

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»  
Документ подписан: \_\_\_\_\_  
Информация о владельце:  
ФИО: Макаренко Елена Николаевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 19.10.2023 14:19:05  
Уникальный программный ключ:  
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

УТВЕРЖДАЮ  
Начальник отдела лицензирования и  
аккредитации  
\_\_\_\_\_ Чаленко К.Н.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Рабочая программа дисциплины  
Международный контракт**

38.03.01 Экономика  
38.03.01.04 "Мировая экономика"

Для набора 2023 года

Квалификация  
Бакалавр

КАФЕДРА **Мировая экономика и международные отношения****Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>9 (5.1)</b>		Итого	
Неделя	10			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	4	4	4	4
Практические	8	8	8	8
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

**ОСНОВАНИЕ**

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 27.06.2023 протокол № 12.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Воронкова О.Н. \_\_\_\_\_

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент Исраилова Э.А. \_\_\_\_\_

Методическим советом направления: к.э.н., доцент, Кислая И.А. \_\_\_\_\_

**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

- 1.1 Цель: формирование у обучающихся базового представления о роли и значении внешнеэкономических операций с различными товарными группами.

**2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**ПК-4: Способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов**

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен:**

<b>Знать:</b>
Виды международных контрактов Международные организации, ассоциации и союзы – разработчиков типовых контрактов Правовые акты, регламентирующие заключение международных контрактов купли-продажи
<b>Уметь:</b>
применять типовые контракты для составления международных контрактов купли-продажи
<b>Владеть:</b>
навыками оптимизации условий взаимодействия контрагентов во внешнеэкономической сделке, оптимизации статей внешнеэкономических контрактов

**3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература
	<b>Раздел 1. Сущность и виды международных контрактов</b>				
1.1	Сущность, функции и классификации контрактов во ВЭД Сущность и функции международного контракта. Понятие международного контракта. Классификации международных контрактов. Проект контракта Продавца и Покупателя. Основные условия контрактов. Существенные условия контрактов: сущность и интерпретация. Юридические, коммерческие, технологические и логистические условия. /Лек/	9	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.2	Сущность, функции и классификации контрактов во ВЭД Сущность и функции международного контракта. Понятие международного контракта. Классификации международных контрактов. Проект контракта Продавца и Покупателя. Основные условия контрактов. Существенные условия контрактов: сущность и интерпретация. Юридические, коммерческие, технологические и логистические условия. Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/	9	12	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
1.3	Типовые контракты в международной практике Понятие «типового контракта», его роль в процедуре международной торговой сделки. Виды типовых контрактов и их разработчики. Анализ типового контракта международной купли-продажи товаров МТП. Особенности структуры и содержания отдельных видов типовых контрактов (агентский, дистрибьюторский, франшиза). Типовые договора в отдельных сегментах мирового рынка. Договора GAFTA, FOSFA Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/	9	16	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
	<b>Раздел 2. Нормативно-правовая база разработки международных контрактов</b>				

2.1	Международные правовые акты как императивная основа разработки внешнеторговых контрактов Международные правовые акты, регламентирующие внешнеторговые сделки и их применение к регулированию внешнеторговых контрактов купли-продажи. Практика использования МПА в РФ в соответствии с Конституцией РФ. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: цели принятия, характер и значение в международной торговле. Содержание Венской Конвенции 1980г. Практика применения Венской конвенции. Обязанности продавца и покупателя товаров согласно Венской конвенции 1980г. Роль Принципов УНИДРУА в разработке внешнеторгового контракта. /Пр/	9	2	ПК-4	Л1.1 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.2	Международные правовые акты как императивная основа разработки внешнеторговых контрактов Международные правовые акты, регламентирующие внешнеторговые сделки и их применение к регулированию внешнеторговых контрактов купли-продажи. Практика использования МПА в РФ в соответствии с Конституцией РФ. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров: цели принятия, характер и значение в международной торговле. Содержание Венской Конвенции 1980г. Практика применения Венской конвенции. Обязанности продавца и покупателя товаров согласно Венской конвенции 1980г. Роль Принципов УНИДРУА в разработке внешнеторгового контракта. Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/	9	12	ПК-4	Л1.1 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.3	Деловые обычаи и их использование во внешнеторговых контрактах Сущность и особенности применения деловых обычаев. Международные правила толкования коммерческих терминов (ИНКОТЕРМС) - редакции и область применения. Структура и сферы регулирования ИНКОТЕРМС. Классификация терминов: разделы и группы. Сущность терминов ИНКОТЕРМС. Практика применения в контракте терминов ИНКОТЕРМС. Разница редакций 2010 и 2020 годов. Типовые ошибки в применении терминов ИНКОТЕРМС. Унифицированные правила и обычаи для документарных безотзывных аккредитивов - важная диспозитивная норма управления финансовыми рисками в контракте. /Пр/	9	2	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.4	Деловые обычаи и их использование во внешнеторговых контрактах Сущность и особенности применения деловых обычаев. Международные правила толкования коммерческих терминов (ИНКОТЕРМС) - редакции и область применения. Структура и сферы регулирования ИНКОТЕРМС. Классификация терминов: разделы и группы. Сущность терминов ИНКОТЕРМС. Практика применения в контракте терминов ИНКОТЕРМС. Разница редакций 2010 и 2020 годов. Типовые ошибки в применении терминов ИНКОТЕРМС. Унифицированные правила и обычаи для документарных безотзывных аккредитивов - важная диспозитивная норма управления финансовыми рисками в контракте. Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/	9	16	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
2.5	Нормативно-правовая база о договорах поставки в РФ Гражданский Кодекс РФ и его нормы в части процедур подготовки, заключения, расторжения и структуре внешнеэкономических договоров. Формы договора. Существенные условия договора. Требования к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ. Арбитражный процессуальный кодекс в части исполнения договора поставки. Судебная практика. Исполнение судебных решений по итогам споров с участием иностранного элемента. Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/	9	12	ПК-4	Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.4 Л2.5 Л2.6
	<b>Раздел 3. Методические основы составления международного контракта купли-продажи</b>				

3.1	Содержание внешнеторгового контракта и его оптимизация Методологические принципы разработки международных контрактов. Структура и содержание условий контрактов международной купли-продажи: постатейный анализ. Типовые ошибки в статьях внешнеторгового контракта. Риски, проистекающие из условий контракта и их минимизация. Методика оптимизации внешнеторгового контракта и ее адаптация. Протокол о разногласиях как отражение несоответствия интересов сторон в контракте. /Лек/	9	2	ПК-4	Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
3.2	Содержание внешнеторгового контракта и его оптимизация Методологические принципы разработки международных контрактов. Структура и содержание условий контрактов международной купли-продажи: постатейный анализ. Типовые ошибки в статьях внешнеторгового контракта. Риски, проистекающие из условий контракта и их минимизация. Методика оптимизации внешнеторгового контракта и ее адаптация. Протокол о разногласиях как отражение несоответствия интересов сторон в контракте. /Пр/	9	2	ПК-4	Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
3.3	Содержание внешнеторгового контракта и его оптимизация Методологические принципы разработки международных контрактов. Структура и содержание условий контрактов международной купли-продажи: постатейный анализ. Типовые ошибки в статьях внешнеторгового контракта. Риски, проистекающие из условий контракта и их минимизация. Методика оптимизации внешнеторгового контракта и ее адаптация. Протокол о разногласиях как отражение несоответствия интересов сторон в контракте. Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/	9	12	ПК-4	Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6
3.4	Особенности структуры и содержания внешнеторговых контрактов по группам товаров «Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанные ЕЭК ООН как нормативно- правовая основа заключаемых контрактов. Особенности содержания отдельных статей контрактов на поставку машинотехнической продукции. Скользящая цена как основа долгосрочного контракта на поставку машинотехнической продукции. Особенности защиты интеллектуальной собственности в контракте. Особенности содержания отдельных статей контракта купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Особенности контрактации в ретейлом: участники сделки и их обязательства. Использование разовых контрактов при торговле товарами массового спроса. Установление качества товара по образцу. Сертификация товаров массового спроса. Цена контракта и условия возможных скидок. Способы платежа. Сырьевые товары и особенности контрактации с ними. Типовые контракты и их особенности. Подвижные цены. /Пр/	9	2	ПК-4	Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.4 Л2.5 Л2.6

3.5	<p>Особенности структуры и содержания внешнеторговых контрактов по группам товаров «Общие условия экспортных поставок и монтажа машинного оборудования», выработанные ЕЭК ООН как нормативно- правовая основа заключаемых контрактов. Особенности содержания отдельных статей контрактов на поставку машинотехнической продукции. Скользящая цена как основа долгосрочного контракта на поставку машинотехнической продукции. Особенности защиты интеллектуальной собственности в контракте.</p> <p>Особенности содержания отдельных статей контракта купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Особенности контрактации в ретейлом: участники сделки и их обязательства.</p> <p>Использование разовых контрактов при торговле товарами массового спроса. Установление качества товара по образцу. Сертификация товаров массового спроса. Цена контракта и условия возможных скидок. Способы платежа.</p> <p>Сырьевые товары и особенности контрактации с ними. Типовые контракты и их особенности. Подвижные цены.</p> <p>Написание доклада с использованием libreoffice. /Ср/</p>	9	12	ПК-4	Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.4 Л2.5 Л2.6
3.6	/Зачёт/	9	4	ПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4 Л1.5Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4 Л2.5 Л2.6

#### 4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущей и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

#### 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

##### 5.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Полевская Н. В.	Международное частное право: учебное пособие	Москва: А-Приор, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=56330">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=56330</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.2	Липатов В. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебно-практическое пособие: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90935">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=90935</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.3	Стровский Л. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник	Москва: Юнити-Дана, 2015	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=114538">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=114538</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л1.4	Корнийчук, Г. А., Пелишенко, А. А.	Экспортные контракты	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2009	<a href="http://www.iprbookshop.ru/1406.html">http://www.iprbookshop.ru/1406.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.5	Лашко, С. И., Пастухова, И. О.	Международный бизнес. Переговоры, контакты, контракты: учебное пособие	Краснодар: Южный институт менеджмента, 2011	<a href="http://www.iprbookshop.ru/25972.html">http://www.iprbookshop.ru/25972.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1		Журнал "Финансовые исследования"	,	1
Л2.2	Поступов П. Р.	Исследование внешнеэкономического контракта, как основы внешнеэкономической деятельности: монография	Москва: Лаборатория книги, 2010	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=87032">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=87032</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.3	Щелкунов А. П.	Содержание и применение типовых контрактов: монография	Москва: Лаборатория книги, 2012	<a href="https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=142454">https://biblioclub.ru/index.php?page=book&amp;id=142454</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.4	Бобкова, О. В.	Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций	Москва: Экзамен, 2008	<a href="http://www.iprbookshop.ru/903.html">http://www.iprbookshop.ru/903.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.5	Липатов, В. А.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2011	<a href="http://www.iprbookshop.ru/10641.html">http://www.iprbookshop.ru/10641.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей
Л2.6	Маслов, М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	<a href="http://www.iprbookshop.ru/44911.html">http://www.iprbookshop.ru/44911.html</a> неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

### 5.3 Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Консультант +

Гарант <https://www.garant.ru/>

iccwbo.com -сайт Международной торговой палаты

sign.ru - сайт Венской конвенции о международных договорах купли-продажи

<https://pravo.hse.ru/> - Правовой портал Высшей школы экономики

<https://miripravo.ru/> - Онлайн-сервис Аналитика, контракты, Lex Mercatoria

### 5.4. Перечень программного обеспечения

Libre Office

### 5.5. Учебно-методические материалы для студентов с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование.

**7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.



## ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

#### 1.1. Показатели и критерии оценивания компетенций:

ПК-4 Способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов			
<i>Знать:</i> Виды международных контрактов Международные организации, ассоциации и союзы – разработчиков типовых контрактов Правовые акты, регламентирующие заключение международных контрактов купли-продажи	Поиск и анализ нормативно-правовых актов по условиям разработки внешнеторговых контрактов, знание форм документов свидетельств, разрешений, лицензий, допусков и т.п.	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет;	<i>T – тест (1-30), Д- доклад (1-6), ЗВ – вопросы к зачету (1-34)</i>
<i>Уметь:</i> применять типовые контракты для составления международных контрактов купли-продажи	Осуществление поиска и сбор необходимой литературы, использование национальных, зарубежных, международных баз правовых актов для разработки условий внешнеторгового контракта	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет;	<i>ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-5), ГЗ – групповые творческие задания (1-4).</i>
<i>Владеть:</i> навыками оптимизации условий взаимодействия контрагентов во внешнеторговой сделке, оптимизации статей внешнеторговых контрактов	Составление коммерческих условий контракта, обоснование их оптимальности и взаимосвязи, оценка рисков сделки и их минимизация через условия контракта	полнота и содержательность ответа; умение приводить примеры; умение отстаивать свою позицию; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, сведениям из информационных ресурсов Интернет	<i>ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-5), ГЗ – групповые творческие задания (1-4).</i>

#### 1.2. Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет)

## 2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

### Вопросы к зачету по дисциплине «Международный контракт»

1. Идентифицируйте сущность, признаки и функции международных контрактов
2. Дайте определение понятию «типовой контракт». Охарактеризуйте цели их разработки, разработчиков и роль в процедуре подготовки и заключения внешнеторговых сделок.
3. Охарактеризуйте стандартную структуру контракта международной купли-продажи товаров
4. Перечислите и содержательно раскройте методологические принципы составления внешнеторговых контрактов
5. Содержательно раскройте международные акты, представляющие собой нормативно-правовые основы разработки внешнеторговых контрактов
6. Охарактеризуйте обязанности продавца и покупателя по каждому базисному условию поставки товаров по «ИНКОТЕРМС-2020»
7. Раскройте главные отличия «ИНКОТЕРМС-2010» и «ИНКОТЕРМС-2020» и значение этого документа для заключения внешнеторговых контрактов
8. Продемонстрируйте на конкретных примерах связь базисных условий поставки товара по «ИНКОТЕРМС» со статьями внешнеторгового контракта
9. Раскройте значение Венской конвенции (1980 г.) для разработки контрактов международной купли-продажи товаров
10. Охарактеризуйте основные обязанности экспортера и импортера согласно Венской конвенции (1980 г.) «О договорах международной купли-продажи товаров»
11. Раскройте роль и содержание принципов УНИДРУА как нормативного документа для разработки контрактов международной купли-продажи товаров.
12. Охарактеризуйте нормы международных конвенций по юридическим условиям контракта международной купли-продажи (Гаагские конвенции, Нью-Йоркская конвенция)
13. Содержательно раскройте основные положения Гражданского Кодекса РФ о процедурах подготовки, заключения и расторжения внешнеторговых контрактов
14. Охарактеризуйте условия согласования внешнеторгового контракта на проекте Покупателя при условии, что Вы – продавец.
15. Раскройте структуру и содержание преамбулы внешнеторгового контракта.
16. Структурируйте содержание статьи «Предмет контракта» и охарактеризуйте её элементы.
17. Охарактеризуйте условия «Количество» и «Качество» международного контракта и способы их установления
18. Структурируйте содержание статьи «Цена» во внешнеторговом контракте и охарактеризуйте её элементы
19. Структурируйте содержание статьи «Порядок расчетов» во внешнеторговом контракте и охарактеризуйте её элементы
20. Охарактеризуйте «Срок и дату поставки» как статью внешнеторгового контракта и многовариантность их установления
21. Охарактеризуйте «Сдачу-приёмку товара» как статью международного контракта и их виды
22. Содержательно раскройте статью «Упаковка и маркировка» внешнеторгового контракта
23. Структурируйте «Форс-мажор» как условие внешнеторгового контракта и охарактеризуйте его элементы
24. Структурируйте содержание Арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте и охарактеризуйте её элементы.
25. Раскройте содержательно статью «Рекламации» внешнеторгового контракта и способы их регулирования
26. Структурируйте условие «Ответственность сторон» и раскройте риски, минимизируемые в этой статье.
27. Обоснуйте статьи внешнеторгового контракта, через которые возможно учесть влияние санкций.
28. Структурируйте статью «Прочие условия» во внешнеторговых контрактах и дайте содержательную характеристику её элементов

29. Раскройте особенности структуры и содержания международных контрактов купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров
30. Раскройте специфику установления качества товара во внешнеторговых контрактах на поставку зерновых
31. Раскройте особенности структуры и содержания внешнеторговых контрактов по поставке товаров массового спроса
32. Охарактеризуйте особенности структуры и содержания внешнеторговых контрактов по поставке машинотехнической продукции
33. Дайте содержательную поstateйную характеристику типичных ошибок во внешнеторговых контрактах, заключаемых российскими участниками ВЭД
34. Представьте в виде схемы методику избежания типичных ошибок, совершаемых российскими участниками ВЭД при заключении внешнеторговых контрактов, и охарактеризуйте её этапы и элементы

### **Критерии оценивания:**

#### **Максимальное количество баллов – 100.**

- 50-100 баллов (зачет) - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 0-49 баллов (незачет) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы.

### **Тесты**

#### **по дисциплине «Международный контракт»**

1. Что из нижеперечисленного относится к признакам внешнеэкономического контракта?
  - а) контрагенты на сделке – представители разных государств;
  - б) товар/услуга поставляется на зарубежную территорию;
  - в) подписывается представителями обеих сторон;
  - г) товар/услуга пересекает границы двух и более государств;
  - д) прописывает обязанности сторон.
2. Что из нижеперечисленного относится к функциям внешнеэкономического контракта?
  - а) юридически закрепляет отношения между сторонами;
  - б) определяет порядок и способы совершения сделки;
  - в) предусматривает меры по обеспечению выполнения обязательств между сторонами;
  - г) отражает консенсус интересов сторон.
3. Каким образом классифицируются контракты во внешнеэкономической деятельности по критерию продолжительности отношений между сторонами?
  - а) разные;
  - б) индивидуальные;
  - в) с периодической поставкой.
4. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
  - а) устно;
  - б) письменно;
  - в) как письменно, так и устно;
  - д) при встрече.
5. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:
  - а) оферта,
  - б) акцепт,
  - в) твердая оферта,
  - г) свободная оферта.

6. Какими из ниженазванных контрактов оформляются сделки международной купли-продажи услуг?
- а) договор концессии;
  - б) договор подряда;
  - в) лизинговое соглашение;
  - г) договор комиссии.
7. Какими среди нижеперечисленных договоров оформляются сделки купли-продажи товаров?
- а) контракт международной купли-продажи;
  - б) компенсационные соглашения;
  - в) договор консигнации;
  - г) кредитные соглашения.
8. Какие статьи входят в существенные условия контракта?
- а) количество товара;
  - б) качество товара;
  - в) юридические адреса сторон;
  - г) порядок оплаты.
9. Что из нижеперечисленного относится к коммерческим условиям контракта?
- а) цена и общая стоимость сделки;
  - б) порядок расчетов;
  - в) предмет сделки;
  - г) арбитраж.
10. Выберите юридические условия внешнеторгового контракта:
- а) место подписания контракта;
  - б) его дата;
  - в) предмет контракта;
  - г) преамбула;
  - д) санкции.
11. Что из нижеперечисленного входит в главные обязанности продавца в соответствии с Венской Конвенцией 1980 г.?
- а) своевременно поставить товар;
  - б) поставить товар;
  - в) своевременно поставить товар согласованного качества.
12. Что из нижеперечисленного входит в главные обязанности покупателя по Венской Конвенции?
- а) принять товар;
  - б) оплатить его;
  - в) известить продавца о получении товара;
  - г) произвести таможенную очистку товара.
13. Что понимается под базисными условиями поставки:
- а) специальные условия, определяющие обязанности и продавца и покупателя по доставке товаров и установлению момента перехода риска случайной гибели товара с продавца на покупателя;
  - б) условие, определяющее место приемки-сдачи товара;
  - в) ответственность сторон по выполнению контракта.
14. Выберите базисные условия поставки товаров по ИНКОТЕРМС 2020, используемые для перевозки товаров только водным транспортом:
- а) DAP;
  - б) FOB;
  - в) CIF;
  - г) FAS;
  - д) FCA;
  - е) CFR.
15. Обязанности продавца, соблюдаемые при всех базисных условиях:
- а) принять товар на месте и в срок, обозначенный в контракте и оплатить цену товара;
  - б) оплатить все таможенные пошлины и другие налоги, взимаемые при импорте товаров;
  - в) обеспечить за свой счет получение импортной лицензии;
  - г) оплатить таможенные пошлины и налоги, взимаемые при экспорте;
  - д) нести все риски и расходы, связанные с поставкой товара, с даты истечения срока поставки в связи с несвоевременным принятием товара.
16. Что из нижеперечисленного включается в преамбулу внешнеторгового контракта?

- а) наименование документа;
  - б) место подписания контракта;
  - в) юридические адреса контрагентов;
  - г) дата подписания контракта;
  - д) предмет сделки.
17. Какие способы фиксации цены используются в контракте:
- а) твердая цена,
  - б) цена с последующей фиксацией,
  - в) переменная цена,
  - г) подвижная цена,
  - д) скользящая цена.
18. На какие виды товаров устанавливаются скользящие цены?
- а) сырьевые;
  - б) продовольственные;
  - в) машины и оборудование;
  - г) лицензии;
  - д) товары массового спроса.
19. «Немедленная» поставка во внешнеторговом контракте означает поставку:
- а) как можно быстрее;
  - б) в течении 5 дней со дня подписания контракта;
  - в) в любой момент в течении 14 дней со дня подписания контракта.
20. Укажите основания для предъявления штрафных санкций в процессе исполнения внешнеторгового контракта:
- а) недопоставка товара;
  - б) поставка товара более низкого качества;
  - в) нарушение сроков поставки;
  - г) нарушение сроков оплаты.
21. В каком случае в контракте необходимо определить курс валюты платежа:
- а) когда курс валюты совпадает с курсом валюты цены;
  - б) когда курс валюты платежа на мировом рынке нестабилен;
  - в) когда курс валюты платежа не совпадает с курсом валюты цены;
  - г) когда оплата производится наличными;
  - д) когда курс валюты платежа на мировом рынке стабилен.
22. В каком случае упаковка и маркировка могут служить основой для претензии Продавцу:
- а) если для упаковки и маркировки применяются другие материалы, а не оговоренные в контракте;
  - б) если повреждена внутренняя и внешняя упаковка;
  - в) если в результате неполной или неправильной маркировки и упаковки груз был поврежден или прибыл не по адресу;
  - г) если товар упакован в соответствии с договором, но пришел поврежденным.
23. В статье «условия платежа» внешнеторгового контракта обязательно прописываются:
- а) валюта цены;
  - б) общие транспортные расходы;
  - в) базисные условия поставки;
  - г) способ перевозки товара;
  - д) способ платежа.
24. Какие из нижеперечисленных условий относятся к числу форс-мажорных?
- а) санкции;
  - б) объявление дефолта государством;
  - в) потеря товаров в пути;
  - г) природные катаклизмы;
  - д) техногенные катастрофы.
25. Какие специфические статьи содержит внешнеторговый контракт на поставку машинотехнической продукции?
- а) приемка товара;
  - б) испытания;
  - в) гарантии;
  - д) техническая документация;

- е) спецификации;
  - ж) монтаж.
26. Каким образом можно проверить правоспособность зарубежного контрагента?
- а) обратиться в ТПП его страны;
  - б) обратиться в органы регистрации субъектов предпринимательской деятельности его страны;
  - в) получить от контрагента соответствующий пакет документов;
  - г) через Интернет.
27. Каким образом можно проверить финансовую состоятельность зарубежного контрагента?
- а) обратиться в его банк;
  - б) получить от контрагента соответствующие документы;
  - в) получить информацию от его партнеров по бизнесу;
  - г) составить фирменные досье.
28. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:
- а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;
  - б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;
  - в) платеж осуществляется до поставки товара;
  - г) между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени;
  - д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.
29. Что из нижеперечисленного входит в число типичных ошибок, допускаемых российскими участниками ВЭД при разработке текста контракта?
- а) отсутствие определения применимого права;
  - б) некорректное использование базисных условий поставки;
  - в) неполное раскрытие статьи «форс-мажор»;
  - г) составление текста контракта на одном языке.
30. При согласовании условий контракта на основе проекта другой стороны формируется документ:
- а) контроферта
  - б) протокол разногласий
  - в) инициативное письмо
  - г) акцепт.

### **Инструкция по выполнению:**

Тесты выполняются индивидуально. Правильным является один ответ или несколько из предложенных в зависимости от задания.

### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 30.**

- 30-20 баллов выставляется обучающемуся, если верно выполнено 84% и более;
- 19-12 баллов выставляется обучающемуся, если верно выполнено 67-83%;
- 11-3 баллов - выставляется обучающемуся, если верно выполнено 50-67%;
- 2-0 баллов - выставляется обучающемуся, если выполнено менее 49%.

### **Практико-ориентированные задания** по дисциплине «Международный контракт»

#### **1. Исходя из приведенных ниже условий, определите, какие базисные условия поставки выбраны экспортерами:**

а) Российская организация - продавец отгрузила иностранному покупателю товар контрактной стоимостью 10 000 евро. Курс евро, установленный Банком России, составляет на дату отгрузки - 41,1311 руб/евро (условно). Товар реализован на условиях самовывоза со склада организации.

б) Российская организация (г. Краснодар) планирует заключить контракт с организацией на поставку оборудования из Перу. При заключении внешнеторгового контракта стороны хотят учесть следующие условия: продавец доставит товар транспортной компании, осуществляющей чартерные рейсы из порта Измир в порт Лима.

в) Российская компания договорилась о поставке клюквы в Турцию. Был выбран морской вид транспорта. Товар, прошедший экспортное таможенное оформление, считается переданным покупателю в порту.

г) Румынский поставщик мебели планирует заключить контракт на поставку своей продукции в Италию. При заключении контракта стороны хотят закрепить в нем следующее распределение прав и обязанностей:

- обязанности продавца: продавец обязан выполнить таможенные формальности для вывоза товара и передать товар покупателю в согласованном терминале г. Вероны, осуществить разгрузку товара в этом терминале с прибывшего транспорта, которую организывает продавец за свой счёт.

- обязанности покупателя: выполняет таможенные формальности для ввоза товара и оплачивает необходимые налоги и пошлины; несёт все риски повреждения или утраты товара с момента его поставки в терминал города Вероны.

## **2. Исходя из приведенных формулировок условия контракта «Цена», определите вид цены по способу фиксации:**

а) «Цена за проданную по настоящему контракту партию товара устанавливается в размере 146 долларов США за м/т нетто «СIF» Гамбург, включая стоимость упаковки».

б) «Цена за проданный по настоящему контракту товар устанавливается в размере 200 английских фунтов стерлингов за м/т нетто «СIF» Лондон, включая стоимость упаковки, но без учета стоимости фрахта. Размер фрахта будет определен при поставке товара в зависимости от фрахтовых ставок, действующих на рынке в период отгрузки товара»;

в) Общая стоимость оборудования, запасных частей, инструмента, технической документации и услуг в объеме настоящего контракта составляет 156 000 евро. Все налоги, таможенные пошлины и прочие сборы с груза, взимаемые на территории Покупателя, идут за счет Покупателя, а взимаемые на территории Продавца - за счет Продавца».

г) «Цена за проданный по настоящему контракту товар устанавливается в размере 34 французских франков за 1 м/т нетто СIF Марсель, включая упаковку, при существующей в момент заключения контракта справочной цене на этот товар, опубликованной в журнале «Oil Paint and Drug Reporter», № от «20» января 2020 г. Если в момент исполнения контракта произойдет изменение справочной цены в ту или другую сторону в пределах более 5 %, то соответственно будет изменена указанная выше цена за товар».

**3.** Предложите формулировку статьи «Условия платежа» внешнеторгового контракта, если согласно условиям сделки платеж производится в долларах США посредством переводного безотзывного документарного аккредитива на сумму 300 тыс. долл., а поставка осуществляется автомобильным транспортом.

**4.** Экспортер из РФ (г. Липецк) и импортер из Индии (г. Хайдарабад) ведут переговоры на поставку металлических окатышей. Существует возможность перевозки данной продукции любым видом транспорта (кроме авиа). В связи с этим специалистами отдела внешнеэкономической деятельности были определены следующие возможные базисные условия поставки:

- EXW
- CIF
- DAP.

Проведите сравнительную оценку отмеченных условий поставки. Определите наиболее выгодный вариант для экспортера. Сформулируйте статью контракта «Условия поставки» для выбранного базиса.

**5.** Компания, расположенная в г. Калуга, планирует осуществить экспортную поставку в Швецию. Объем партии таков, что будет полностью задействовано одно транспортное средство (21-24 тонны). Обычно компания поставяет товар на условиях FOB Санкт-Петербург, однако, Покупатель просит доставить товар на условиях DAP г. Виндельн склад Покупателя с соответствующей поправкой в цене, что позволит увеличить маржу на 5%. Согласится ли компания на такие условия? Необходимо выбрать наиболее подходящие термины Инкотермс, структурировав и сравнив расходы по разным условиям поставки.

Какие статьи внешнеторгового контракта должны быть прописаны под эти условия? Сформулируйте их.

### **Критерии оценивания:**

Студент выполняет 2 практико-ориентированных задания.

Максимальное количество баллов за одно ПОЗ –10.

- 10-8 баллов - выставляется студенту, если правильно решил задачу, обосновав алгоритм расчетов, прописав все формулы;
- 7-5 баллов выставляется студенту, если расчет проведен, но выводы недостаточно полно аргументированы;
- 4-2 баллов – выставляется студенту, если при решении задачи дал ответ, не приведя формулы и алгоритм действий;
- 1-0 баллов выставляется при полном отсутствии ответов на какие-либо вопросы, решение не представлено.

### **Темы докладов** по дисциплине «Международный контракт»

1. Типовые контракты и их роль в процедуре подготовки международной коммерческой сделки (на примере)
2. Роль международных организаций в разработке нормативно–правовой базы международных контрактов.
3. Анализ содержания условий международных контрактов купли – продажи товаров.
4. Типичные ошибки в международных контрактах, заключаемых российскими участниками ВЭД и целом.
5. Особенности содержания внешнеторгового контракта российских компаний в условиях санкций.
6. Особенности контрактного обеспечения сделок с реэкспортом через хабы (Турция, Казахстан и др.)

#### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 10.** Студент может выбрать только одну тему для подготовки доклада.

- 10-8 баллов выставляется обучающемуся, если он активно участвует в дискуссии, демонстрируя как знание лекционного материала, так и привлекая дополнительную литературу для аргументации собственной позиции по проблеме, представляет фактологический, статистический и практический материал.

- 7-5 баллов выставляется обучающемуся, если он достаточно активно участвует в дискуссии, аргументируя свою позицию, но преимущественно опираясь на лекционный материал;

- 4-2 балла выставляется, если обучающийся выдвигая свою позицию по обсуждаемой проблеме не может представить достаточно полную и соответствующую ситуации аргументацию, привлекая помощь других студентов

- 1-0 баллов выставляется, если обучающийся не владеет темой и отказывается от участия в дискуссии.

### **Темы групповых заданий** по дисциплине «Международный контракт»

1. Составьте таблицу соответствия видов внешнеэкономических контрактов и форм ВЭД.
2. Расположите базисные условия поставки товаров в логической последовательности возрастания обязанностей экспортера по транспортировке, страхованию и таможенной очистке груза (согласно ИНКОТЕРМС – 2020).
3. Проведите анализ текста международного контракта и оптимизируйте его условия с учетом методологических принципов с позиций экспортера/импортера/контрактора.
4. Разработайте текст внешнеторгового контракта для реальной сделки купли-продажи товара с учетом специфики товара, базисных условий его поставки и способа международных расчетов. Параметры конкретной экспортной / импортной сделки для разработки текста контракта индивидуально или группой из 4 человек студент / студенты получают у преподавателя.

#### **Инструкция по выполнению**

Задания выполняются студентами в группах по 4 человека во время практических занятий в режиме «вопрос-ответ» в устной или письменной форме. Задания формируются из материала лекций и вопросов,



выделенных на самостоятельное изучение, по соответствующей теме. Время на выполнение зависит от учебного материала, выносимого на контроль, но как правило, не должно превышать 1 академического часа на учебную группу. В течение изучения дисциплины выполняется четыре проекта.

#### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 10 за каждое задание.**

- 10-8 баллов выставляется обучающимся в рамках подгруппы, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации и аргументировав полностью свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала. В ходе ответов на дополнительные вопросы выявляется вклад каждого участника подгруппы, что приносит ему дополнительные баллы
- 7-5 баллов выставляется обучающимся, если они выполнили групповое задание, представив его в форме презентации, но выстроили аргументацию недостаточно полно; либо достаточно полно аргументировали свою позицию с привлечением фактологического, статистического и практического материала, но не представили материал в форме презентации;
- 4-2 баллов - выставляется, если обучающиеся выполнили групповое задание, недостаточно полно представив аргументацию, без презентации полученных результатов
- 1-0 баллов выставляется, если обучающиеся не владеют темой, выполнили групповое задание обрывочно, не продемонстрировали навыки презентации, работы в команде.

### **3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

**Текущий контроль** успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

**Промежуточная аттестация** проводится в форме зачета. Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации устно. Количество вопросов на зачете – 1 теоретический и 1 практико-ориентированное задание из блока ФОС. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются вопросы, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки:

- формирования представлений об организации и техники внешнеэкономических операций в современных условиях, а также составление текста международного контракта;
- анализа и решения актуальных бизнес-задач в рамках изучаемых тем курса;
- поиска и анализа статистических и аналитических данных в рамках курса, представленных на английском языке.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме;
- выполнить индивидуальные задания по изучаемым темам в соответствии с инструкцией преподавателя;
- письменно решить ряд практико-ориентированных заданий, рекомендованных преподавателем при изучении отдельных тем.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить доклад по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе практических занятий в соответствии с оценочными средствами, предусмотренными в ФОС. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников, вести глоссарий.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

**Методические рекомендации по написанию, требования к оформлению доклада**

*Доклад* – это краткое устное или письменное изложение научной темы (вопроса), составленное на основании проведенного исследования, обзора одного или нескольких литературных и других источников. В нем, как правило, освещаются научные исследования, выполненные автором доклада, с изложением поставленной гипотезы, системы доказательств, эксперимента и полученных результатов, указываются научная новизна и практическое значение этих результатов (т.е. носит научно-исследовательский характер). Такой доклад, составляемый студентом, должен освещать один из вопросов темы исследования по литературным источникам. Здесь следует описать состояние объекта исследования (например, носителей первичной информации), указать имеющиеся недостатки и дать предложения по их устранению. Завершается доклад кратким выводом по основным положениям научной темы (вопроса). Следовательно, подготовка доклада требует определенных навыков.

При составлении доклада приводятся основные теоретические, экспериментальные, описательные результаты. При этом предпочтение отдают новым и проверенным фактам, результатам долгосрочного значения, важным для решения практических вопросов, например, таких как: трудоемкость обработки информации для учета и аудита, использование товарно-материальных ценностей на вычислительных машинах и т.п. В докладе указывается, являются ли числовые значения первичными или производными, результатами единичного наблюдения или ряда повторных наблюдений; приводятся пределы точности, надежности, интервалы достоверности и новые сведения, выходящие за эти пределы и за пределы первоисточника (источника данных из других публикаций и т. п.), выводы и предложения, принятые и отвергнутые гипотезы, указывается область применения результатов исследования, значение сведений не должно быть преувеличено. Если в первоисточнике отсутствует какая-либо часть (методы, выводы, область применения), то ее в докладе опускают, сохраняя последовательность изложения.

Работа над докладом требует значительного времени и последовательного выполнения базовых этапов разработки. Во-первых, следует выбрать тему, исходя из собственных интересов и из общей значимости и актуальности рассматриваемого вопроса. Следующий этап – выбор источников (обычно в пределах 5-10 работ) и их подробное изучение. Отличительными чертами научной литературы являются наличие справочно-библиографического аппарата, публикации в изданиях академических институтов, крупных университетов. Чтение научной литературы, по сравнению информационной, требует специфических навыков и подходов. Далее – систематизирование и аналитическая обработка полученной информации. Написание доклада в обязательном порядке предваряет составление его плана для дальнейшего руководства. Правильно построенный план доклада служит организующим началом в работе по написанию доклада помогает систематизировать материал, обеспечивает последовательность его изложения.

План доклада простой, состоящий из введения, разделов и заключения. Во введении должна быть обоснована актуальность темы, сформулированы цели работы и основные вопросы, которые предполагается раскрыть в докладе для достижения поставленной цели, а также должно быть указано, с использованием каких материалов выполнена работа - дается краткая характеристика использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами темы. Кроме того, во введении необходимо указать методологическую базу, на основе которой будет построено исследование. Объем введения не должен превышать 1-1,5 страницы. В основной части работы необходимо достаточно полно и убедительно раскрыть все пункты плана, сохраняя логическую связь между ними и последовательность перехода от одного к другому с использованием современных методов экономико-математического анализа. Каждый раздел рекомендуется заканчивать кратким выводом. В заключении обобщается изложенный в основной части материал, формулируются общие выводы, указывается, что нового лично для себя вынес автор доклада из работы над ним. Делая выводы, необходимо учитывать опубликованные в литературе различные точки зрения на изложенную в работе проблему, сопоставить их и отметить, какая из них больше импонирует автору доклада. Во всей работе, особенно во введении и заключении, должно присутствовать личное отношение автора к раскрываемым вопросам. Заключение по объему, как правило, не должно превышать введения.

Излагать материал в докладе рекомендуется своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. Работа должна быть написана грамотным литературным языком. Сокращение слов в тексте не допускается. Исключения составляют общеизвестные сокращения и аббревиатуры. Научный доклад должен быть правильно и аккуратно оформлен, текст (рукописный, машинописный или в компьютерном исполнении) - разборчивым, без стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы доклада, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется вверху в центре страницы. Объем научно-исследовательского доклада в среднем - 10-15 страниц формата А4 (210 x 297 мм), набранных на компьютере и заполненных с одной (лицевой) стороны. В рукописном варианте количество страниц самостоятельно определяется автором работы пропорционально указанной норме. Стандартные отступы полей машинописного листа: верхнее - 15 мм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 15 мм.

Библиографические ссылки употребляют: при цитировании; при заимствовании положений, статистических данных, таблиц, иллюстраций; при необходимости отсылки к другому изданию, где более полно изложен вопрос. В случае ссылки на нормативный акт указывается его полное наименование, орган, принявший этот акт, время и источник опубликования. Существуют два типа сносок. Наиболее часто сноски оформляются: [А, с.Б], где "А" - порядковый номер источника в списке литературы, "Б" - страница в нем. Но иногда требуется оформлять подстрочные сноски. Общий список использованной при написании доклада литературы и должен включать не менее 15 источников, расположенных в алфавитном порядке фамилий авторов или заглавий, если перед ними фамилии авторов не указаны (например, некоторые учебные пособия, коллективные монографии, сборники). В структуре списка литературы можно выделять разделы: нормативно-правовые акты (сортируются по иерархии или алфавиту); специальная литература (сортируется по алфавиту); источники сети интернет (сортируется по алфавиту). Содержание и оформление приложений: в приложения рекомендуется включать материал, который по разным причинам не приведен в основном тексте работы: заимствованные из литературы или самостоятельно составленные автором доклада таблицы, схемы, графики, диаграммы, карты, именной, тематический или географический указатель, словарь терминов, фотографии, ксерокопии, рисунки. Страницы приложения продолжают сквозную нумерацию доклада. Само приложение нумеруется арабскими цифрами, чтобы на него можно было сослаться в конце соответствующей фразы текста.

Завершающим этапом проделанной работы является представление (защита) доклада – в качестве открытого выступления перед аудиторией на практическом занятии (8-10 минут с презентацией) – и получение рецензии на выполненную работу. Защищенный, т.е. прошедший обсуждение на практическом занятии, научно-исследовательский доклад должен быть сдан преподавателю в полном изложении в письменном виде.