров: правовые основы, учет и налогообложение. Переход права собственности и рисков в соответствии с базисными условиями поставок: общие условия поставок (ОУП СНГ, ОУП СССР – КНДР, ОУП СССР –КНР, ОУП СССР –СФРЮ, ОУП СЭВ, ОУП СЭВ –Финляндия); Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс). Экспресс-отсылка в договоре к условиям Инкотермс. Применение Инкотермс в договорах международной купли-продажи. Базисы поставки товаров в соответствии с Инкотермс. Сравнительный анализ различных групп Инкотермс. Влияние различных базисов поставки товаров по Инкотермс на таможенную стоимость товаров. Условия о моменте перехода права собственности, как важнейшее условие для налогообложения прибыли.

Срок поставки. Определение места реализации товаров (работ, услуг) для целей исчисления НДС.

Приемка товаров по количеству и качеству. Требования внешнеторгового контракта к товару (количеству, качеству, комплектности, ассортименту, таре, упаковке); fairaveragequality. Документальное оформление передачи товара. Подтверждение полномочий лиц, принимающих товар.

Последствия расхождения в ассортименте товаров, поставки несоответствующего товара. Общие последствия несоблюдения требований к качеству товара. Порядок фиксации дефектов товара. Существенное нарушение требований к качеству и его правовые последствия. Защита прав потребителей в России и ЕС. Общеевропейский закон о купле-продаже. Порядок фиксации недопоставки и её восполнения.

Возврат ранее экспортированных и импортированных товаров. Возврат товара, не принятого покупателем к учету. Возврат качественного товара, принятого покупателем к учету. Возврат некачественного товара, принятого покупателем к учету. Возврат товара в таможенных процедурах экспорта и реэкспорта. Налоговые последствия возврата товара для импортера (экспортера) с точки зрения НДС и налога на прибыль организаций.

Условие договора о гарантийном ремонте. Обложение данных операций НДС. Резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию и его учет при расчете налога на прибыль организаций.

## Тема 9. Расчёты по договорам международной купли-продажи

Цена товара и общая стоимость контракта. Способы определения цены товара.

Обязанности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в связи с заключением договора. Налоговые последствия занижения цены импортируемого товара (реинвойсинг). Включение в налоговую базу по налогу на прибыль организаций курсовых разниц по внешнеторговым контрактам.

Система вознаграждения покупателя (скидки, премии, бонусы) в торговле. Скидки в маркетинговой политике торговой организации. Особенности порядка включения торговых скидок, премий, бонусов в налоговые базы по налогу на прибыль организаций и НДС: если вознаграждение уменьшает стоимость товара согласно договору; если вознаграждение не изменяет стоимость товара; если вознаграждение получено в виде дополнительной партии товара; если вознаграждение получено за дополнительные услуги покупателя.

Способы и особенности расчётов по внешнеторговому контракту. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP). Унифицированные правила по инкассо. Продажа товаров в кредит и с отсрочкой платежа. Налоговые последствия продажи товаров с отсрочкой платежа. Обеспечение оплаты по договору. Уплата процентов при просрочке платежа. Особенности определения налоговой базы по НДС с учетом сумм, связанных с расчетами по оплате товаров (работ, услуг).

Срок платежа по договору. Резерв по сомнительным долгам. Сомнительная и безнадежная задолженность: учет при расчете налога на прибыль организаций. Списание безнадежной задолженности.

Условие о безвозмездной передаче товаров как составная часть возмездных договоров. Налоговые последствия безвозмездной передачи товаров при расчете налоговой базы по НДС и налогу на прибыль организаций.

Уступка (переуступка) прав требования и перевод долга по внешнеторговым договорам. Содержание оговорки о возможности переуступки прав внешнеторговом договоре. Запрет (ограничение) переуступки прав требования в силу закона и условий договора. Налоговые последствия уступки прав требования для налога на прибыль организаций и НДС. Налоговые последствия, возникающие в результате перемены лица в обязательстве. Налоговые последствия прекращения обязательств по договорам зачетом.

Валютный контроль. Полномочия налоговых и таможенных органов по обращению в суд с заявлением о признании сделки недействительной на основании выявляемых нарушений валютного законодательства и применению последствий недействительности сделки. Требования 115-ФЗ к участникам внешнеэкономической деятельности. Порядок проведения валютных операций по счетам резидентов за рубежом. Раскрытие информации о бенефициаре.

Постановка на учет внешнеторгового договора в уполномоченном банке.

## Тема 10. Права на интеллектуальную собственность при заключении внешнеторговых контрактов

Защита товара от нарушения прав интеллектуальной собственности. Лицензирование технологий. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности: полная передача прав; лицензирование; соглашения о «ноу-хау», продажа и приобретение основных фондов; франшиза и дистрибьюторство. Сущность и особенности международной торговли лицензиями. Лицензионный договор на программное обеспечение и базы данных.

Содержание отдельных соглашений о передаче исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности. Договор об отчуждении исключительного права на произведение. Контрактные условия, касающиеся лицензионных платежей: вознаграждение лицензиара –роялти, паушальный платеж. Особенности налогообложения лицензионных платежей (роялти). Понятие «лицензионные платежи» в российском налоговом законодательстве и в соглашениях об избежании двойного налогообложения. Условия применения пониженных ставок налога в государстве нахождения источника выплаты лицензионных платежей.

Структура, условия и особенности договора коммерческой концессии/франчайзинга. Руководство УНИДРУА к договорам международного мастер-франчайзинга

Международная торговля технологиями и ноу-хау. Патент как объект международных торговых сделок. Содержание патентного соглашения. Договор о передаче ноу-хау. Налоговые последствия сделок с ноу-хау и патентами.

Договоры в области научно-технического сотрудничества и технического содействия: налоговые и правовые последствия. НИОКР: общее положения и существенные условия договора, факт передачи результатов выполненных работ, права и обязанности, ответственность сторон, налоговые последствия. Особенности учета расходов по договорам на НИОКР в целях налогообложения. Отражение в налоговой базе по налогу на прибыль организаций, НДС, налогу на имущество организаций.

## Тема 11. Документальное оформление, налогообложение и таможенная очистка

**при импорте товаров**

Структурирование операций ввоза (импорта) товаров в ЕАЭС. Операции, облагаемые НДС и акцизами; взаимосвязь между таможенной процедурой (таможенным режимом) и порядком налогообложения. Ставки акциза при ввозе, их виды и порядок установления. Основа для исчисления акциза при ввозе. Основа для исчисления НДС при ввозе. Товары, ввоз которых освобождается от налогообложения НДС. Источники покрытия ввозных налогов: принятие к вычету, включение в стоимость приобретенных товаров. Особенности исполнения обязанностей налогового агента (НДС, налог на прибыль организаций) при международной купле-продаже товаров.
Правовой режим недискриминации в международных договорах и при налогообложении.

## Тема 12. Документальное оформление, налогообложение и таможенное оформление экспорта товаров

Налоговые последствия операций вывоза (экспорта) товаров с территории ЕАЭС. Порядок подтверждения экспорта товаров и последствия его несоблюдения. Банковская гарантия по экспортным операциям. Вычет «входного» НДС по экспортированным товарам. Возмещение и возврат НДС при экспорте товаров.

## Тема 13. Торгово-посреднические соглашения: практика заключения и налоговые последствия

Торгово-посреднические соглашения и их классификация. Разновидности посредничества в сфере международной торговли. Международно-правовое регулирование посредничества во внешней торговле. Типовые (модельные) договоры, разработанные МТП. Специфика коллизионно-правового регулирования посреднической деятельности (Гаагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к агентским договорам; Женевская конвенция 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров). Правовое регулирование посреднической деятельности в России.

Структура и содержание посреднических договоров. Вознаграждение посредников. Договор комиссии. Договор поручения. Агентский договор. Соотношение дистрибьюторских и агентских контрактов. Состав полномочий посредников по договору комиссии, поручения, агентскому договору. Консигнационные и дилерские соглашения: особенности и правовое регулирование.

Налоговое регулирование посреднической деятельности в сфере международной торговли. Особенности налогообложения операций экспорта товаров в Белоруссию и Казахстан через посредника (комиссионера, агента, поверенного). Обязанности участников договоров поручения, комиссии и агентских договоров в целях уплаты НДС. Влияние условий договоров комиссии, поручения и агентирования на порядок налогообложения у сторон. Порядок учета доходов и расходов в целях уплаты налога на прибыль. Зависимые агенты: налоговые последствия при расчете налога на прибыль (корпоративного налога) в стране –источнике дохода. Переквалификация посреднических и агентских договоров в целях уплаты налога на прибыль.

## Тема 14. Сервисные соглашения во внешнеэкономической сфере

Виды услуг в международной торговле. Международно-правовое регулирование торговли услугами. Гражданско-правовое регулирование отношений по возмездному оказанию услуг в Российской Федерации. Виды и формы внешнеэкономических сделок по возмездному оказанию услуг. Логистические и рекламные услуги.

Договор возмездного оказания услуг: понятие и виды, существенные условия договора, подтверждение фактов оказания услуг, права и обязанности, ответственность сторон. Оформление приемки оказанных услуг. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Влияние условий договора возмездного оказания услуг на порядок налогообложения у сторон. Особенности налогового учета доходов налогоплательщиков от возмездного оказания услуг (НДС, налог на прибыль).

Договоры международного финансового лизинга, международного факторинга: налоговые и правовые последствия. Оттавская конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г. Коллизионное регулирование сделок международного финансового лизинга. Конвенция УНИДРУА о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования 2001 г.

## Тема 15. Договоры международной перевозки: правовое регулирование и налоговые последствия

Понятие международных перевозок. Правовое регулирование международных железнодорожных, автомобильных, воздушных, морских и смешанных перевозок. Обеспечивающие договоры (контракты товародвижения): договоры на международную перевозку грузов; договоры на оказание транспортно-экспедиторских услуг; хранение грузов при международных перевозках; договоры по оказанию посреднических услуг и т.д.

Договор перевозки груза в системе договоров транспортного обеспечения внешней торговли. Транспортные условия контракта и договор перевозки. Международные конвенции и соглашения, документы международных организаций по вопросам заключения и исполнения договоров перевозки и оформления транспортных документов. Российское законодательство. Структура, основные элементы и особенности заключения и исполнения договора перевозки при использовании различных видов транспорта.

Договор транспортной экспедиции: понятие, сущность, основные элементы. Транспортное страхование и расчеты за перевозку. Решение спорных вопросов при перевозке грузов. Ответственность перевозчиков. Влияние условий договора перевозки на порядок налогообложения у сторон.

Налогообложение операций по перевозке грузов (НДС, налог на прибыль организаций). Учет доходов и расходов по договору перевозки в целях уплаты налога на прибыль. Применение норм соглашений об избежании двойного налогообложения в отношении операций «международной перевозки».

## Тема 16. Коллизионное регулирование внешнеторговых контрактов

Выбор права, применимого к внешнеторговым договорам. “Forumshopping” . Автономия воли сторон при определении условий внешнеторгового договора. Определение права, применимого к договору в целом и отдельным его частям. Ограничение автономии воли в рамках коллизионного регулирования договорных обязательств. Требование о наличии объективной связи между договором и выбранным сторонами правом.

Императивные границы коллизионных норм (сверхимперативные нормы страны суда; сверхимперативные нормы третьей страны; императивные нормы страны, с которой реально связан договор). Ограничение применения коллизионных норм на основании нарушения публичного порядка.

Допустимость последующего выбора применимого права. Защита прав третьих лиц в случае ретроспективного действия нового договорного статута. Допустимость условных и негативных соглашений о выборе права. Допустимость фиксации состояния применимого права в определенный момент времени. Допустимость выбора права, по которому договор является недействительным.

Определение права, применимого к договору, при отсутствии соглашения сторон о выборе права. Теория характерного исполнения и ограничения её применения (защита интересов слабой стороны договора и др.). Возможность разделение применимого права на спектр вопросов в рамках контракта.

## Тема 17. Неисполнение (ненадлежащее исполнение) внешнеторговых контрактов

Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеторговых контрактов. Средства правовой защиты по внешнеторговому договору: понятие и классификация. Средства правовой защиты по Венской конвенции. Формулировка дополнительных условий об ответственности: обязанности, за нарушение которых следует устанавливать санкции.

Правовое регулирование и налоговые последствия нарушения договора международной купли-продажи. Налоговые последствия расторжения договора по вине покупателя и продавца. Средства защиты, обеспечивающие реальное исполнение обязательств. Средства защиты превентивного характера. Извещение в ходе исполнения договора. Приостановление исполнения обязательства (anticipatorybreach). Средства защиты компенсационного характера. Штрафные санкции. Особенности взыскания неустоек. Налоговые последствия получения и уплаты штрафов, пени и неустойки в результате ненадлежащего исполнения договора.

Условия контракта о возмещении убытков. Исчисление убытков при расторжении договора. Соотношение между убытками, процентами и неустойкой.

Основания освобождения от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеторгового контракта. Форс-мажорные обстоятельства. Примеры

форс-мажорных обстоятельств.

## Тема 18. Средства правовой защиты и разрешение споров сторон внешнеторгового договора

Способы разрешения споров, возникающих из внешнеэкономических договоров. Претензии и претензионный порядок. Формулировка условий договора о претензионном порядке и определении места рассмотрения споров. Порядок направления и рассмотрения претензий.

Судебное и арбитражное (третейское) разрешение споров. Международный коммерческий арбитраж: понятие, виды, правовое регулирование. Постоянная палата третейского суда (Гаага, Нидерланды), Международный арбитражный суд ICC (Париж, Франция), Арбитражный институт Торговой палаты Стокгольма (Международный арбитражный суд Стокгольма) (Стокгольм, Швеция), Международный арбитражный суд Сингапура (SIAC). Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС). Морская арбитражная комиссия (МАК) при ТПП РФ. Требования, предъявляемые к арбитрам, и вопросы конфликта интересов. Разбирательство дела в международном коммерческом арбитраже. Оспаривание разбирательства. Оспаривание решения международного коммерческого арбитража. Прекращение разбирательства. Признание и исполнение решений международного коммерческого арбитража.

Арбитражное соглашение и арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте. Порядок и принципы составления арбитражного соглашения и арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте. Стандартные условия о месте арбитража. Существенные и иные условия арбитражного соглашения. Недействительные и неисполнимые арбитражные соглашения. Оспаривание арбитражного соглашения. «Патологические» арбитражные оговорки. Автономность арбитражного соглашения и принцип «компетенции». Распространение арбитражного соглашения на лиц, его не подписавших. Постановление Пленума ВС РФ № 23 от 27.06.2017 ”О рассмотрении арбитражными судами дел по экономическим спорам, возникающим из отношений, осложненных иностранным элементом”.

Исполнение иностранных судебных решений на территории РФ. Исполнение судебных решений в иностранных юрисдикциях. Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йоркская Конвенция 1958 года).

## 5.2. Учебно-тематический план

| № п/п | Наименование тем(разделов) дисциплины | Трудоемкость в часах | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Всего | Контактная работа - Аудиторная работа | | | Самостоя-тельная работа |
| | | | Общая, в т.ч.: | Лекции | Семинары, практическ-ие занятия | |
| 1 | Внешнеэкономические сделки как основа международной торговли и их налоговые последствия | 9 | 3 | 1 | 2 | 6 |
| 2 | Подготовка к заключению внешнеторгового контракта: поиск партнёров с учётом налоговых рисков | 9 | 3 | 2 | 1 | 6 |
| 3 | Международные переговоры о заключении внешнеторгового контракта | 8 | 2 | 1 | 1 | 6 |
| 4 | Влияние экономических процессов и налогообложения на содержание внешнеторговых контрактов | 16 | 6 | 2 | 4 | 10 |
| 5 | Форма и порядок заключения внешнеторговых контрактов | 20 | 6 | 2 | 4 | 14 |
| 6 | Правовое регулирование и налоговые последствия договоров международной купли-продажи | 32 | 8 | 2 | 6 | 24 |
| 7 | Содержание договоров международной купли-продажи | 32 | 8 | 2 | 6 | 24 |
| 8 | Переход права собственности на товар и качество поставленного товара | 26 | 6 | 2 | 4 | 20 |
| 9 | Расчёты по договорам междуна-родной купли-продажи | 28 | 8 | 2 | 6 | 20 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | Права на интеллектуальную собственность при заключении внешнеторговых контрактов | 22 | 12 | 6 | 6 | 10 |
| 11 | Документальное оформление, налогообложение и таможенная очистка при импорте товаров | 10 | 2 | 1 | 1 | 8 |
| 12 | Документальное оформление, налогообложение и таможенное оформление экспорта товаров | 10 | 2 | 1 | 1 | 8 |
| 13 | Торгово-посреднические соглашения: практика заключения и налоговые последствия | 24 | 14 | 6 | 8 | 10 |
| 14 | Сервисные соглашения во внешнеэкономической сфере | 18 | 8 | 4 | 4 | 10 |
| 15 | Договоры международной перевозки: правовое регулирование и налоговые последствия | 18 | 8 | 4 | 4 | 10 |
| 16 | Коллизионное регулирование внешнеторговых контрактов | 20 | 12 | 6 | 6 | 8 |
| 17 | Неисполнение (ненадлежащее исполнение) внешнеторговых контрактов | 12 | 6 | 4 | 2 | 6 |
| 18 | Средства правовой защиты и разрешение споров сторон внешнеторгового договора | 10 | 4 | 2 | 2 | 6 |
| | Итого | 324 | 118 | 50 | 68 | 206 |

Формы текущего контроля успеваемости согласно учебному плану: **Проектная работа**.

## 5.3. Содержание семинаров

| Наименование тем (разделов) дисциплины | |
|---|---|
| **Перечень вопросов для обсуждения на семинарах, практических занятиях** | **Формы проведения занятий** |
| Тема 1. Внешнеэкономические сделки как основа международной торговли и их налоговые последствия | |
| 1. Понятия «внешнеэкономической сделки» и «коммерческого предприятия стороны». Нахождение коммерческих предприятий (placesofbusiness) сторон сделки в разных государствах как основной критерий, которому должна отвечать внешнеэкономическая (международная) сделка.<br>2. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере.<br>3. Применение международных норм при составлении и исполнении внешнеторговых контрактов.<br>4. Роль, место и функции внешнеторговых контрактов во внешнеэкономической деятельности.<br>5. Этапы подготовки и заключения внешнеторгового контракта.<br>6. Сущность и виды договоров.<br>7. Взаимодействие и взаимосвязь контрактов во внешнеэкономической деятельности. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 2. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта: поиск партнёров с учётом налоговых рисков | |
|---|---|
| 1. Поиск и систематизация открытых источников информации о внешних рынках для сбыта продукции организации, требованиях внешних рынков к продукции организации.<br>2. Анализ и оценка объема спроса на продукцию организации на внешних рынках.<br>3. Мониторинг внешних рынков в целях поиска аналогов продукции организации и категоризация характеристик аналогов продукции организации на внешних рынках.<br>4. Аналитические документы о внешних рынках и конкурентных преимуществах продукции организации на внешних рынках.<br>5. Отчет о соответствии продукции организации требованиям внешних рынков.<br>6. Анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках.<br>7. Поиск и анализ информации о потенциальных партнерах на внешних рынках.<br>8. Должная осмотрительность при выборе иностранного контрагента с целью соблюдения положений ст. 54.1 НК РФ.<br>9. Проверка иностранного партнера (due diligence), определение того, что иностранный контрагент располагает необходимыми ресурсами для исполнения обязательств по сделке. Выписка из реестра, онлайн регистры. | Разбор практических ситуаций |
| Тема 3. Международные переговоры о заключении внешнеторгового контракта | |
| 1. Стратегия проведения переговоров. Положительная и отрицательная переговорная позиция.<br>2. Добросовестное и недобросовестное ведение переговоров. Убытки за недобросовестное ведение переговоров.<br>3. Отклонения от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).<br>4. Особенности процедуры проведения переговоров и заключения договоров с партнерами из Китая.<br>5. Документальное оформление преддоговорных отношений. Преддоговорная ответственность.<br>6. Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта.<br>7. Договор о намерениях. Предварительный договор. Проект договора. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 4. Влияние экономических процессов и налогообложения на содержание внешнеторговых контрактов | |
|---|---|
| 1. Внешнеторговый договор (контракт): структура, содержание, существенные условия. Детализация и типизация контрактных положений.<br>2. Экономическая обусловленность гражданского и налогового законодательства.<br>3. Основные категории, участвующие в формировании финансового результата в процессе реализации договорных отношений: выручка, затраты, коммерческие и управленческие расходы, прибыль (убыток).<br>4. Налогообложение в системе договорных отношений. Методы учета доходов и расходов по договорам для целей налогообложения прибыли.<br>5. Моделирование договорных условий в целях оптимизации налоговых платежей.<br>6. Значение квалификации договора для определения объекта налогообложения и размера налоговой обязанности.<br>7. Исполнение сделки как основание возникновения (изменения, прекращения) обязанностей по уплате налогов и сборов.<br>8. Перенос на будущее убытков по гражданско-правовым договорам и их учет для целей налогообложения. | Разбор практических ситуаций |
| Тема 5. Форма и порядок заключения внешнеторговых контрактов | |
| 1. Форма заключения внешнеэкономической сделки. Электронная форма сделки.<br>2. Составление внешнеторговых контрактов с учетом отечественных и зарубежных правил и требований к их форме и содержанию. Правовые и налоговые последствия несоблюдения письменной формы договора.<br>3. Порядок заключения внешнеторгового контракта.<br>4. Оферта: содержание, виды, порядок составления и направления оферентом адресату оферты.<br>5. Акцепт или отклонение оферты. Отзыв оферты и акцепта.<br>6. Заключение, изменение, дополнение, расторжение контрактов по почте, факсу, e-mail, на встрече представителей.<br>7. Соблюдение принципа добросовестности при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов.<br>8. Налоговые последствия недобросовестного ведения хозяйственной деятельности (практика применения концепции налоговой выгоды к операциям в области международной торговли).<br>9. Недействительность договора и отдельных его условий. Налоговые последствия недействительности договора (сделки).<br>10. Переквалификация сделки налоговым органом и налоговые последствия такой переквалификации. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 6. Правовое регулирование и налоговые последствия договоров международной купли-продажи | |
|---|---|
| 1. Правовое регулирование международной купли-продажи товаров и России и зарубежных юрисдикциях.<br>2. Венская конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г.: цели принятия, характер и значение в международной торговле. Понятие и существенные условия договора международной купли-продажи в соответствии с Конвенцией.<br>3. Гражданский кодекс Российской Федерации о купле-продаже, процедурах подготовки, заключения, расторжения и структуре внешнеэкономических договоров.<br>4. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА.<br>5. Использование международных соглашений и документов, разработанных международными экономическими организациями (общих условий поставки, типовых контрактов и т.п.), при разработке условий договоров купли-продажи определенных видов товаров и/или договоров между контрагентами из определенных стран и/или регионов.<br>6. Контракт купли-продажи на разовую поставку партии товаров, контракт поставки оборудования с сопутствующими услугами, рамочный контракт поставки нескольких партий товаров (виды и сроки рамочных контрактов).<br>7. Договор о предоставлении исключительного или преимущественного права продажи (дистрибьюторский контракт).<br>8. Международная встречная торговля. Структура договорных отношений в рамках международной встречной торговли. Компенсационные соглашения.<br>9. Структура и содержание договора мены и бартерного договора. Налоговые последствия мены и бартера для НДС и налога на прибыль организаций. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 7. Содержание договоров международной купли-продажи | |
|---|---|
| 1. Содержание и предмет договора международной купли-продажи. Существенные и несущественные условия договора.<br>2. Права и обязанности продавца и покупателя. Обеспечение исполнения обязательств по договору.<br>3. Действие контракта. Общие правила о начале и окончании действия контракта, значение условий о сроке действия контракта.<br>4. Порядок изменения контракта, дополнительные соглашения.<br>5. Договорное расторжение и одностороннее расторжение контракта. Пролонгация контракта.<br>6. Страна происхождения товара. Документы, подтверждающие происхождение товара: декларация о происхождении товара, сертификат происхождения товара.<br>7. Тара, упаковка и маркировка товара: понятия, виды, налоговые последствия.<br>8. Реквизиты и преамбула договора.<br>9. Влияние условий договора купли-продажи на порядок налогообложения у сторон.<br>10. Страхование товара. Учет расходов на страхование товаров при расчете НДС и налога на прибыль организаций.<br>11. Получение страхового возмещения при страховании товаров. Налоговые последствия по НДС и налогу на прибыль организаций. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 8. Переход права собственности на товар и качество поставленного товара | |
|---|---|
| 1. Переход рисков и права собственности на товар. Место поставки товаров: правовые основы, учет и налогообложение.<br>2. Переход права собственности и рисков в соответствии с базисными условиями поставок: общие условия поставок; Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс).<br>3. Применение Инкотермс в договорах международной купли-продажи. Базисы поставки товаров в соответствии с Инкотермс.<br>4. Влияние различных базисов поставки товаров по Инкотермс на таможенную стоимость товаров.<br>5. Условия о моменте перехода права собственности, как важнейшее условие для налогообложения прибыли.<br>6. Срок поставки. Определение места реализации товаров (работ, услуг) для целей исчисления НДС.<br>7. Приемка товаров по количеству и качеству. Требования внешнеторгового контракта к товару (количеству, качеству, комплектности, ассортименту, таре, упаковке); fairaveragequality.<br>8. Общие последствия несоблюдения требований к качеству товара. Существенное нарушение требований к качеству и его правовые последствия.<br>9. Последствия расхождения в ассортименте товаров, поставки несоответствующего товара. Порядок фиксации дефектов товара.<br>10. Порядок фиксации недопоставки и его восполнения.<br>11. Возврат ранее экспортированных и импортированных товаров. Возврат товара, не принятого покупателем к учету. Возврат качественного товара, принятого покупателем к учету. Возврат некачественного товара, принятого покупателем к учету.<br>12. Возврат товара в таможенных процедурах экспорта и реэкспорта. Налоговые последствия возврата товара для импортера (экспортера) с точки зрения НДС и налога на прибыль организаций.<br>13. Условие договора о гарантийном ремонте. Обложение данных операций НДС. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 9. Расчёты по договорам международной купли-продажи | |
|---|---|
| 1. Цена товара и общая стоимость контракта. Способы определения цены товара.<br>2. Обязанности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в связи с заключением договора. Налоговые последствия занижения цены импортируемого товара (реинвойсинг).<br>3. Включение в налоговую базу по налогу на прибыль организаций курсовых разниц по внешнеторговым контрактам.<br>4. Система вознаграждения покупателя (скидки, премии, бонусы) в торговле.<br>5. Скидки в маркетинговой политике торговой организации. Особенности порядка включения торговых скидок, премий, бонусов в налоговые базы по налогу на прибыль организаций и НДС.<br>6. Способы и особенности расчётов по внешнеторговому контракту.<br>7. Продажа товаров в кредит и с отсрочкой платежа. Налоговые последствия продажи товаров с отсрочкой платежа.<br>8. Обеспечение оплаты по договору. Уплата процентов при просрочке платежа. Особенности определения налоговой базы по НДС с учетом сумм, связанных с расчетами по оплате товаров (работ, услуг).<br>9. Срок платежа по договору. Резерв по сомнительным долгам.<br>10. Условие о безвозмездной передаче товаров как составная часть возмездных договоров. Налоговые последствия безвозмездной передачи товаров при расчете налоговой базы по НДС и налогу на прибыль организаций.<br>11. Уступка (переуступка) прав требования и перевод долга по внешнеторговым договорам. Налоговые последствия, возникающие в результате перемены лица в обязательстве.<br>12. Валютный контроль. Порядок проведения валютных операций по счетам резидентов за рубежом. Раскрытие информации о бенефициаре. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 10. Права на интеллектуальную собственность при заключении внешнеторговых контрактов | |
|---|---|
| 1. Защита товара от нарушения прав интеллектуальной собственности. Лицензирование технологий.<br>2. Виды и содержание соглашений о передаче исключительных прав интеллектуальной собственности.<br>3. Сущность и особенности международной торговли лицензиями. Лицензионный договор на программное обеспечение и базы данных.<br>4. Договор об отчуждении исключительного права на произведение.<br>5. Контрактные условия, касающиеся лицензионных платежей. Особенности налогообложения лицензионных платежей (роялти).<br>6. Структура, условия и особенности договора коммерческой концессии/франчайзинга.<br>7. Международная торговля технологиями и ноу-хау. Договор о передаче ноу-хау. Налоговые последствия сделок с ноу-хау и патентами.<br>8. Договоры в области научно-технического сотрудничества и технического содействия: налоговые и правовые последствия. НИОКР.<br>9. Особенности учета расходов по договорам на НИОКР в целях налогообложения.<br>10. Отражение в налоговой базе по налогу на прибыль организаций, НДС, налогу на имущество организаций. | Разбор практических ситуаций |
| Тема 11. Документальное оформление, налогообложение и таможенная очистка при импорте товаров | |
| 1. Структурирование операций ввоза (импорта) товаров в ЕАЭС.<br>2. Операции, облагаемые НДС и акцизами; взаимосвязь между таможенной процедурой (таможенным режимом) и порядком налогообложения.<br>3. Ставки акциза при ввозе, их виды и порядок установления. Основа для исчисления акциза при ввозе.<br>4. Основа для исчисления НДС при ввозе. Товары, ввоз которых освобождается от налогообложения НДС.<br>5. Источники покрытия ввозных налогов: принятие к вычету, включение в стоимость приобретенных товаров.<br>6. Особенности исполнения обязанностей налогового агента (НДС, налог на прибыль организаций) при международной купле-продаже товаров.<br>7. Правовой режим недискриминации в международных договорах и при налогообложении. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 12. Документальное оформление, налогообложение и таможенное оформление экспорта товаров | |
|---|---|
| 1. Налоговые последствия операций вывоза (экспорта) товаров с территории ЕАЭС.<br>2. Порядок подтверждения экспорта товаров и последствия его несоблюдения.<br>3. Банковская гарантия по экспортным операциям.<br>4. Вычет «входного» НДС по экспортированным товарам.<br>5. Возмещение и возврат НДС при экспорте товаров. | Разбор практических ситуаций |
| Тема 13. Торгово-посреднические соглашения: практика заключения и налоговые последствия | |
| 1. Торгово-посреднические соглашения и их классификация.<br>2. Международно-правовое регулирование посредничества во внешней торговле.<br>3. Правовое регулирование посреднической деятельности в России.<br>4. Структура и содержание посреднических договоров. Вознаграждение посредников.<br>5. Договоры комиссии и поручения. Агентский договор. Соотношение дистрибьюторских и агентских контрактов.<br>6. Налоговое регулирование посреднической деятельности в сфере международной торговли.<br>7. Влияние условий договоров комиссии, поручения и агентирования на порядок налогообложения у сторон.<br>8. Зависимые агенты: налоговые последствия при расчете налога на прибыль (корпоративного налога) в стране –источнике дохода. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 14. Сервисные соглашения во внешнеэкономической сфере | |
|---|---|
| 1. Виды услуг в международной торговле.<br>2. Международно-правовое регулирование торговли услугами.<br>3. Гражданско-правовое регулирование отношений по возмездному оказанию услуг в Российской Федерации.<br>4. Структура и основные элементы договора возмездного оказания услуг. Права и обязанности сторон. Оформление приемки оказанных услуг. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.<br>5. Договор возмездного оказания услуг: понятие и виды, существенные условия договора, подтверждение фактов оказания услуг, права и обязанности, ответственность сторон.<br>6. Влияние условий договора возмездного оказания услуг на порядок налогообложения у сторон.<br>7. Особенности налогового учета доходов налогоплательщиков от возмездного оказания услуг (НДС, налог на прибыль).<br>8. Договоры международного финансового лизинга, международного факторинга: налоговые и правовые последствия. | Разбор практических ситуаций |
| Тема 15. Договоры международной перевозки: правовое регулирование и налоговые последствия | |
| 1. Правовое регулирование международных железнодорожных, автомобильных, воздушных, морских и смешанных перевозок.<br>2. Договор перевозки груза в системе договоров транспортного обеспечения внешней торговли.<br>3. Транспортные условия контракта и договор перевозки.<br>4. Договор транспортной экспедиции: понятие, сущность, основные элементы.<br>5. Влияние условий договора перевозки на порядок налогообложения у сторон.<br>6. Налогообложение операций по перевозке грузов (НДС, налог на прибыль организаций).<br>7. Учет доходов и расходов по договору перевозки в целях уплаты налога на прибыль.<br>8. Применение норм соглашений об избежании двойного налогообложения в отношении операций «международной перевозки». | Разбор практических ситуаций |

| Тема 16. Коллизионное регулирование внешнеторговых контрактов | |
|---|---|
| 1. Выбор права, применимого к внешнеторговым договорам. Определение права, применимого к договору в целом и отдельным его частям.<br>2. “Forumshopping” . Требование о наличии объективной связи между договором и выбранным сторонами правом. Императивные границы коллизионных норм.<br>3. Защита прав третьих лиц в случае ретроспективного действия нового договорного статута.<br>4. Определение права, применимого к договору при отсутствии соглашения сторон о выборе права.<br>5. Теория характерного исполнения и ограничения её применения (защита интересов слабой стороны договора и др.). | Разбор практических ситуаций |
| Тема 17. Неисполнение (ненадлежащее исполнение) внешнеторговых контрактов | |
| 1. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеторговых контрактов.<br>2. Средства правовой защиты по внешнеторговому договору: понятие и классификация.<br>3. Правовое регулирование и налоговые последствия нарушения договора международной купли-продажи.<br>4. Налоговые последствия при расторжении договора по вине покупателя и продавца.<br>5. Средства защиты, обеспечивающие реальное исполнение обязательств. Средства защиты превентивного характера. Извещение в ходе исполнения договора. Приостановление исполнения обязательства.<br>6. Средства защиты компенсационного характера. Штрафные санкции. Особенности взыскания неустоек. Налоговые последствия, возникающие вследствие получения и уплаты штрафов, пени и неустойки в результате ненадлежащего исполнения договора.<br>7. Условия контракта о возмещении убытков. Исчисление убытков при расторжении договора. Соотношение между убытками, процентами и неустойкой.<br>8. Основания освобождения от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеторгового контракта.<br>9. Форс-мажорные обстоятельства. Примеры форс-мажорных обстоятельств. | Разбор практических ситуаций |

| Тема 18. Средства правовой защиты и разрешение споров сторон внешнеторгового договора | |
|---|---|
| 1. Способы разрешения споров, возникающих из внешнеэкономических договоров.<br>2. Претензии и претензионный порядок. Формулировка условий договора о претензионном порядке и определении места рассмотрения споров.<br>3. Судебное и арбитражное (третейское) разрешение споров. Разбирательство дела в международном коммерческом арбитраже.<br>4. Признание и исполнение решений международного коммерческого арбитража.<br>5. Арбитражное соглашение и арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте.<br>6. Недействительные и неисполнимые арбитражные соглашения. Оспаривание арбитражного соглашения.<br>7. Исполнение иностранных судебных решений на территории РФ.<br>8. Исполнение судебных решений в иностранных юрисдикциях. Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йоркская Конвенция 1958 года). | Разбор практических ситуаций |

## 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

### 6.1. Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

| **Наименование тем (разделов) дисциплины** | |
|---|---|
| **Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение** | **Формы внеаудиторной самостоятельной работы** |
| Тема 1. Внешнеэкономические сделки как основа международной торговли и их налоговые последствия | |
| 1. Предпринимательский характер внешнеэкономической сделки.<br>2. Внешнеэкономические сделки: классификация, форма и порядок заключения.<br>3. Обычаи и обыкновения как регулятор контрактных отношений.<br>4. Внешнеторговый контракт как правовой документ и как результат менеджмента и маркетинга. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |

| Тема 2. Подготовка к заключению внешнеторгового контракта: поиск партнёров с учётом налоговых рисков | |
|---|---|
| 1. Стратегия поиска и систематизации открытых источников информации о внешних рынках для сбыта продукции организации. Подходы к анализу и оценке объема спроса на продукцию организации на внешних рынках.<br>2. Стратегия поиска информации о требованиях внешних рынков к продукции организации. Омологация продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.<br>3. Сравнительный анализ характеристик продукции организации и ее аналогов на внешних рынках. Стратегия поиска и анализа информации о потенциальных партнерах на внешних рынках.<br>4. Подходы к анализу поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |
| Тема 3. Международные переговоры о заключении внешнеторгового контракта | |
| 1. Стратегия проведения переговоров. Положительная и отрицательная переговорная позиция.<br>2. Добросовестное и недобросовестное ведение переговоров. Убытки за недобросовестное ведение переговоров.<br>3. Отклонения от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).<br>4. Особенности процедуры проведения переговоров и заключения договоров с партнерами из Китая.<br>5. Документальное оформление преддоговорных отношений. Преддоговорная ответственность.<br>6. Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта.<br>7. Договор о намерениях. Предварительный договор. Проект договора. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |

| Тема 4. Влияние экономических процессов и налогообложения на содержание внешнеторговых контрактов | |
|---|---|
| 1. Договорные условия как регулятор внешнеторговых операций.<br>2. Язык составления договора. Двуязычные и мультиязычные договоры.<br>3. Основные категории, участвующие в формировании финансового результата в процессе реализации договорных отношений: выручка, затраты, коммерческие и управленческие расходы, прибыль (убыток).<br>4. Моделирование договорных условий в целях оптимизации налоговых платежей.<br>5. Значение квалификации договора для определения объекта налогообложения и размера налоговой обязанности.<br>6. Исполнение сделки как основание возникновения (изменения, прекращения) обязанностей по уплате налогов и сборов.<br>7. Перенос на будущее убытков по гражданско-правовым договорам и их учет для целей налогообложения. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |
| Тема 5. Форма и порядок заключения внешнеторговых контрактов | |
| 1. Определение формы внешнеэкономической сделки по месту её совершения и по коллизионным привязкам.<br>2. Регулирование порядка заключения договоров в электронной форме по национальным законодательствам отдельных стран.<br>3. Нью-Йоркская конвенция ООН 2005 г. об использовании электронных сообщений в международных контрактах: цель, сфера применения.<br>4. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях.<br>5. Порядок акцепта и его вступления в силу. Отмена акцепта.<br>6. Недействительность договора и отдельных его условий. Примеры недействительности договоров.<br>7. Переквалификация договоров в целях налогообложения. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |

| Тема 6. Правовое регулирование и налоговые последствия договоров международной купли-продажи | |
|---|---|
| 1. Сфера действия Венской конвенции «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. Общие принципы, на которых она основана. Соотношение положений Конвенции и норм национального гражданского законодательства.<br>2. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ.<br>3. Основные аспекты правового регулирования внешнеэкономического контракта в рамках Принципов УНИДРУА.<br>4. Типовой договор международной купли-продажи МТП. Применение типовых, модельных, отраслевых контрактов (МТП, ЕЭК ООН) как основы для реального договора.<br>5. Руководство ЕЭК ООН о международных договорах о встречной торговле. Руководство ЕЭК ООН по правовым аспектам новых форм промышленного сотрудничества (составление международных договоров о компенсационных закупках). | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |
| Тема 7. Содержание договоров международной купли-продажи | |
| 1. Права и обязанности продавца и покупателя. Обеспечение исполнения обязательств по договору.<br>2. Порядок изменения контракта, дополнительные соглашения.<br>3. Страна происхождения товара. Документы, подтверждающие происхождение товара: декларация о происхождении товара, сертификат происхождения товара.<br>4. Тара, упаковка и маркировка товара: понятия, виды, налоговые последствия.<br>5. Страхование товара. Учет расходов на страхование товаров при расчете НДС и налога на прибыль организаций.<br>6. Получение страхового возмещения при страховании товаров. Налоговые последствия по НДС и налогу на прибыль организаций. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |

| Тема 8. Переход права собственности на товар и качество поставленного товара | |
|---|---|
| 1. Переход права собственности и рисков в соответствии с базисными условиями поставок: общие условия поставок (ОУП СНГ, ОУП СССР –КНДР, ОУП СССР –КНР, ОУП СССР –СФРЮ, ОУП СЭВ, ОУП СЭВ – Финляндия); Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс).<br>2. Экспресс-отсылка в договоре к условиям Инкотермс. Сравнительный анализ различных групп Инкотермс.<br>3. Требования внешнеторгового контракта к товару (количеству, качеству, комплектности, ассортименту, таре, упаковке); fairaveragequality.<br>4. Документальное оформление передачи товара. Подтверждение полномочий лиц, принимающих товар.<br>5. Защита прав потребителей в России и ЕС. Общеевропейский закон о купле-продаже.<br>6. Резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию и его учет при расчете налога на прибыль организаций. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы |

| Тема 9. Расчёты по договорам международной купли-продажи | |
|---|---|
| 1. Скидки в маркетинговой политике торговой организации.<br>2. Система вознаграждения покупателя (скидки, премии, бонусы) в торговле.<br>3. Особенности порядка включения торговых скидок, премий, бонусов в налоговые базы по налогу на прибыль организаций и НДС.<br>4. Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (UCP).<br>5. Унифицированные правила по инкассо.<br>6. Обеспечение оплаты по договору. Уплата процентов при просрочке платежа.<br>7. Резерв по сомнительным долгам. Сомнительная и безнадежная задолженность: учет при расчете налога на прибыль организаций. Списание безнадежной задолженности.<br>8. Условие о безвозмездной передаче товаров как составная часть возмездных договоров.<br>9. Содержание оговорки о возможности переуступки прав внешнеторговом договоре.<br>10. Запрет (ограничение) переуступки прав требования в силу закона и условий договора. Налоговые последствия уступки прав требования для налога на прибыль организаций и НДС.<br>11. Налоговые последствия, возникающие в результате перемены лица в обязательстве. Налоговые последствия прекращения обязательств по договорам зачетом.<br>12. Полномочия налоговых и таможенных органов по обращению в суд с заявлением о признании сделки недействительной на основании выявляемых нарушений валютного законодательства и применению последствий недействительности сделки. Требования 115-ФЗ к участникам внешнеэкономической деятельности. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение проектной работы. |

| Тема 10. Права на интеллектуальную собственность при заключении внешнеторговых контрактов | |
|---|---|
| 1. Содержание отдельных соглашений о передаче исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.<br>2. Понятие «лицензионные платежи» в российском налоговом законодательстве и в соглашениях об избежании двойного налогообложения. Условия применения пониженных ставок налога в государстве нахождения источника выплаты лицензионных платежей.<br>3. Руководство УНИДРУА к договорам международного мастер-франчайзинга.<br>4. Патент как объект международных торговых сделок. Содержание патентного соглашения.<br>5. Договоры в области научно-технического сотрудничества и технического содействия: налоговые и правовые последствия. НИОКР.<br>6. Структура, условия и особенности договора коммерческой концессии/франчайзинга. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |
| Тема 11. Документальное оформление, налогообложение и таможенная очистка при импорте товаров | |
| 1. Структурирование операций ввоза (импорта) товаров в ЕАЭС.<br>2. Операции, облагаемые НДС и акцизами; взаимосвязь между таможенной процедурой (таможенным режимом) и порядком налогообложения.<br>3. Ставки акциза при ввозе, их виды и порядок установления. Основа для исчисления акциза при ввозе.<br>4. Основа для исчисления НДС при ввозе. Товары, ввоз которых освобождается от налогообложения НДС.<br>5. Источники покрытия ввозных налогов: принятие к вычету, включение в стоимость приобретенных товаров.<br>6. Особенности исполнения обязанностей налогового агента (НДС, налог на прибыль организаций) при международной купле-продаже товаров.<br>7. Правовой режим недискриминации в международных договорах и при налогообложении. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |

| Тема 12. Документальное оформление, налогообложение и таможенное оформление экспорта товаров | |
|---|---|
| 1. Налоговые последствия операций вывоза (экспорта) товаров с территории ЕАЭС.<br>2. Порядок подтверждения экспорта товаров и последствия его несоблюдения.<br>3. Банковская гарантия по экспортным операциям.<br>4. Вычет «входного» НДС по экспортированным товарам.<br>5. Возмещение и возврат НДС при экспорте товаров. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |
| Тема 13. Торгово-посреднические соглашения: практика заключения и налоговые последствия | |
| 1. Разновидности посредничества в сфере международной торговли.<br>2. Типовые (модельные) договоры, разработанные МТП.<br>3. Специфика коллизионно-правового регулирования посреднической деятельности (Гаагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к агентским договорам; Женевская конвенция 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров).<br>4. Состав полномочий посредников по договору комиссии, поручения, агентскому договору.<br>5. Особенности налогообложения операций экспорта товаров в Белоруссию и Казахстан через посредника (комиссионера, агента, поверенного).<br>6. Обязанности участников договоров поручения, комиссии и агентских договоров в целях уплаты НДС.<br>7. Порядок учета доходов и расходов по договорам комиссии, поручения и агентирования в целях уплаты налога на прибыль.<br>8. Консигнационные и дилерские соглашения: особенности и правовое регулирование.<br>9. Переквалификация посреднических и агентских договоров в целях уплаты налога на прибыль. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |

| Тема 14. Сервисные соглашения во внешнеэкономической сфере | |
|---|---|
| 1. Виды и формы внешнеэкономических сделок по возмездному оказанию услуг. Логистические и рекламные услуги.<br>2. Оттавская конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге 1988 г.<br>3. Коллизионное регулирование сделок международного финансового лизинга.<br>4. Конвенция УНИДРУА о международных гарантиях в отношении подвижного оборудования 2001 г. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |
| Тема 15. Договоры международной перевозки: правовое регулирование и налоговые последствия | |
| 1. Обеспечивающие договоры (контракты товародвижения): договоры на международную перевозку грузов; договоры на оказание транспортно-экспедиторских услуг; хранение грузов при международных перевозках; договоры по оказанию посреднических услуг и т.д.<br>2. Международные конвенции и соглашения, документы международных организаций по вопросам заключения и исполнения договоров перевозки и оформления транспортных документов. Российское законодательство.<br>3. Транспортное страхование и расчеты за перевозку.<br>4. Структура, основные элементы и особенности заключения и исполнения договора перевозки при использовании различных видов транспорта.<br>5. Решение спорных вопросов при перевозке грузов. Ответственность перевозчиков. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |

| Тема 16. Коллизионное регулирование внешнеторговых контрактов | |
|---|---|
| 1. Автономия воли сторон при определении условий внешнеторгового договора.<br>2. Ограничение автономии воли в рамках коллизионного регулирования договорных обязательств.<br>3. Ограничение применения коллизионных норм на основании нарушения публичного порядка.<br>4. Допустимость последующего выбора применимого права.<br>5. Допустимость условных и негативных соглашений о выборе права.<br>6. Допустимость фиксации состояния применимого права в определенный момент времени.<br>7. Допустимость выбора права, по которому договор является недействительным. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |
| Тема 17. Неисполнение (ненадлежащее исполнение) внешнеторговых контрактов | |
| 1. Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеторговых контрактов.<br>2. Средства правовой защиты по Венской конвенции.<br>3. Формулировка дополнительных условий об ответственности: обязанности, за нарушение которых следует устанавливать санкции.<br>4. Налоговые последствия при расторжении договора по вине покупателя и продавца.<br>5. Средства защиты, обеспечивающие реальное исполнение обязательств. Средства защиты превентивного характера. Извещение в ходе исполнения договора. Приостановление исполнения обязательства.<br>6. Средства защиты компенсационного характера. Штрафные санкции. Особенности взыскания неустоек. Налоговые последствия, возникающие вследствие получения и уплаты штрафов, пени и неустойки в результате ненадлежащего исполнения договора.<br>7. Условия контракта о возмещении убытков. Исчисление убытков при расторжении договора. Соотношение между убытками, процентами и неустойкой.<br>8. Основания освобождения от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение внешнеторгового контракта.<br>9. Форс-мажорные обстоятельства. Примеры форс-мажорных обстоятельств. | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |

| Тема 18. Средства правовой защиты и разрешение споров сторон внешнеторгового договора | |
|---|---|
| 1. Претензии и претензионный порядок. Порядок направления и рассмотрения претензий.<br>2. Международный коммерческий арбитраж: понятие, виды, правовое регулирование. Постоянная палата третейского суда (Гаага, Нидерланды), Международный арбитражный суд ICC (Париж, Франция), Арбитражный институт Торговой палаты Стокгольма (Международный арбитражный суд Стокгольма) (Стокгольм, Швеция), Международный арбитражный суд Сингапура (SIAC).<br>3. Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС). Морская арбитражная комиссия (МАК) при ТПП РФ.<br>4. Требования, предъявляемые к арбитрам, и вопросы конфликта интересов.<br>5. Оспаривание разбирательства и решения международного коммерческого арбитража. Прекращение разбирательства.<br>6. Порядок и принципы составления арбитражного соглашения и арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте.<br>7. Стандартные условия о месте арбитража. Существенные и иные условия арбитражного соглашения.<br>8. Недействительные и неисполнимые арбитражные соглашения. Оспаривание арбитражного соглашения.<br>9. «Патологические» арбитражные оговорки.<br>10. Автономность арбитражного соглашения и принцип «компетенции». Распространение арбитражного соглашения на лиц, его не подписавших. Постановление Пленума ВС РФ № 23 от 27.06.2017 ”О рассмотрении арбитражными судами дел по экономическим спорам, возникающим из отношений, осложненных иностранным элементом”.<br>11. Исполнение судебных решений в иностранных юрисдикциях. Конвенция ООН о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (Нью-Йоркская Конвенция 1958 года). | • проработка профессиональной литературы, периодических изданий;<br>• ответы на теоретические вопросы по разделу;<br>• подготовка к решению кейсов и практических заданий.<br>• Подготовка и выполнение курсовой работы |

## 6.2. Перечень вопросов, заданий, тем для подготовки к текущему контролю

### Примерная тематика проектной работы

1. Понятия «внешнеэкономической сделки» и «коммерческого предприятия стороны». Нахождение коммерческих предприятий (placesofbusiness)
2. сторон сделки в разных государствах как основной критерий, которому должна отвечать внешнеэкономическая (международная) сделка.
3. Нормативно-правовое регулирование договорных отношений во внешнеэкономической сфере в условиях функционирования ЕАЭС и влияние на них налогового и таможенного права.
4. Применение международных публично-правовых и частно-правовых норм при составлении и исполнении внешнеторговых контрактов.
5. Роль, место и функции внешнеторговых контрактов во внешнеэкономической деятельности. Связь налогового и гражданского регулирования внешнеторговых контрактов.
6. Внешнеторговые контракты: сущность, виды, этапы подготовки и заключения. Основные налоговые последствия внешнеторговых контрактов.
7. Взаимодействие и взаимосвязь контрактов во внешнеэкономической деятельности.
8. Мониторинг внешних рынков в целях поиска аналогов продукции. Категоризация характеристик аналогов продукции на внешних рынках.
9. Спрос на продукцию на внешних рынках. Методы оценки, прогнозирования и стимулирования спроса.
10. Конкурентные преимущества продукции на внешних рынках. Сравнительный анализ характеристик продукции организации и ее аналогов на внешних рынках.
11. Соответствие продукции требованиям внешних рынков. Омологация продукции по итогам анализа требований определенного внешнего рынка.
12. Должная осмотрительность при выборе иностранного контрагента в налоговом и гражданском законодательстве. Проверка иностранного партнера (duediligence) на предмет наличия необходимых ресурсов для исполнения обязательств по сделке.
13. Работа с потенциальными участниками внешнеторгового контракта. Анализ поступающих коммерческих предложений, запросов от потенциальных партнеров на внешних рынках. Базовая проверка добросовестности потенциальных партнеров для целей налогообложения.

14. Стратегия проведения переговоров. Положительная и отрицательная переговорная позиция.
15. Добросовестное и недобросовестное ведение переговоров. Убытки от недобросовестного ведения переговоров, их налоговые последствия.
16. Отклонения от приемлемых условий внешнеторгового контракта (перечень разногласий).
17. Особенности процедуры проведения переговоров и заключения договоров с партнерами из Китая.
18. Документальное оформление преддоговорных отношений. Преддоговорная ответственность и её налоговые последствия.
19. Документальное оформление результатов переговоров по условиям внешнеторгового контракта: договор о намерениях, предварительный договор, проект договора. Значение данных документов с позиции налогового законодательства.
20. Договорные условия как регулятор внешнеторговых операций. Экономическая обусловленность гражданского и налогового законодательства.
21. Внешнеторговый договор (контракт): структура, содержание, существенные условия. Детализация и типизация контрактных положений и их налоговых последствий.
22. Язык составления договора. Двуязычные и мультиязычные договоры.
23. Характеристика основных категорий, участвующих в формировании финансового результата в процессе реализации договорных отношений.
24. Налогообложение в системе договорных отношений. Методы учета доходов и расходов по договорам для целей налогообложения прибыли.
25. Моделирование договорных условий в целях оптимизации налоговых платежей.
26. Значение квалификации договора для определения объекта налогообложения и размера налоговой обязанности.
27. Исполнение сделки как основание возникновения (изменения, прекращения) обязанностей по уплате налогов и сборов.
28. Перенос на будущее убытков по гражданско-правовым договорам и их учет для целей налогообложения.
29. Форма заключения внешнеэкономической сделки. Составление внешнеторговых контрактов с учетом отечественных и зарубежных правил и требований к их форме и содержанию. Налоговые последствия договоров, заключенных в ненадлежащей форме.
30. Правовые и налоговые последствия несоблюдения письменной формы договора.
31. Электронная форма сделки. Регулирование порядка заключения договоров в элек-

тронной форме по законодательству отдельных стран. Налоговые последствия сделки в электронной форме.

32. Оферта: содержание, виды, порядок составления и направления оферентом адресату оферты. Акцепт, отклонение, отзыв оферты. Налоговые последствия.
33. Порядок акцепта и его вступления в силу. Отмена акцепта. Налоговые последствия.
34. Заключение, изменение, дополнение, расторжение контрактов по почте, факсу, e-mail, на встрече представителей. Фиксация результатов для целей налогообложения.
35. Принцип добросовестности при заключении и исполнении внешнеторговых контрактов. Налоговые последствия недобросовестного ведения хозяйственной деятельности.
36. Недействительность договора и отдельных его условий. Налоговые последствия недействительности договора (сделки).
37. Переквалификация сделки налоговым органом и налоговые последствия такой переквалификации.

## 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Перечень компетенций с указанием индикаторов их достижения в процессе освоения образовательной программы содержится в разделе 2. *Перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (перечень компетенций) с указанием индикаторов их достижения и планируемых результатов обучения по дисциплине*

**Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки индикаторов достижения компетенций, умений и знаний**

**ПКП-2 Способность выполнять профессиональные обязанности по структурированию и сопровождению внешнеторговых сделок с учетом подлежащих уплате налогов и таможенных платежей, разрабатывать меры продвижения продукции на внешних рынках, аналитически обосновывать предлагаемые решения с использованием технологий анализа и визуализации финансовых данных на R и Python**

**1) 1. Владеет навыками структурирования и сопровождения внешнеторговых сделок с учетом подлежащих уплате налогов и таможенных платежей, способен оценивать бизнес-возможность реализации предлагаемых решений с точки зрения выбранных критериев и их аналитически обосновывать с использованием технологий анализа и визуализации финансовых данных на R и Python**

**Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции**

**Знать:** порядок разработки и исполнения условий внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок

**Уметь:** формулировать условия внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок, обеспечивающих реализацию прав и выполнение обязательств сторон договора, с учетом различных оговорок, снижающих риски по исполнению сделки

**Типовые контрольные задания**

Примерные вопросы для проверки знаний:

Каков порядок расторжения договора?

Примерные задания для проверки умений:
Составить контракт купли-продажи на экспорт вооружения из России в Иран.

**2) 2. Подготавливает отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках, демонстрирует способность разрабатывать сбытовую политику организации, выбирать современные методы продажи товаров, разрабатывать текст рекламной информации о продукции организации на иностранном языке.**

**Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции**

**Знать:** основные правовые акты международного и российского законодательства, регулирующие формы, порядок заключения и исполнения внешнеторговых контрактов, права и обязанности сторон сделки.

**Уметь:** формулировать условия внешнеторговых контрактов для различных видов внешнеэкономических сделок, обеспечивающих реализацию прав и выполнение обязательств сторон договора, с учетом различных оговорок, снижающих риски по исполнению сделки.

**Типовые контрольные задания**

Примерные вопросы для проверки знаний:
В каких случаях согласно Венской конвенции ООН (1980 г.) оферта не может быть отозвана?
Примерные задания для проверки умений:
Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях CIF в течение 6 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды. На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

**ПКП-3 Способность рассчитывать налоги и таможенные платежи, оценивать**

**налоговые и таможенные последствия хозяйственных операций для принятия субъектами международной торговли управленческих решений, а также определения внешнеторговых цен по внутригрупповым сделкам**

**1) 1. Владеет навыками расчета налогов и таможенных платежей, подлежащих уплате при осуществлении международной торговли на основе знаний действующих российских и международных нормативно-правовых актов**

**Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции**

**Знать:** структуру и содержание внешнеторговых контрактов, применяемых в практике международной торговли для различных видов внешнеэкономических сделок.

**Уметь:** при проведении предварительных переговоров по экспортно-импортным сделкам грамотно проводить презентации с учетом характера и особенностей объекта и предмета коммерческой операции, что впоследствии должно привести к заключению выгодного контракта

**Типовые контрольные задания**

Примерные вопросы для проверки знаний:
Каков порядок внесения изменений и дополнений в контракт?

Примерные задания для проверки умений:
Арбитражными Судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды”на подходы налоговых органов к оценке действий налогоплательщиков.
Каково Ваше мнение об использовании налоговых гаваней.

**2) 2. Оценивает налоговые и таможенные последствия хозяйственных операций, разрабатывает и аналитически обосновывает элементы внутригрупповой ценовой стратегии внешнеторговой компании с учётом методов трансфертного ценообразования для целей налогообложения, а также определения таможенной стоимости товаров.**

**Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции**

**Знать:** порядок разработки и исполнения условий внешнеторговых контрактов для

различных видов внешнеэкономических сделок

**Уметь:** оценивать последствия и риски несоблюдения законодательства принятия организационно-управленческих решений при составлении и заключении внешнеторговых контрактов на всех стадиях ведения переговоров

**Типовые контрольные задания**

Примерные вопросы для проверки знаний:
Что указывается в статье «Арбитраж» международного контракта?

Примерные задания для проверки умений:
Проанализируйте эволюцию института налоговых соглашений. Задачи соглашений об избежании двойного налогообложения.

**ПКП-4 Способность интерпретировать и применять положения национального законодательства, международных налоговых и таможенных соглашений, участвовать в переговорах о заключении внешнеторговых контрактов и осуществлять их документарное сопровождение с учетом подлежащих уплате налогов и таможенных платежей**

**1) 1. Демонстрирует знание правил налогообложения международного бизнеса, в том числе с применением положений национального законодательства и международных налоговых соглашений, навыки применения и интерпретации положений международных таможенных соглашений при осуществлении профессиональной деятельности**

**Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции**

**Знать:** теоретические основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, знание положений Гражданского кодекса, в части заключения сделок

**Уметь:** оценивать эффективность управленческих решений по осуществлению внешнеэкономической деятельности в условиях международного бизнеса

**Типовые контрольные задания**

Примерные вопросы для проверки знаний:
Если товаром причинен вред здоровью или он повлек за собою смерть какого-то лица, применяется ли Венская конвенция ООН (1980 г.) в отношении ответственности продавца?

Примерные задания для проверки умений:
Считается ли сообщение по телетайпу письменной формой заключения договора?

**2) 2. Применяет действующее законодательство и нормативно-правовую базу для ведения бизнеса в сфере международной торговли, подготовки коммерческих предложений и проектов внешнеторговых контрактов с учетом налоговых и таможенных обязанностей, возникающих при осуществлении трансграничной деятельности, оформления и документального сопровождения внешнеторговых контрактов**

**Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции**

**Знать:** способы обеспечения исполнения обязательств и ответственность сторон по внешнеторговому контракту

**Уметь:** составлять внешнеторговые контракты с учетом особенностей, определяемых видом внешнеэкономической операции и предметом внешнеэкономической сделки

**Типовые контрольные задания**

Примерные вопросы для проверки знаний:
Применяется ли Венская конвенция ООН (1980 г.) к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключается в основном в выполнении работ или предоставлении услуг?

Примерные задания для проверки умений:
Предприятие в Казани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки CIF-Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения: неадекватности применения базиса; излишних затрат на транспортировку; дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта? Какой правильный базис поставки, с вашей

точки зрения, должен быть применен?

### *Примеры практико-ориентированных заданий*

**ЗАДАНИЕ .**Решите ситуационную задачу (максимум 30 баллов при фундаментальном развёрнутом комментарии, объём в общей сложности не менее 500 слов).
ООО «Формерце» —логистическая компания, предоставляющая услуги как в России, так и в странах Восточной Европы. 90% акций «Формерце» принадлежат российской компании ООО «Консалт» и 10% —бельгийской компании Superior SA.
Компания Formerce всегда применяет метод начисления как для целей НДС, так и для целей налога на прибыль предприятий и использует квартальный отчетный период по налогу на прибыль.
Следующая информация доступна за 2024 год. Все суммы включают НДС, если не указано иное. Все бытовые услуги, оказанные клиентам в России в 2024 году, облагались НДС по стандартной ставке.

| | | | |
|---|---|---|---|
| Внутренние продажи логистических услуг | | | 413,000,000 |
| | 1 января | | 31 декабря |
| Дебиторская задолженность по продажам | 103,250,000 | | 115,640,000 |
| Предоплаты от отечественных клиентов | 82,600,000 | | 90,860,000 |

Прямые затраты на услуги: Материалы, входящие в стоимость оказанных услуг (всего закуплено в 2024 году) 23 128 000 руб.
Прямое вознаграждение: В таблице ниже приведены подробные данные о

вознаграждении, выплаченном Formerce за 2024 год.

| Должность | Годовая валовая заработная плата на одного человека, начисленная и выплаченная в 2024 году, руб. | Количество человек | Правовой статус | Прямые или административные расходы |
|---|---|---|---|---|
| Руководитель проекта | 2,952,000 | 3 | Сотрудник | Прямой |
| Консультант | 1,476,000 | 15 | Сотрудник | Прямой |
| Помощник | 492,000 | 3 | Подрядчик по гражданскому праву | Административный |

Косвенные расходы: Помимо выплат, указанных выше, компания Formerce в 2024 году осуществила добровольное медицинское страхование своих постоянных сотрудников на сумму 6 250 000 руб. и добровольное медицинское страхование их родственников на сумму 3 110 000 руб. соответственно.

Добровольное личное страхование от несчастных случаев на производстве также предлагалось всем постоянным работникам. Общая сумма страховой премии, уплаченной компанией Formerce по страхованию от несчастных случаев на производстве в 2024 году, составила 500 000 рублей. Срок действия договора страхования в обоих случаях составил один год.

Расходы на рекламу: Компания Formerce потратила 4 625 600 рублей на распространение рекламных призов среди клиентов в течение 2024 года. Стоимость одной единицы выданных рекламных призов варьировалась от 400 до 1000 рублей. Все эти рекламные призы были приобретены в 2023 году.

Резервы на дебиторскую задолженность: Компания Formerce приняла решение о создании резерва на дебиторскую задолженность по состоянию на 31 декабря 2024 года. До этого компания Formerce не создавала резервов на дебиторскую задолженность. По результатам проверки, на 31 декабря 2024 года дебиторская задолженность была следующей:

| | |
|---|---|
| –на 40 дней | 37,170,000 |
| –на 60 дней | 20,650,000 |
| –на 127 дней | 41,300,000 |

Компании «Formerce» подтвердили, что данная задолженность является безнадежной к взысканию в связи с нахождением клиента в процедуре ликвидации. Все подтверждающие документы хранятся в компании.

Процентные расходы: 9 декабря 2024 года компания Formerce получила от Superior SA трёхлетний кредит в размере 1 000 000 евро с процентной ставкой 3,5% годовых. Проценты уплачиваются в последний день каждого квартала (т.е. первый платёж процентов был оплачен 31 декабря 2024 года).

Требуется: Предполагая, что все расходы, указанные в сценарии, надлежащим образом подтверждены необходимыми документами, рассчитайте налогооблагаемую прибыль и обязательство по налогу на прибыль организаций ООО « Формерс» за 2024 год. Покажите отдельно все элементы налогооблагаемого дохода и вычитаемых расходов.

Примечания: Используйте следующие номинальные обменные курсы евро/рубля:

1 декабря 2024 г. 96,88

9 декабря 2024 г. 98,84

31 декабря 2024 г. 99,19

1 января 2025 г. 93,79

***Примерные вопросы для подготовки к зачету, экзамену***

**Список теоретических вопросов для подготовки к зачёту**

1. Конвенция о международной купле-продаже товаров: Цель и общая сфера применения
2. Применение Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров сторонами, находящимися в Договаривающихся государствах
3. Различия между Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров и внутренним законодательством о продажах: дела США и Канады
4. Причины для использования или исключения положений Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров
5. Принципы международных коммерческих договоров и принципы европейского договорного права УНИДРУА
6. Письмо о намерениях как обязывающее или необязывающее соглашение
7. Основные условия, составляющие обязательное соглашение согласно Венской конвенции
8. Законодательное требование, согласно которому письмо о намерениях должно быть необязательным или исключено из действия Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Предложение должно быть принято особым способом или в особой форме
9. Дата и заголовок Соглашения. Стороны Соглашения
10. Преамбула Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров
11. Качество продаваемых товаров в соответствии с Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров
12. Количество продаваемых товаров в соответствии с Конвенцией ООН о договорах международной купли-продажи товаров
13. Инкотермс: Общая сфера применения, функциональное определение и использование
14. Новые условия в INCOTERMS 2020
15. Концепция риска в международной торговле
16. Правила Инкотермс для морских и внутренних водных перевозок: общие характеристики
17. Термины «E» Инкотермс: Общая характеристика
18. EXW («Ex Works»)
19. Термины «F» Инкотермс: Общая характеристика

20. FCA (Free Carrier)
21. FAS (Free Along Side)
22. FOB (FreeonBoard). Модификации и сложности термина FOB
23. Термины «C» Инкотермс: Общая характеристика
24. CIF (Cost, Insurance, and Freight). Изменения в условиях CIF
25. CFR (Cost and Freight)
26. CPT (Carriage Paid To)
27. CIP (Carriage and Insurance Paid To). Страховые обязательства по CIF и CIP
28. Термины «D» Инкотермс: Общая характеристика
29. DAT (Delivered At Terminal)
30. DAP (Delivered at Place)
31. DDP (Delivered Duty Paid)
32. Ценовое предложение в контракте согласно Венской конвенции
33. Корректировка цены в контракте в соответствии с Венской конвенцией
34. Заявление о валюте платежа в договоре
35. Валютный контроль
36. Включение и исключение налогов и пошлин из покупной цены
37. Экспортный контроль
38. Контроль импорта: Коммерческие счета-фактуры
39. Правительственная документация
40. Сертификат происхождения
41. Сертификаты качества
42. Упаковка, маркировка и этикетирование

**Список теоретических вопросов для подготовки к экзамену**

1. Стратегия преддоговорных международных переговоров. Негативное, позитивное, стратегическое позиционирование. Преддоговорная ответственность.
2. Процедура переговоров с контрагентом из стран общего права: общие принципы, недобросовестные переговоры, искажение информации и обязанность раскрытия информации, нарушение конфиденциальности.
3. Порядок ведения переговоров с контрагентом из стран континентального права: общие принципы.

4. Преддоговорные инструменты в странах общего права: общая характеристика, соглашение о согласии, письма о намерениях, предварительные соглашения, соглашения о локауте, отказ от ответственности.
5. Преддоговорной инструмент в странах гражданского права: общая характеристика, предварительное соглашение, письма о финансовом обеспечении.
6. Регулирование международных коммерческих сделок по Гражданскому кодексу Российской Федерации: форма сделки, судебные споры, понятие неустойки, задаток (частичная предоплата), примерные условия договора, договор присоединения, предварительный договор, обязательства продавца.
7. Регулирование международных коммерческих сделок в соответствии с китайским договорным правом: общая характеристика КТК, влияние западного договорного права на КТК.
8. Правила заключения договоров в соответствии с Гражданским кодексом Китая: формальные требования, отлагательное условие и добросовестность, оферта и акцепт, соглашение и заполнение пробелов в содержании, включение стандартных условий, битва форм.
9. Общая характеристика основных международных договорных терминов. Неоднозначность договоров.
10. Общие положения международных договоров. Общая характеристика преамбулы, условий договора, цены договора, налоговых условий.
11. Общие положения международных договоров. Общая характеристика условий поставки/торговли, условий оплаты, положения о слиянии/окончательной интеграции, положения об изменении/изменении.
12. Общие положения международных договоров. Общая характеристика положений об ограничении ответственности, положений об отказе/неотказе, уступке прав.
13. Документарная сделка: цель и основные моменты документарного инкассо. Перечень экспортных документов.
14. Коносаменты: правила регулирования, применение и толкование. Авианакладная.
15. Аккредитивы: назначение и использование в международной торговле. Подтверждённые аккредитивы.
16. Гарантии исполнения: характеристика резервных аккредитивов, гарантий по требованию и гарантий компании, гарантий заявок и гарантий исполнения.
17. Общие принципы заключения договоров на оказание услуг. Продажа услуг, трудовые отношения, договор подряда.
18. Иностранный торговый представитель по договорам коммерческого посредничества.

Основные условия международного агентского договора.

19. Основные положения договоров на оказание консультационных услуг. Техническое задание.
20. Общая характеристика договоров логистики и перевозки грузов. Экспедирование грузов, страхование рисков и транзита.
21. Соглашения о коммерческом посредничестве и дистрибуции в международной торговле: общая характеристика, различия. Соглашения об установлении цен и соглашения о навязывании цен. Положения о неконкуренции.
22. Коммерческое агентство в странах континентального права и прецедентного права. Комиссионное агентство, иностранные торговые представители и статус независимого подрядчика. Основные условия договора коммерческого агентства.
23. Дистрибьюторские соглашения: общая характеристика, пункты и ограничения договора, основные условия договора.
24. Расторжение агентских и дистрибьюторских договоров по истечении фиксированного срока, в связи с уведомлением в договоре или нарушением условий договора. Последствия расторжения агентских договоров.
25. Правила Китая в области интеллектуальной собственности при импорте технологий. Характерные черты китайского технологического договорного права.
26. Соглашение об интеллектуальной собственности: характерные, важные договорные положения, положения о предоставлении, положения о возврате и другие общие положения о лицензировании.
27. Общие положения о передаче интеллектуальной собственности: ограничения по предоставлению прав, роялти и учет, максимальные усилия, возмещение убытков и ответственность за качество продукта.
28. Общие положения о передаче интеллектуальной собственности: контроль качества, гарантии и отказ от ответственности, конфиденциальность, положения о расторжении и права после расторжения .
29. Международные правила франчайзинга: общие принципы, прекращение франшизы, право собственности на деловую репутацию и франчайзинговые материалы. Закон о франчайзинге Китая.
30. Конвенция о международной купле-продаже товаров (КМКП): цель, общая сфера применения, основания для применения или исключения КМКП.
31. Оферта и акцепт как основа для заключения международного договора: письмо о намерениях как обязательное или необязательное соглашение , существенные условия для формирования обязательного соглашения в соответствии с КМКПТ,

оферта, подлежащая акцепту особыми способами или в особых формах.

32. Качество и количество товаров, продаваемых в соответствии с КМКПТ.
33. Термин «E» Инкотермс: общая характеристика. Особенности EXW.
34. Термины «F»: применение FCA, FAS, FOB, включая их модификации.
35. Термины «C»: CIF (и их модификации), CFR, CPT, CIP. Страховое обязательство по условиям CIF и CIP.
36. Термины «D»: DAT, DAP, DDP.
37. Заявление о цене договора и корректировка цен в соответствии с КМКПТ.
38. Заявление о валюте платежа в разделе «Основы контроля за контрактами и валютой».
39. Включение и исключение налогов и пошлин из покупной цены.
40. Основы экспортно-импортного контроля. Коммерческие счета-фактуры.
41. Сертификаты происхождения и качества: характеристики, назначение и использование. Упаковка, маркировка и этикетирование.
42. Платежи по международным сделкам купли-продажи товаров: авансовые платежи и платежи по открытому счету, начисление процентов, неуплата или непредоставление документов.
43. Аккредитив: основные термины, порядок использования в международной купле-продаже.
44. Гарантии исполнения контракта и резервные аккредитивы: цель и использование в международной торговле.
45. Условия поставки по международным контрактам: общая характеристика, сроки поставки и конкретные количественные вопросы.
46. Предварительные графики поставок (первый, второй): объем и обязательства. Непринятие поставки.
47. Переход права собственности и риска в международной торговле. Переход и удержание права собственности. Оговорки Romalpa . Ситуации, в которых право собственности и риск должны перейти.
48. Коносаменты: основные термины, порядок использования в международной купле-продаже.
49. Документы для перевозки грузов: авианакладная, автоконосамент. Процедура контейнерной и мультимодальной перевозки: FCL, LCL.
50. Транспортное страхование: общие характеристики, полис открытого страхования и полис страхования специальных грузов, выгодоприобретатель. Страхование ответственности за качество продукции.
51. Предпродажная и послепродажная инспекция: характеристики, виды и порядок

проведения.

52. Гарантии: общие характеристики, область применения, гарантийный срок.
53. Гарантийные претензии: уведомления о подаче обоснованной претензии и получении средств правовой защиты. Условия отказа. Условия ограничения ответственности.
54. Форс-мажор в международных торговых контрактах: основы и сфера применения. Затруднения.
55. Условия расторжения и штрафные санкции в международных договорах. Неустойка.
56. Процедуры разрешения споров. Медиация в международных торговых спорах.
57. Арбитраж: учреждение и арбитраж ad hoc. Место арбитража.
58. Применимое право в международных договорах.

## ПРИМЕР ЭКЗАМЕНАЦИОННОГО БИЛЕТА

**ЗАДАНИЕ 1.**Дайте развернутый ответ на вопросы (максимум 15 баллов за ответ на каждый вопрос):

1. Соглашение об интеллектуальной собственности: характеристики, важные договорные положения, предоставление прав, положения о возврате прав и другие распространенные лицензионные положения (напишите не менее 500 слов)

2. Пункты о расторжении договора и штрафные санкции в международных контрактах. Неустойка (напишите не менее 500 слов)

**ЗАДАНИЕ 2.**Решите ситуационную задачу (максимум 30 баллов по фундаментальному развёрнутому чтению, уровень сложности не менее 500 слов).

ООО «Мерри» (Merry), 100% акций которого принадлежат российским акционерам, предоставляет транспортные услуги внутри России и за рубежом. Для целей налога на прибыль предприятий компания «Мерри» применяет метод начисления. В соответствии с налоговой политикой компании «Мерри» на 2025 год, прямые затраты должны быть полностью отражены в счет выручки, признанной в том же отчетном квартале, без отнесения к незавершенному производству.

Компания Merry применяет нелинейный метод амортизации для целей налога на прибыль. Налоговая политика компании Merry на 2025 год предусматривает право на немедленное списание 30% стоимости материальных внеоборотных активов. Все услуги, предоставленные российским клиентам в течение 2025 года, облагались российским налогом на добавленную стоимость (НДС) по стандартной ставке. Все указанные ниже суммы включают НДС (где это применимо), если не указано иное.

Следующая информация доступна за 2025 год:
Доход
Продажи российским покупателям: 164 610 000 рублей.
Продажи клиентам из стран СНГ (подтвержденный экспорт) 11 500 000 руб.
Предоплата от российских клиентов: 20 355 000 рублей.

Приобретенные прямые материалы: закуплено прямых материалов, введенных в производство в 2025 году, составила 24 780 000 рублей.
Прямые затраты на рабочую силу:
- В компании Merry работают 300 сотрудников, каждый из которых получает ежемесячную зарплату до вычета налогов в размере 31 000 рублей.
- Компания «Мерри» оплатила всем 300 сотрудникам ежегодное добровольное страхование от несчастных случаев на производстве на общую сумму 5 000 000 рублей.
Прямые затраты на оборудование

| Тип внеоборотных активов | Начальная стоимость в рублях за единицу | Количество | Дата ввода в эксплуатацию | Ежемесячная ставка налога на нелинейную амортизацию |
|---|---|---|---|---|
| Автомобили | 855 500 руб. | 300 | 1 апреля 2025 г. | 5,6% |

Косвенные расходы
В компании Merry работают 15 административных сотрудников, каждый из которых получает ежемесячную валовую заработную плату в размере 10 000 рублей. Компания Merry также оплачивает ежегодное добровольное медицинское страхование административных сотрудников на общую сумму 7 500 000 рублей.
Расходы на деловые поездки, понесенные в течение года в результате визитов некоторых зарубежных партнеров компании Merry, указаны ниже. НДС не применяется, если не указано иное.

- Официальные обеды (с НДС) 483 800 руб.
- Визовые расходы: 20 000 рублей.

- Расходы на внешнего переводчика 436 600 рублей.
- Такси от отеля до места проведения мероприятия и обратно 25 000 рублей.
- Проживание в отеле (с НДС) 2 006 000 руб.
- Экскурсия по Кремлю с гидом: 35 400 рублей.

ИТОГО: 3 006 800

Требуется: Предполагая, что все расходы, указанные в сценарии, должным образом подтверждены необходимыми документами, рассчитайте налогооблагаемую базу ООО « Мерри» для налога на прибыль предприятий за 2025 год.

***Примерные темы курсовой работы / курсового проекта***

**1. Международный бизнес и международное налогообложение**

1. Влияние налогообложения на конкурентоспособность международной торговли / TheImpactofTaxationonInternationalTradeCompetitiveness.
2. Влияние налогообложения на стратегию выхода транснациональных корпораций на новые рынки / TaxImpactontheMarketEntryStrategyofTransnationalCorporations.
3. Двойное налогообложение и методы его устранения в международной практике / DoubleTaxationandMethodsforitsEliminationinInternationalPractice.
4. Договоры международной купли-продажи: экономико-правовое регулирование, налоговые и таможенные последствия / InternationalSalesContracts: EconomicandLegalRegulation, TaxandCustomsImplications.
5. Международная торговля услугами: экономико-правовое и налоговое регулирование / InternationalTradeinServices: Economic, LegalandTaxRegulation.
6. Международная торговля услугами: экономико-правовое и налоговое регулирование / InternationalTradeinServices: Economic, LegalandTaxRegulation.
7. Мировой рынок деривативов: экономико-правовые и налоговые методы регулирования / GlobalDerivativesMarket: Economic, LegalandTaxRegulationMethods.
8. Мировой рынок продовольственных товаров: экономико-правовые и таможенные методы регулирования / GlobalFoodMarket: Economic, LegalandCustomsRegulationMethods.

9. Налоговое структурирование трансграничных операций с интеллектуальной собственностью / TaxStructuringofCross-borderIntellectualPropertyTransactions.
10. Налоговые и таможенные риски экспорта строительных материалов / TaxationandCustomsRiskAssessmentforConstructionMaterialExportOperations
11. Налоговые риски международных сделок слияний и поглощений / TaxRisksofInternationalMergersandAcquisitionsTransactions.
12. Налогообложение международных перевозок в России и за рубежом / TaxationofInternationalTransportationinRussiaandAbroad
13. Налогообложение международных проектных и цифровых услуг: основные принципы и проблемы реализации / TaxationofInternationalProject-BasedandDigitalServiceActivities: BasicPrinciplesandImplementationIssues
14. Налогообложение международных транспортных и логистических услуг: основные принципы и проблемы / TaxationofInternationalTransportandLogisticsServices: FundamentalPrinciplesandProblems
15. Основные принципы налогового регулирования реализации национальных и международных энергетических проектов / CorePrinciplesofTaxPolicyintheImplementationofDomesticandCross-BorderEnergyProjects
16. Практическое применение регрессионных моделей в анализе динамики и налоговых поступлений от международной торговли в странах ЕС и России / PracticalApplicationofRegressionModelsintheAnalysisofDynamicsandTaxRevenuesfromIntern
17. Развитие налогового регулирования трансфертного ценообразования / DevelopmentofTransferPricingTaxRegulation
18. Трансграничные расчёты в цифровой валюте: правовое и налоговое регулирование / Cross-borderDigitalSettlements: LegalandTaxRegulation.
19. Хеджирование доходов от внешнеторговых операций с помощью производных финансовых инструментов и их налоговые последствия / HedgingofInternationalSalesIncomewithDerivativesandtheirTaxConsequences.
20. Экономическое и налоговое регулирование международной торговли услугами / EconomicandTaxRegulationofInternationalTradeinServices.

**2. Особенности ведения международного бизнеса и налогообложения в отдельных**

**странах и группах стран**

21. Налоговое и таможенное регулирование международной торговли (на примере России и зарубежной страны или объединении стран) / TaxandCustomsRegulationofInternationalTrade(ontheexampleofRussiaandaforeigncountryoracount
22. Налоговые стимулы для экспортоориентированных отраслей и регионов в России и за рубежом / TaxIncentivesforExport-orientedIndustriesandRegionsinRussiaandOverseas.
23. Налогообложение исламского финансирования: основные принципы и проблемы практической реализации / TaxTreatmentofIslamicFinance: BasicPrinciplesandPracticalImplementationProblems
24. Налоговое стимулирование развития малого и среднего бизнеса в практике стран ОЭСР / TaxIncentivesfortheDevelopmentofSmallandMediumBusinessesinthePracticeofOECDCoun
25. Трансграничная электронная торговля: бизнес-модели, правовое регулирование и налогообложение (на примере России и зарубежной страны или объединении стран) / Cross-borderE-commerce: BusinessModels, LegalRegulationandTaxation(ontheexampleofRussiaandaforeigncountryoracountry'sunion).
26. Налоговое регулирование деятельности иностранных компаний в Китае / TaxRegulationofForeignCompaniesinChina.
27. Налоговое регулирование малого бизнеса в Объединенных Арабских Эмиратах и возможности его использования в России / TaxRegulationofSmallBusinessintheUnitedArabEmiratesanditsPossibleUseinRussia.
28. Влияние налоговой политики на привлечение прямых иностранных инвестиций в Юго-Восточной Азии / TheEffectofTaxPolicyonForeignDirectInvestmentsinSoutheastAsia.

## 3. Особенности налогообложения и налогового администрирования отдельных видов деятельности

29. Анализ статистических отклонений как метод отбора налогоплательщиков в процедурах налогового контроля / Statistical Deviation Analysis as a Method for Taxpayer Selection in Tax Control Procedures
30. Венчурное финансирование: экономико-правовые и налоговые методы регулирования / VentureFinancing: Economic, LegalandTaxRegulationMethods.

31. Влияние налогообложения на поведение экономических субъектов с точки зрения поведенческой экономики / TheImpactofTaxationonEconomicEntitiesBehaviorfromthePerspectiveofl
32. Налоговое регулирование майнинга криптовалют / TaxRegulationofCryptocurrencyMining
33. Налоговое регулирование рынка ценных бумаг в России и зарубежных странах / TaxRegulationoftheSecuritiesMarketinRussiaandForeignCountries.
34. Налогообложение и налоговое регулирование производства, передачи и хранения электроэнергии / TaxationandTaxRegulationofProduction, TransmissionandStorageofElectricity
35. Налогообложение и налоговое стимулирование судостроения в России и за рубежом / TaxationandTaxIncentivesforShipbuildinginRussiaandAbroad
36. Основы экологического налогообложения / FoundationsofEnvironmentalTaxation.
37. Особенности налогового регулирования алкогольного рынка в России / FundamentalsofTaxRegulationoftheAlcoholMarketinRussia.
38. Особенности налогообложения пассивных доходов по ценным бумагам / FundamentalsofSecuritiesPassiveIncomeTaxation.
39. Особенности налогообложения строительных организаций / FoundationsofConstructionOrganizationsTaxation.
40. Экономические и налоговые методы стимулирования иностранных инвестиций / EconomicandTaxMethodstoEncourageForeignInvestments.

## 4. Таможенно-тарифное регулирование

41. Меры нетарифного регулирования внешней торговли / MeasuresofNon-tariffRegulationofForeignTrade.
42. Методы таможенного регулирования внешней торговли (теоретические и практические аспекты) / MethodsofCustomsRegulationofForeignTrade(TheoreticalandPracticalAspects).
43. Общая характеристика таможенных процедур при осуществлении внешней торговли: виды, выбор и изменение таможенной процедуры / GeneralCharacteristicsofCustomsProceduresintheImplementationofForeignTrade: Types, SelectionandChangeoftheCustomsProcedure.
44. Общий порядок и особенности уплаты таможенных платежей/ General Procedure and Features of Payment of Customs Duties.
45. Помещение товаров под таможенные процедуры переработки в Евразийском

экономическом союзе: таможенное оформление и особенности уплаты таможенных пошлин/ Placement of Goods under Customs Procedures of Processing in the Eurasian Economic Union: Customs Clearance and Features of Payment of Customs Duties.

46. Понятие, значение и виды таможенных платежей/ Concept, Meaning and Types of Customs Payments.

47. Понятие, значение и виды тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности/ Concept, Meaning and Types of Tariff Regulation of Foreign Economic Activity.

48. Правовое регулирование и практика применения таможенной процедуры таможенного склада/ Legal Regulation and Practice of Application of the Customs Procedure of a Customs Warehouse.

49. Правовое регулирование таможенной стоимости товаров в коммерческом обороте/ Legal Regulation of the Customs Value of Goods in Commercial Turnover.

50. Правовой анализ и практика применения таможенных процедур временного ввоза и временного вывоза товаров/ Legal Analysis and Practice of Application of Customs Procedures for Temporary Importation and Temporary Exportation of Goods.

51. Сравнительный анализ таможенно-тарифных и нетарифных мер регулирования внешней торговли товарами/ Comparative Analysis of Customs-tariff and Non-tariff Measures for Regulating Foreign Trade in Goods.

52. Страна происхождения товаров в таможенном регулировании Евразийского экономического союза/ Country of Origin of Goods in the Customs Regulation of the Eurasian Economic Union.

53. Таможенная политика Монголии: основные принципы и проблемы реализации/ Customs Policy in Mongolia: Core Principles and Operational Implementation Issues

54. Таможенная пошлина как основной вид таможенных платежей/ Customs Duty as the Main Type of Customs Payments.

55. Таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления: особенности оформления и исчисления таможенных платежей/ Customs Procedure of Release for Domestic Consumption: Features of Clearance and Calculation of Customs Payments.

56. Таможенное декларирование: понятие, виды и особенности использования / CustomsDeclaration: Concept, TypesandFeaturesofUse.

57. Таможенное оформление товаров в коммерческом обороте: нормативно-правовые и практические аспекты / CustomsClearanceofGoodsinCommercialTurnover: RegulatoryandPracticalAspects.

58. Таможенные и иные виды пошлин: понятия, соотношение и практика применения/

Customs and other Types of Duties: Concepts, Correlation and Practice of Application.

59. Таможенные механизмы защиты товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности в рамках ЕАЭС/ Customs Mechanisms for the Protection of Goods Containing Intellectual Property Objects within the EAEU

60. Таможенные пошлины как инструмент регулирования внешнеэкономической деятельности/ Customs Duties as a Tool for Regulating Foreign Economic Activity.

61. Таможенные процедуры при ввозе товаров в рамках электронной торговли/ Customs procedures for the import of goods in the framework of e-commerce

62. Тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности: инструменты и перспективы развития/ Tariff Regulation of Foreign Economic Activity: Tools and Prospects of Development.

63. Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза: правила классификации, правовой статус и значение во внешней торговле/ Commodity Nomenclature of Foreign Economic Activity of the Eurasian Economic Union: Classification Rules, Legal Status and Significance in Foreign Trade.

64. Товарные номенклатуры: роль во внешнеэкономической деятельности и перспективы совершенствования в мировом опыте/ Commodity Nomenclature: Role in Foreign Economic Activity and Prospects for Improvement in World Experience.

65. Экономическая сущность института уполномоченного экономического оператора в таможенном регулировании Европейского союза/ The Economic Essence of the Institute of Authorized Economic Operators in the Customs Regulation of the European Union

66. Экономические аспекты системы управления таможенными рисками в ЕС/ Economic Aspects of the Customs Risk Management System in the European Union

**67. Инициативная тема студента, согласованная с научным руководителем.**

## 8. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины

***Нормативные правовые акты:***

- Налоговый кодекс Российской Федерации;
- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Венская конвенция «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г.;
- Нью-Йоркская конвенция ООН 2005 г. об использовании электронных сообщений в международных контрактах;
- Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронной торговле. Типовой закон ЮНСИТРАЛ об электронных подписях;
- Гаагская конвенция 1978 г. о праве, применимом к агентским договорам;
- Женевская конвенция 1983 г. о представительстве при международной купле-продаже товаров

***Основная литература:***


1. Сидорова, Е. Ю. Налогообложение участников внешнеэкономической деятельности : Учебник / Е. Ю. Сидорова, К. А. Павлюченков, А. В. Тихонова [и др.]. Электрон. дан. Москва : КноРус, 2023 352 с. Режим доступа: book.ru Internet access https://book.ru/book/946250 ISBN 978-5-406-10580-1. [БИК ID: RU\{}bookru\{}bibl\{}946250]
2. Позднякова, Людмила Михайловна Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности (российское гражданское и международное частное право) : Учебное пособие : Учебное пособие / Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации 3, перераб. Москва : ООО ”Юридическое издательство Норма 2023 192 с. ВО - Бакалавриат https://znanium.com/catalog/document?id=416359 ISBN 978-5-00156-004-3 ISBN 978-5-16-107878-5 ( электр. издание ) ISBN 978-5-16-015425-1 ( ISBN соиздателя ) . [БИК ID: RU\{}infra-m\{}znanium\{}bibl\{}1897302]
3. Арабян, М. С. Внешнеторговые контракты [ Электронный ресурс ] / Арабян М. С., Данилов Р. В., Дмитриева А. Б., Медведева М. Б., Миронова В. Н., Попова Е. В., Стародубцева Е. Б., Усов Д. С. Москва : Центркаталог, 2020 256 с. Книга из коллекции Центркаталог - Экономика и менеджмент https://e.lanbook.com/book/161554 ISBN 978-5-903268-22-1. [БИК ID: RU-LAN-BOOK-161554]

***Дополнительная литература:***


1. Рожкова, А. Ю. Правовые и экономические аспекты регулирования доходов в сфере внешнеэкономической деятельности : Учебник / А. Ю. Рожкова, Т. А. Сергеева, И. С. Белавина [и др.]; под. ред. А. Ю. Рожкова Электрон. дан. Москва : КноРус, 2023 224 с. Режим доступа: book.ru Internet access https://book.ru/book/949533 ISBN 978-5-406-11736-1. [БИК ID: RU\{}bookru\{}bibl\{}949533]
2. Аксенов, И. А. Современные особенности организации внешнеэкономической деятельности Российской Федерации : Монография / И. А. Аксенов Электрон. дан. Москва : Русайнс, 2021 298 с. Режим доступа: book.ru Internet access https://book.ru/book/942303 ISBN 978-5-4365-8820-9. [БИК ID: RU\{}bookru\{}bibl\{}942303]
3. Громова, Наталья Михайловна Внешнеторговый контракт = Contract in Foreign Trade : Учебное пособие / Московский государственный лингвистический университет 2, испр. Москва : Издательство ”Магистр 2023 144 с. ВО - Бакалавриат https://znanium.com/catalog/document?id=420776 ISBN 978-5-9776-0064-4 ISBN 978-5-16-102009-8 ( электр. издание ) ISBN 978-5-16-004371-5 ( ISBN соиздателя ) . [БИК ID: RU\{}infra-m\{}znanium\{}bibl\{}1915661]
4. Дегтярева, Ольга Ильинична Управление внешнеэкономической деятельностью в РФ в условиях интеграции в рамках ЕАЭС : Учебное пособие / Московский государственный институт международных отношений (университет) Министерства иностранных дел Российской Федерации 1 Москва : Издательство ”Магистр 2019 368 с. ( Бакалавриат ) ВО - Бакалавриат https://znanium.com/catalog/document?id=344298 ISBN 978-5-9776-0430-7 ISBN 978-5-16-104908-2 ( электр. издание ) ISBN 978-5-16-012124-6 ( ISBN соиздателя ) . [БИК ID: RU\{}infra-m\{}znanium\{}bibl\{}1037695]
5. Ручкина, Г. Ф. Теория и практика внешнеэкономической деятельности : Учебное пособие / Г. Ф. Ручкина, Н. А. Ефимова, И. Ш. Исмаилов [и др.]; под. ред. Г. Ф. Ручкина Электрон. дан. Москва : КноРус, 2024 181 с. Режим доступа: book.ru Internet access https://book.ru/book/952671 ISBN 978-5-406-12724-7. [БИК ID: RU\{}bookru\{}bibl\{}952671]
6. Эскиндаров, Мухадин Абдурахманович Мировые финансы: регулирование и оценка конъюнктуры мировых рынков : учебник и практикум для вузов / М. А. Эскиндаров [и др.] ; под общей редакцией М. А. Эскиндарова, Е. А. Звоновой. Электрон. дан. Москва : Юрайт, 2025 270 с ( Высшее образование ) URL: https://urait.ru/bcode/561587 (дата обращения: 01.09.2025). Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей https://urait.ru/bcode/561587 ISBN 978-5-534-17688-9 :

1389.00. [БИК ID: RU2fURAIT2f561587]

7. Вологдин, Александр Анатольевич Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. 8-е изд., пер. и доп Электрон. дан. Москва : Юрайт, 2025 395 с ( Высшее образование ) URL: https://urait.ru/bcode/559628 (дата обращения: 01.09.2025). Режим доступа: Электронно-библиотечная система Юрайт, для авториз. пользователей https://urait.ru/bcode/559628 ISBN 978-5-534-19636-8 : 1929.00. [БИК ID: RU2fURAIT2f559628]
8. Самсонова, Д. А. Внешнеторговый контракт как инструмент регулирования и управления рисками во внешнеторговой деятельности : Монография / Д. А. Самсонова, В. А. Карданов Электрон. дан. Москва : Русайнс, 2020 102 с. Режим доступа: book.ru Internet access https://book.ru/book/936019 ISBN 978-5-4365-4686-5. [БИК ID: RU\{}bookru\{}bibl\{}936019]

## 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Электронная библиотека Финансового университета (ЭБ) http://elib.fa.ru/ (http://library.fa.ru/files/elibfa.pdf)
2. Электронно-библиотечная система BOOK. RU http://www.book.ru
3. Электронно-библиотечная система ”Университетская библиотека ОНЛАЙН”http://biblioclub.ru/
4. Электронно-библиотечная система издательства ”Лань”https://e.lanbook.com/
5. Образовательная платформа ”ЮРАЙТ”https://urait.ru/

## 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Студентам при подготовке следует использовать нормативные документы Финансового университета, Методические рекомендации по планированию и организации внеаудиторной самостоятельной работы студентов по образовательным программам бакалавриата и магистратуры в Финансовом университете, утвержденные приказом Финуниверситета от 11.05.2021 г. № 1040, использовать методические рекомендации кафедры.

## 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень необходимого программного обеспечения и информационных справочных систем

**Комплект лицензионного программного обеспечения:**

1. Microsoft Office (Windows)
2. Windows

**Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:**

1. Информационно-правовая система «Гарант»
2. Информационно-правовая система «Консультант Плюс»
3. Информационно-справочная система «СПАРК»

**Сертифицированные программные и аппаратные средства защиты информации:**

1. не предусмотрены

## 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. **Учебная аудитория** для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения: мебель аудиторная (столы, стулья, доска аудиторная), набор демонстрационного оборудования (проектор, экран)
2. **Помещение для самостоятельной работы** обучающихся оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к сети ”Интернет”и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде Университета.
3. Библиотека, читальный зал