

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Документ подписан в:

Дата подписания: 22.06.2026 22:30:58

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«25» мая 2026 г.

Рабочая программа дисциплины
Организация и контрактное обеспечение внешнеэкономических операций

Направление подготовки

38.03.01 Экономика

Направленность (профиль) программы бакалавриата

38.03.01.20 Международный бизнес

Для набора 2026 года

Квалификация

Бакалавр

КАФЕДРА Мировая экономика и международные отношения

Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	7 (4.1)		8 (4.2)		Итого	
	Неделя		10 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП	УП	РП
Лекции	32	32	30	30	62	62
Практические	48	48	20	20	68	68
Итого ауд.	80	80	50	50	130	130
Контактная работа	80	80	50	50	130	130
Сам. работа	28	28	22	22	50	50
Часы на контроль			36	36	36	36
Итого	108	108	108	108	216	216

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом Университета (протокол № 9 от 03.03.2026 г.).

Программу составил(и): к.э.н., доц., Шепель Т.С.

Зав. кафедрой: к.э.н., доцент И.А. Мезинова

Методический совет: к.э.н., доцент О.В. Андреева

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	формирование у обучающихся на основе компетентностного подхода теоретических знаний и практических навыков совершения внешнеэкономических операций на каждом из их этапов, начиная с организации работы по сбору и обработке информации и выбору зарубежных контрагентов и заканчивая этапом исполнения международных сделок с учетом специфики предмета внешнеэкономических сделок.
-----	--

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-3. способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности компаний различных форм собственности, государственных органов, использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, маркетингового, договорного, документарного сопровождения международных бизнес-операций

УК-4. Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)

УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:
перечень внешнеторговых документов, оформляемых в процессе подготовки, заключения и реализации внешнеторговых сделок (соотнесено с индикатором УК-2.1); основную систему унифицированных внешнеторговых документов ООИ (соотнесено с индикатором УК-4.1); категориальный аппарат дисциплины и содержание каждого этапа внешнеторговых операций (соотнесено с индикатором ПК-3.1)
Уметь:
выявлять проблемы субъекта внешнеэкономической деятельности на каждом этапе внешнеэкономических операций (соотнесено с индикатором УК-2.2); составлять необходимые документы на каждом этапе реализации внешнеэкономических операций (соотнесено с индикатором УК-4.2); выявлять субъектов внешнеторговых операций и их обязанности в сделке (соотнесено с индикатором ПК-3.2).
Владеть:
навыками обоснования эффективности каждого этапа внешнеторговой операции на основании анализа обеспечивающей ее документации (соотнесено с индикатором УК-2.3); навыками разработки структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеторговых сделок (соотнесено с индикатором УК-4.3); навыками по формированию системы договорных отношений между различными субъектами внешнеторговых операций (соотнесено с индикатором ПК-3.3).

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Внешнеторговые операции: сущность, виды, этапы

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема "Предмет и базовые понятия дисциплины" Предмет курса. Внешнеэкономические сделки и внешнеэкономические операции как главные категории курса. Содержание понятий «организация» и «техника» внешнеэкономических операций. Классификация сделок и соответствующих им операций по критериям их предмета, формам внешнеэкономического сотрудничества и методам осуществления. Характеристика основных и обеспечивающих внешнеэкономических операций.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2
1.2	Тема "Предмет и базовые понятия дисциплины" Предмет курса. Внешнеэкономические сделки и внешнеэкономические операции как главные категории курса. Содержание понятий «организация» и «техника» внешнеэкономических операций. Классификация сделок и соответствующих им операций по критериям их предмета, формам внешнеэкономического сотрудничества и методам осуществления. Характеристика основных и обеспечивающих внешнеэкономических операций.	Практические занятия	7	6	ПК-3 УК-4 УК-2
1.3	Тема "Основные этапы ВЭО и их документальное оформление" Процедуры в рамках первого этапа подготовки к заключению	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4

	внешнеэкономической сделки (комплексное исследование рынка, рекламная компания, установление контактов с зарубежным контрагентом) и документы, их оформляющие. Содержание этапа исполнения контрактов международной купли-продажи. Содержание второго этапа - заключения контракта. Основные рекомендации по проведению переговоров. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.				УК-2
1.4	Тема "Основные этапы ВЭО и их документальное оформление" Процедуры в рамках первого этапа подготовки к заключению внешнеэкономической сделки (комплексное исследование рынка, рекламная компания, установление контактов с зарубежным контрагентом) и документы, их оформляющие. Содержание этапа исполнения контрактов международной купли-продажи. Содержание второго этапа - заключения контракта. Основные рекомендации по проведению переговоров. Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН.	Практические занятия	7	6	ПК-3 УК-4 УК-2
Раздел 2. Особенности организации и техники внешнеторговых операций при различных способах их выхода на внешний рынок					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема "Особенности организация и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами" Особенности подготовки, заключения и исполнения экспортных сделок. Внешнеторговые документы, оформляемые экспортером. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН. Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2
2.2	Тема "Особенности организация и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами" Особенности подготовки, заключения и исполнения экспортных сделок. Внешнеторговые документы, оформляемые экспортером. Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН. Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки.	Практические занятия	7	6	ПК-3 УК-4 УК-2
2.3	Тема "Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами" Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок. Специфические требования к контракту по импорту. Внешнеторговые документы, оформляемые импортером. Организация транспортировки, страхования международных расчетов. Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2
2.4	Тема "Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами" Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок. Специфические требования к контракту по импорту. Внешнеторговые документы, оформляемые импортером. Организация транспортировки, страхования международных расчетов. Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки.	Практические занятия	7	6	ПК-3 УК-4 УК-2
2.5	Тема "Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности" Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника. Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической среде. Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров. Директива ЕС 86/635 об урегулировании основных принципов в отношении принципала и агента. ГК РФ о представительстве в торговых сделках.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2
2.6	Тема "Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности" Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника. Нормативно-правовая база деятельности торговых посредников во внешнеэкономической среде. Конвенция УНИДРУА о представительстве в международной купле-продаже товаров. Директива ЕС 86/635 об урегулировании основных принципов в отношении принципала и агента. ГК РФ о представительстве в торговых сделках.	Практические занятия	7	6	ПК-3 УК-4 УК-2
2.7	Тема "Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников" Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4

	Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии. Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания. Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников.				УК-2
2.8	Тема "Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников" Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников. Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии. Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания.	Практические занятия	7	6	ПК-3 УК-4 УК-2
2.9	Тема "Специфика организации внешнеторговых сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах" Организационная структура и функции международных товарных бирж. Цели и виды биржевых сделок. Сущность и основные центры международной аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли. Сущность, преимущества, сферы применения международных торгов. Виды международных торгов. Порядок и условия проведения торгов. Этапы проведения международных торгов и их содержание. Основные виды и функции международных выставок и ярмарок. Основные этапы организации и проведения международных выставок и ярмарок. Схема организации импортных операций при заключении сделки на международной выставке.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2
2.10	Тема "Специфика организации внешнеторговых сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах" Организационная структура и функции международных товарных бирж. Цели и виды биржевых сделок. Сущность и основные центры международной аукционной торговли. Техника проведения международных аукционов. Организационные формы международной аукционной торговли. Сущность, преимущества, сферы применения международных торгов. Виды международных торгов. Порядок и условия проведения торгов. Этапы проведения международных торгов и их содержание. Основные виды и функции международных выставок и ярмарок. Основные этапы организации и проведения международных выставок и ярмарок. Схема организации импортных операций при заключении сделки на международной выставке.	Практические занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2

Раздел 3. Специфика организации и техники внешнеторговых операций по основным товарным группам

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Тема "Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции. Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам" Предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировых рынках. «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. Схема организации и техники ВЭО по поставке машинотехнической продукции. Основные способы торговли сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам. Типовые биржевые контракты. Сертификация товаров. Особенности содержания отдельных статей контракта купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Схема организации и техники экспортной сделки по поставке семян подсолнечника.	Лекционные занятия	7	4	ПК-3 УК-4 УК-2
3.2	Тема "Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции. Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам" Предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировых рынках. «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. Схема организации и техники ВЭО по поставке машинотехнической	Практические занятия	7	8	ПК-3 УК-4 УК-2

	продукции. Основные способы торговли сырьевыми и продовольственными товарами. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по сырьевым и продовольственным товарам. Типовые биржевые контракты. Сертификация товаров. Особенности содержания отдельных статей контракта купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров: количество, качество, цена, сдача-приемка, ответственность сторон, транспортировка. Схема организации и техники экспортной сделки по поставке семян подсолнечника.				
3.3	Курсовая работа. Подготовка курсовой работы с применением офисного пакета LibreOffice, профессиональных баз данных и информационных справочных систем. Темы для курсовой работы приведены в приложении 1.	Самостоятельная работа	7	28	ПК-3 УК-4 УК-2
3.4	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	7	0	ПК-3 УК-4 УК-2

Раздел 4. Основы контрактного обеспечения международного бизнеса

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
4.1	Тема "Сущность, функции и классификации контрактов во ВЭД" Содержание, предмет и задачи курса. Понятие контракта / международного контракта. Функции внешнеторгового контракта. Классификация условий контракта. Существенные условия контракта. Специфические условия контракта. Минимальные условия контракта. Юридические условия контракта. Коммерческие условия контракта. Классификация международных контрактов в зависимости от характера поставки. Контракты с разовой поставкой. Контракты с периодической поставкой. Краткосрочные и долгосрочные контракты. Классификация международных контрактов в зависимости от формы оплаты за товар. Контракты с оплатой в денежной, товарной, смешанной формах.	Лекционные занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
4.2	Тема "Сущность, функции и классификации контрактов во ВЭД" Содержание, предмет и задачи курса. Понятие контракта / международного контракта. Функции внешнеторгового контракта. Классификация условий контракта. Существенные условия контракта. Специфические условия контракта. Минимальные условия контракта. Юридические условия контракта. Коммерческие условия контракта. Классификация международных контрактов в зависимости от характера поставки. Контракты с разовой поставкой. Контракты с периодической поставкой. Краткосрочные и долгосрочные контракты. Классификация международных контрактов в зависимости от формы оплаты за товар. Контракты с оплатой в денежной, товарной, смешанной формах.	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.3	Тема "Сущность, функции и классификации контрактов во ВЭД" Содержание, предмет и задачи курса. Понятие контракта / международного контракта. Функции внешнеторгового контракта. Классификация условий контракта. Существенные условия контракта. Специфические условия контракта. Минимальные условия контракта. Юридические условия контракта. Коммерческие условия контракта. Классификация международных контрактов в зависимости от характера поставки. Контракты с разовой поставкой. Контракты с периодической поставкой. Краткосрочные и долгосрочные контракты. Классификация международных контрактов в зависимости от формы оплаты за товар. Контракты с оплатой в денежной, товарной, смешанной формах.	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.4	Тема "Особенности международных типовых контрактов" Типовые контракты: понятие и цели их разработки. Международные экономические организации. Ассоциации, союзы, объединения экспертов, комитеты товарных бирж как разработчики типовых контрактов. Типовые контракты купли-продажи в международной торговле сельскохозяйственными и промышленными сырьевыми товарами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием. Роль типовых контрактов в процедуре подготовки международных торговых сделок. Особенности структуры и содержания отдельных видов контрактов.	Лекционные занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.5	Тема "Особенности международных типовых контрактов" Типовые контракты: понятие и цели их разработки. Международные экономические организации. Ассоциации, союзы, объединения экспертов, комитеты товарных бирж как разработчики типовых контрактов. Типовые контракты купли-продажи в международной торговле сельскохозяйственными и промышленными сырьевыми	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2

	товарами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием. Роль типовых контрактов в процедуре подготовки международных торговых сделок. Особенности структуры и содержания отдельных видов контрактов.				
4.6	Тема "Особенности международных типовых контрактов" Типовые контракты: понятие и цели их разработки. Международные экономические организации. Ассоциации, союзы, объединения экспертов, комитеты товарных бирж как разработчики типовых контрактов. Типовые контракты купли-продажи в международной торговле сельскохозяйственными и промышленными сырьевыми товарами, готовыми изделиями, машинами и оборудованием. Роль типовых контрактов в процедуре подготовки международных торговых сделок. Особенности структуры и содержания отдельных видов контрактов.	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.7	Тема "Нормативно-правовая база разработки международных контрактов" Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980г.): цели принятия, характер и значение в международной торговле. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: общие положения; обязательства продавца и покупателя; переход риска; положения, общие для обязательств продавца и покупателя; условие качества и цены товара. Понятие базисных условий поставки товаров. Базисные условия поставки «ИНКОТЕРМС – 2020» с возможными вариантами. Отличия «ИНКОТЕРМС – 2020» от «ИНКОТЕРМС – 2010» и причины изменений последнего. Принципы УНИДРУА, разработанные Международным институтом унификации частного права и их роль в разработке внешнеторгового контракта.	Лекционные занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
4.8	Тема "Нормативно-правовая база разработки международных контрактов" Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980г.): цели принятия, характер и значение в международной торговле. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: общие положения; обязательства продавца и покупателя; переход риска; положения, общие для обязательств продавца и покупателя; условие качества и цены товара. Понятие базисных условий поставки товаров. Базисные условия поставки «ИНКОТЕРМС – 2020» с возможными вариантами. Отличия «ИНКОТЕРМС – 2020» от «ИНКОТЕРМС – 2010» и причины изменений последнего. Принципы УНИДРУА, разработанные Международным институтом унификации частного права и их роль в разработке внешнеторгового контракта.	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.9	Тема "Нормативно-правовая база разработки международных контрактов" Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980г.): цели принятия, характер и значение в международной торговле. Содержание Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров: общие положения; обязательства продавца и покупателя; переход риска; положения, общие для обязательств продавца и покупателя; условие качества и цены товара. Понятие базисных условий поставки товаров. Базисные условия поставки «ИНКОТЕРМС – 2020» с возможными вариантами. Отличия «ИНКОТЕРМС – 2020» от «ИНКОТЕРМС – 2010» и причины изменений последнего. Принципы УНИДРУА, разработанные Международным институтом унификации частного права и их роль в разработке внешнеторгового контракта.	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.10	Тема "Особенности российского регулирования составления международных контрактов" Гражданский Кодекс РФ о процедурах подготовки, заключения, расторжения и структуре внешнеэкономических договоров. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ (Письмо ЦБ).	Лекционные занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.11	Тема "Особенности российского регулирования составления международных контрактов" Гражданский Кодекс РФ о процедурах подготовки, заключения, расторжения и структуре внешнеэкономических договоров. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ (Письмо ЦБ).	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
4.12	Тема "Особенности российского регулирования составления международных контрактов" Гражданский Кодекс РФ о процедурах подготовки, заключения, расторжения и структуре внешнеэкономических договоров. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ (Письмо ЦБ).	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
Раздел 5. Международные принципы составления международного контракта купли-продажи					

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
5.1	Тема "Структура и содержание внешнеторгового контракта" Методологические принципы разработки международных контрактов. Структура и содержание контрактов международной купли-продажи. Предмет контракта. Вводная часть (преамбула) контракта купли-продажи. Предмет контракта. Количество товара в контракте купли-продажи. Единицы измерения количества. Порядок установления количества. Качество товара в международных контрактах и способы его определения. Срок и дата поставки как условия международных контрактов. Способы установления срока и даты поставки во внешнеторговых контрактах. Базисные условия поставки товара в международных контрактах. Условия цены в контрактах.	Лекционные занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
5.2	Тема "Структура и содержание внешнеторгового контракта" Методологические принципы разработки международных контрактов. Структура и содержание контрактов международной купли-продажи. Предмет контракта. Вводная часть (преамбула) контракта купли-продажи. Предмет контракта. Количество товара в контракте купли-продажи. Единицы измерения количества. Порядок установления количества. Качество товара в международных контрактах и способы его определения. Срок и дата поставки как условия международных контрактов. Способы установления срока и даты поставки во внешнеторговых контрактах. Базисные условия поставки товара в международных контрактах. Условия цены в контрактах.	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
5.3	Тема "Структура и содержание внешнеторгового контракта" Методологические принципы разработки международных контрактов. Структура и содержание контрактов международной купли-продажи. Предмет контракта. Вводная часть (преамбула) контракта купли-продажи. Предмет контракта. Количество товара в контракте купли-продажи. Единицы измерения количества. Порядок установления количества. Качество товара в международных контрактах и способы его определения. Срок и дата поставки как условия международных контрактов. Способы установления срока и даты поставки во внешнеторговых контрактах. Базисные условия поставки товара в международных контрактах. Условия цены в контрактах.	Самостоятельная работа	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
5.4	Тема "Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах, заключаемых российскими участниками ВЭД Заключение контрактов с иностранным партнером, не зарегистрированным в торговом реестре страны. Соответствие названия товара Международным товарным классификациям. Выбор наименования товара на русском или иностранном языках. Типичные ошибки, допускаемые российскими участниками ВЭД при составлении международного контракта.	Лекционные занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
5.5	Тема "Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах, заключаемых российскими участниками ВЭД Заключение контрактов с иностранным партнером, не зарегистрированным в торговом реестре страны. Соответствие названия товара Международным товарным классификациям. Выбор наименования товара на русском или иностранном языках. Типичные ошибки, допускаемые российскими участниками ВЭД при составлении международного контракта. Оптимизация текста существующего внешнеторгового контракта на поставку/покупку определенных групп товаров.	Практические занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
5.6	Тема "Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах, заключаемых российскими участниками ВЭД Заключение контрактов с иностранным партнером, не зарегистрированным в торговом реестре страны. Соответствие названия товара Международным товарным классификациям. Выбор наименования товара на русском или иностранном языках. Типичные ошибки, допускаемые российскими участниками ВЭД при составлении международного контракта. Оптимизация текста существующего внешнеторгового контракта на поставку/покупку определенных групп товаров.	Самостоятельная работа	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2

Раздел 6. Специфика составления международных договоров при реализации отдельных форм ВЭД

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
6.1	Тема "Сущность, содержание и особенности договора международного лизинга" Общие положения договора международного лизинга. Объект и субъект лизинга. Преимущества международного лизинга. Требования к договору международного лизинга. Виды лизинговых договорных связей. Структура и содержание условий лизингового	Лекционные занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2

	соглашения. Права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя. Функции лизингового договора. Содержание договора международного лизинга.				
6.2	Тема "Сущность, содержание и особенности договора международного лизинга" Общие положения договора международного лизинга. Объект и субъект лизинга. Преимущества международного лизинга. Требования к договору международного лизинга. Виды лизинговых договорных связей. Структура и содержание условий лизингового соглашения. Права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя. Функции лизингового договора. Содержание договора международного лизинга.	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
6.3	Тема "Сущность, содержание и особенности договора международного лизинга" Общие положения договора международного лизинга. Объект и субъект лизинга. Преимущества международного лизинга. Требования к договору международного лизинга. Виды лизинговых договорных связей. Структура и содержание условий лизингового соглашения. Права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя. Функции лизингового договора. Содержание договора международного лизинга.	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
6.4	Тема "Сущность и содержание договора международного подряда" Особенности договора международного подряда. Валютная оговорка в договоре международного подряда. Способ фиксации цены. Определение уровня цены контракта. Условие «платеж», способы платежа в договоре международного подряда. Гарантии. Заранее оцененные убытки. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Гарантии выполнения. Гарантии погашения. Субконтракты. Форс-мажорные обстоятельства. Арбитражная оговорка. Оговорка о затруднениях. Договор международного аутсорсинга.	Лекционные занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
6.5	Тема "Сущность и содержание договора международного подряда" Особенности договора международного подряда. Валютная оговорка в договоре международного подряда. Способ фиксации цены. Определение уровня цены контракта. Условие «платеж», способы платежа в договоре международного подряда. Гарантии. Заранее оцененные убытки. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Гарантии выполнения. Гарантии погашения. Субконтракты. Форс-мажорные обстоятельства. Арбитражная оговорка. Оговорка о затруднениях. Договор международного аутсорсинга.	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
6.6	Тема "Сущность и содержание договора международного подряда" Особенности договора международного подряда. Валютная оговорка в договоре международного подряда. Способ фиксации цены. Определение уровня цены контракта. Условие «платеж», способы платежа в договоре международного подряда. Гарантии. Заранее оцененные убытки. Условия, обеспечивающие выполнение договора и санкции. Гарантии выполнения. Гарантии погашения. Субконтракты. Форс-мажорные обстоятельства. Арбитражная оговорка. Оговорка о затруднениях. Договор международного аутсорсинга.	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
6.7	Тема "Сущность и содержание международного лицензионного соглашения" Понятие и общая характеристика лицензионного договора. Классификация лицензий. Виды лицензионных соглашений. Структура лицензионного соглашения. Регистрация лицензионного договора. Цена лицензии. Разрешение споров. Недействительность, невозможность исполнения договора. Ответственность.	Лекционные занятия	8	4	ПК-3 УК-4 УК-2
6.8	Тема "Сущность и содержание международного лицензионного соглашения" Понятие и общая характеристика лицензионного договора. Классификация лицензий. Виды лицензионных соглашений. Структура лицензионного соглашения. Регистрация лицензионного договора. Цена лицензии. Разрешение споров. Недействительность, невозможность исполнения договора. Ответственность.	Практические занятия	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
6.9	Тема "Сущность и содержание международного лицензионного соглашения" Понятие и общая характеристика лицензионного договора. Классификация лицензий. Виды лицензионных соглашений. Структура лицензионного соглашения. Регистрация лицензионного договора. Цена лицензии. Разрешение споров. Недействительность, невозможность исполнения договора. Ответственность.	Самостоятельная работа	8	2	ПК-3 УК-4 УК-2
6.10	Подготовка к промежуточной аттестации	Экзамен	8	36	ПК-3 УК-4 УК-2

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации

представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Балашова А. Е.	Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование ВЭД: монография	Москва: Лаборатория книги, 2011	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Маслов М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Бобкова, О. В.	Внешнеэкономическая деятельность: курс лекций	Москва: Экзамен, 2008	ЭБС «IPR SMART»
4	Стровский, Л. Е., Казанцев, С. К., Неткачев, А. Б., Гордеев, Г. Д., Шаблова, Е. Г., Пономарева, Е. С., Дистергефт, Ю. И., Хмельницкая, З. Б., Ковалева, В. Е., Паршина, Е. А., Захаров, С. Ю., Беляева, Ж. С., Тургель, И. Д., Кузнецова, Е. Ю., Журавская, М. А., Фролова, Е. Д., Пичурин, И. И., Паршин, С. А., Стровского, Л. Е.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям	Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2017	ЭБС «IPR SMART»
5		Финансовые исследования	, 2000	ЭБС «IPR SMART»
6	Лихачева, Т. П.	Внешнеэкономическая деятельность: учебное пособие	Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2019	ЭБС «IPR SMART»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Информационная справочная система "Консультант Плюс"

Информационная справочная система "Гарант" (<https://internet.garant.ru>)

База данных Центрального банка Российской Федерации (Банка России) (<https://cbr.ru/>)

База данных Федеральной службы государственной статистики (<https://rosstat.gov.ru/>)

База данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (<https://www.oecd.org/>)

База данных Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК) (<https://www.opec.org>)

База данных РБК Компании (<http://www.rbc.ru>)

База данных информагентства Рейтерс (www.reuters.com)

База данных Всемирная торговая организация (ВТО) (<https://www.wto.org/>)

База данных Министерства экономического развития Российской Федерации (<https://www.economy.gov.ru/>)

База данных Группы Всемирного банка (<https://www.worldbank.org>)

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

Офисный пакет LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся 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

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;

- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

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:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
УК-2: Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений			
Знать: перечень внешнеэкономических документов, оформляемых в процессе подготовки, заключения и реализации внешнеэкономических сделок	Характеризует основные понятия дисциплины и раскрывает этапы внешнеэкономических операций при ответе на вопросы, подготовке доклада, выполнении тестового задания, выполнении разделов курсовой работы	полнота и содержательность ответа, соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, выполнение заданий в полном объеме	<p>7 семестр: Вопросы к зачету (вопросы 1-52) Курсовая работа (темы 1-18) Тесты (вариант 1, 2) Доклады (темы 1-9)</p> <p>8 семестр: Вопросы к экзамену (вопросы 1-46) Тесты (вариант 1-7) Доклады (темы 1-8)</p>
Уметь: выявлять проблемы субъекта внешнеэкономической деятельности на каждом этапе внешнеэкономических операций	Решает практико-ориентированные задания, выполняет разделы курсовой работы	умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к заданиям; сведения из информационных ресурсов Интернет, обоснованность ответов; применение актуальной информации и статистики;	<p>7 семестр: Курсовая работа (темы 1-18) Практико-ориентированные задания (задания 1-3) Доклады (темы 1-9)</p> <p>8 семестр: Практико-ориентированные задания (задания 1-5) Доклады (темы 1-8)</p>

<p>Владеть: навыками обоснования эффективности каждого этапа внешнеэкономической операции на основании анализа обеспечивающей ее документации</p>	<p>Анализирует и интерпретирует полученные результаты решения практико-ориентированного задания, выполняет разделы курсовой работы</p>	<p>полнота раскрытия темы, актуальность представленной информации; умение приводить примеры; умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к занятиям; самостоятельность выводов и суждений, представленных в докладе, обоснованность обращения к информационным базам данных; целенаправленность поиска и отбора материала .</p>	<p>7 семестр: Курсовая работа (темы 1-18) Практико-ориентированные задания (задания 1-3) Доклады (темы 1-9)</p> <p>8 семестр: Практико-ориентированные задания (задания 1-5) Доклады (темы 1-8)</p>
<p>УК-4: Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)</p>			
<p>Знать: выявлять проблемы субъекта внешнеэкономической деятельности на каждом этапе внешнеэкономических операций</p>	<p>Характеризует систему унифицированных документов ООН при ответе на вопросы, подготовке доклада, выполнении тестового задания, выполнении разделов курсовой работы</p>	<p>ответ полный и содержательный; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, полнота объема выполненных работ и заданий; применение соответствующих методов анализа</p>	<p>7 семестр: Вопросы к зачету (вопросы 1-52) Курсовая работа (темы 1-18) Тесты (вариант 1, 2) Доклады (темы 1-9)</p> <p>8 семестр: Вопросы к экзамену (вопросы 1-46) Тесты (вариант 1-7) Доклады (темы 1-8)</p>
<p>Уметь: составлять необходимые документы на каждом этапе реализации внешнеэкономических операций</p>	<p>Решает практико-ориентированные задания, выполняет разделы курсовой работы</p>	<p>умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к решению аналитических заданий; соответствие доклада требованиям по содержанию и оформлению; актуальность приводимых</p>	<p>7 семестр: Курсовая работа (темы 1-18) Практико-ориентированные задания (задания 1-3) Доклады (темы 1-9)</p> <p>8 семестр: Практико-ориентированные</p>

		примеров и статданных	задания (задания 1-5) Доклады (темы 1-8)
Владеть: навыками разработки структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеэкономических сделок	Анализирует и интерпретирует полученные результаты решения практико-ориентированного задания, выполняет разделы курсовой работы	Соответствие анализа и выводов проблеме исследования поставленным цели и задачам; подготовка презентационных материалов к выступлению; разработка логически последовательного анализа, выступление с результатами ситуационных исследований	7 семестр: Курсовая работа (темы 1-18) Практико-ориентированные задания (задания 1-3) Доклады (темы 1-9) 8 семестр: Практико-ориентированные задания (задания 1-5) Доклады (темы 1-8)
ПК-3: способен анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности компаний различных форм собственности, государственных органов, использовать полученные сведения для принятия управленческих решений, маркетингового, договорного, документального сопровождения международных бизнес-операций			
Знать: категориальный аппарат дисциплины и содержание каждого этапа внешнеэкономических операций	Раскрывает содержание внешнеэкономических документов при ответе на вопросы, подготовке доклада, выполнении тестового задания, выполнении разделов курсовой работы	ответ полный и содержательный; умение приводить примеры; соответствие представленной в ответах информации материалам лекции и учебной литературы, полнота объема выполненных работ и заданий; применение соответствующих методов анализа	7 семестр: Вопросы к зачету (вопросы 1-52) Курсовая работа (темы 1-18) Тесты (вариант 1, 2) Доклады (темы 1-9) 8 семестр: Вопросы к экзамену (вопросы 1-46) Тесты (вариант 1-7) Доклады (темы 1-8)
Уметь: выявлять субъектов внешнеэкономических операций и их обязанности в сделке	Решает практико-ориентированные задания, выполняет разделы курсовой работы	умение пользоваться дополнительной литературой при подготовке к решению аналитических заданий; соответствие доклада требованиям по содержанию и	7 семестр: Курсовая работа (темы 1-18) Практико-ориентированные задания (задания 1-3) Доклады (темы 1-9)

		оформлению; актуальность приводимых примеров и статданных	8 семестр: Практико-ориентированные задания (задания 1-5) Доклады (темы 1-8)
Владеть: навыками по формированию системы договорных отношений между различными субъектами внешнеторговых операций	Анализирует и интерпретирует полученные результаты решения практико-ориентированного задания, выполняет разделы курсовой работы	Соответствие анализа и выводов проблеме исследования поставленным цели и задачам; подготовка презентационных материалов к выступлению; разработка логически последовательного анализа, выступление с результатами ситуационных исследований	7 семестр: Курсовая работа (темы 1-18) Практико-ориентированные задания (задания 1-3) Доклады (темы 1-9) 8 семестр: Практико-ориентированные задания (задания 1-5) Доклады (темы 1-8)

1.2 Шкалы оценивания:

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

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

84-100 баллов (оценка «отлично»)

67-83 баллов (оценка «хорошо»)

50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)

0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

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

7 семестр

Вопросы к зачету

1. Охарактеризуйте сущность и классификационные виды внешнеэкономических операций.
2. Раскройте термины «организация» и «техника» ВЭО.
3. Охарактеризуйте виды основных ВЭО.
4. Охарактеризуйте виды обеспечивающих ВЭО.

5. Систематизируйте унифицированные внешнеторговые документы ООН по областям применения и охарактеризуйте их основной набор.
6. Охарактеризуйте коммерческие документы во ВЭО.
7. Охарактеризуйте страховые документы во ВЭО.
8. Охарактеризуйте платёжно-расчётные документы во ВЭО
9. Охарактеризуйте транспортные документы во ВЭО.
10. Охарактеризуйте таможенные документы во ВЭО.
11. Охарактеризуйте содержание основных этапов ВЭО в контексте организации и техники последних.
12. Охарактеризуйте этап подготовки внешнеторговой сделки и его содержание.
13. Охарактеризуйте содержание процедуры подготовки экспортной сделки.
14. Охарактеризуйте содержание процедуры подготовки импортной сделки.
15. Раскройте принципы составления и логику модели экспортной сделки,
16. разработанной ЕЭК ООН.
17. Охарактеризуйте процесс организации и техники проведения импортных сделок при прямых связях между контрагентами.
18. Охарактеризуйте этап исполнения внешнеэкономической сделки и его документарное оформление.
19. Дайте содержательную характеристику этапа исполнения экспортной сделки.
20. Дайте содержательную характеристику этапа исполнения импортной сделки.
21. Охарактеризуйте процесс организации и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами.
22. Представьте структурно-логическую схему осуществления экспортных сделок при прямых связях между контрагентами.
23. Представьте структурно-логическую схему осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами.
24. Охарактеризуйте международные нормативно-правовые основы деятельности торговых посредников.
25. Раскройте виды торгово-посреднических операций в международной торговле.
26. Охарактеризуйте российскую нормативно-правовую базу деятельности торговых посредников.
27. Охарактеризуйте содержание международного агентского договора.
28. Раскройте процесс организации и технику международных
29. консигнационных операций.
30. Раскройте процесс организации и технику международных
31. комиссионных операций.
32. Раскройте содержание договора о предоставлении права на продажу.
33. Представьте структурно-логическую схему осуществления
34. внешнеторговой сделки с участием торговых посредников.
35. Выделите особенности организации и техники ВЭО на международных
36. товарных биржах.
37. Охарактеризуйте виды международных биржевых сделок.
38. Раскройте процесс организации и техники ВЭО на международных
39. аукционах.
40. Охарактеризуйте организацию и технику проведения международных
41. торгов.
42. Раскройте процесс организации и техники проведения международных
43. выставок и ярмарок.
44. Охарактеризуйте Общие условия экспортных поставок и монтажа машинотехнического оборудования, выработанные ЕЭК ООН как нормативную основу внешнеторговых сделок по данной товарной группе.

45. Выделите особенности, предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировом рынке.
46. Раскройте и аргументируйте предпочтительные формы и методы купли-продажи товаров массового спроса на мировом рынке.
47. Выявите особенности международных контрактов купли-продажи товаров массового спроса.
48. Раскройте особенности и предпочтительные формы и методы международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
49. Раскройте специфику организации и техники ВЭО по поставке сырьевых и продовольственных товаров.
50. Представьте в виде схемы и раскройте систему взаимодействия субъектов внешнеэкономических операций по поставке сырьевых и продовольственных товаров.
51. Раскройте специфику документального оформления международных операций купли-продажи товаров массового спроса.
52. Охарактеризуйте особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машинотехнической продукции.

Зачетное задание включает 2 теоретический вопрос (формируется из перечня вопросов, представленных в разделе «Вопросы к зачету») и 1 практико-ориентированное задание (формируется из перечня заданий, представленных в разделе «Практико-ориентированные задания»).

Критерии оценивания:

- 50-100 («зачтено»)- выставляется, если 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; при наличии твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины; при наличии знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике – верно решено и объяснено расчетно-аналитическое задание;
- 0-49 («не зачтено») - если ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого ответа на вопрос, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы: не решено расчетно-аналитическое задание.

Курсовая работа

Темы курсовой работы

1. Практика применения Венской конвенции 1980 года к спорам по внешнеэкономическим операциям
2. Виды дистанционной внешней торговли и особенности их реализации
3. Особенности организации и техники при поставках продукции военного назначения
4. Особенности и практика экспортного контроля в реализации внешнеэкономических операций

5. Особенности и практика валютного контроля в реализации внешнеэкономических операций
6. Особенности реализации внешнеэкономических операций с партнерами по Таможенному союзу.
7. Интеллектуальная собственность как часть предмета купли-продажи: особенности организации и техники сделки.
8. Возможности реализации биржевой торговли сельхозпродукцией предприятиями Ростовской области.
9. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций с использованием различных схем мультимодальных перевозок.
10. Особенности вывоза товаров на международные выставки-ярмарки с учетом их организации и техники.
11. Особенности организации и техники импортных операций с использованием аутсорсинга бизнес-процессов за рубежом.
12. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций с вооружениями и военной техникой.
13. Особенности организации и техники внешнеэкономических операций в рамках внутрифирменной структуры ТНК.
14. Субъекты и договорные отношения между участниками экспортно-импортных операций с воплощенными технологиями.
15. Особенности организации и техники экспортных операций, попадающих под экспортный контроль.
16. Организация и техника экспортно-импортных операций с техникой, бывшей в употреблении
17. Возможности использования онлайн торговли: организация и техника.
18. Условия и возможности реализации российскими компаниями сделок на международных товарных биржах.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов за курсовую работу – 100.

Требование к курсовой работе	Максимальное количество баллов при оценивании	Критерии
Соответствие содержания заявленной теме, отсутствие в тексте отступлений от темы	15	15 баллов – содержания работы полностью соответствует заявленной теме, отсутствие в тексте отступлений от темы
		1-14 баллов – содержания работы частично соответствует заявленной теме; в тексте присутствуют отступления от темы
		0 баллов – работа не представлена
Практическая значимость	15	15 баллов – исследование имеет практический характер
		1-14 баллов – исследование не имеет практический характер
		0 баллов – работа не представлена
Уровень владения материалом, способность	15	15 баллов – обучающийся показал знание материала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы

Требование к курсовой работе	Максимальное количество баллов при оценивании	Критерии
анализировать и делать выводы		10-14 баллов – обучающийся показал знание материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения
		1-9 баллов – обучающийся не в полной мере владеет материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы вызывают у него большие затруднения
		0 баллов – работа не представлена
Логичность и последовательность в изложении материала	15	15 баллов – материал излагается грамотно, логично, последовательно
		1-14 баллов – материал не всегда излагается логично, последовательно
		0 баллов – работа не представлена
Соблюдение требований к оформлению	15	15 баллов – оформление отвечает требованиям написания курсовой работы
		1-14 баллов – имеются недочеты в оформлении курсовой работы
		0 баллов – работа не представлена
Представление результатов исследования и ответы на вопросы	25	25 баллов – во время защиты обучающийся показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы
		10-24 баллов – во время защиты обучающийся показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы
		1-9 баллов – во время защиты обучающийся сильно затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы
		0 баллов – работа не представлена

Итоговая оценка формируется из суммы набранных баллов за выполнение, защиту курсовой работы и соответствует шкале:

- 84-100 баллов (оценка «отлично»);
- 67-83 баллов (оценка «хорошо»);
- 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»);
- 0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»).

Тесты

Вариант 1

1. Внешнеторговая операция это:
 - а) перевозка товаров из одной страны в другую через территорию или воздушное пространство третьей страны.
 - б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
 - в) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
2. Правовой формой, опосредствующей международные коммерческие операции, является:
 - а) международная торговая сделка, обязательным условием которой является ее заключения с иностранным контрагентом.
 - б) сделка, по которой продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него согласованную цену.
 - в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций
3. Какой из перечисленных видов международных коммерческих операции не является основным:
 - а) по обмену товарами в материально-вещественной форме.
 - б) по обмену техническими услугами (консультативный и строительный инжиниринг).
 - в) по страхованию грузов
4. Что Вы понимаете под международной торговой сделкой:
 - а) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций.
 - б) понимается договор (соглашение, контракт) между двумя или несколькими сторонами, находящимися в разных странах, по поставке установленного количества и качества товарных единиц и/или оказанию услуг в соответствии с согласованными сторонами условиями.
 - в) продажа иностранному покупателю товара с вывозом из страны продавца, то есть вывоз товаров и услуг за границу.
5. Что вы понимаете под словом «акцепт»:
 - а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
 - б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
 - в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов
6. Что вы понимаете под словом «оферта»:
 - а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.
 - б) принятие предложения заключить договор на условиях, содержащихся в этом предложении без внесения каких-либо изменений.
 - в) документ, сопровождающий операции по страхованию грузов
7. Закупочный ордер это:
 - а) письменное заявление продавца о желании заключить договор на поставку товаров либо оказание услуг.

- б) предписание по исполнению поставки.
- в) поручение Перевозчику произвести транспортно-экспедиторское обслуживание, включая таможенное декларирование и отгрузку товара

Вариант 2

1. Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:
 - а) агентские фирмы.
 - б) торговые фирмы.
 - в) страховые фирмы
2. Договор поручения - это документ, на основании которого:
 - а) агент совершает от имени и за счет принципала действия различного характера.
 - б) устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.
 - в) определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору
3. Какие из условий не включаются в Базисные условия поставки:
 - а) те, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товара
 - б) те, которые действие или совокупность действий, определяющих тип и характер условий заключаемой сделки.
 - в) те, которые устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя
4. В каких случаях применяется "ИНКОТЕРМС" в контракте:
 - а) всегда.
 - б) никогда не применяется.
 - в) в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на Базисные условия поставки
5. Контрактная цена может быть зафиксирована в контракте как:
 - а) цена сделки, которая должна указываться на прайс-листе при продаже товара.
 - *б) твердая цена,
 - в) мягкая цена.
6. Лизинг это:
 - а) краткосрочная аренда
 - б) среднесрочная аренда.
 - в) долгосрочная аренда
7. Внешнеэкономическая деятельность это:
 - а) совокупность организационно-экономических, производственнохозяйственных и оперативно-коммерческих функций предприятий, ориентированных на мировой рынок, с учётом избранной внешнеэкономической стратегии, форм и методов работы на зарубежных рынках.
 - б) комплекс действий контрагентов (иностранных партнеров по внешнеторговой операции) разных стран, направленных на подготовку, совершение и обеспечение торгового обмена.
 - в) выполнение совместных и заказных работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций за рубежом

Инструкция по выполнению:

Тесты могут быть как с однозначным ответом, так и с многозначными ответами, что следует из формулировки самого тестового задания. При наличии теста с заданием «установить соответствие» надо выбрать верные пары ответов из первого и из второго столбцов предложенных вариантов ответов.

2. Критерии оценивания.

Максимальное количество баллов – 40. За выполненные тестовые задания обучающийся может получить от 0 до 40 баллов:

- 34-40 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 84-100% тестовых заданий;
- 27-33 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 67-83% тестовых заданий;
- 20-26 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 50-66% тестовых заданий;
- 1-20 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 1-49% тестовых заданий;
- 0 балла(ов) выставляется, если обучающийся не ответил правильно ни на одно тестовое задание.

Практико-ориентированные задания

Задание 1: Предприятие «Альфа» заинтересовано в сотрудничестве при осуществлении ВЭД с посредником, который характеризуется следующими признаками:

- А) в определенной мере осуществляет контроль за деятельностью производителя товара;
- Б) является официальным представителем производителя товара;
- В) может выполнять рекламные функции для своих партнеров;
- Г) часто работает в рамках жестких договорных обязательств;
- Д) не может одновременно обслуживать конкурирующие фирмы.

Вопрос:

Определите, к какому виду посредников относится посредник, интересующий фирму «Альфа»
Сформулируйте основные условия договора с данным посредником.

Задание 2:

Компания «Х» – крупнейший в РФ производитель мяса индейки в конце 2023 года запустила комплекс по производству утки. В ее планах – выход с последним на рынок стран Ближнего Востока.

Вопрос:

Обоснуйте предпочтительный для данной компании способ выхода на этот рынок (прямой/через посредников/организованные рынки состязательного типа).

Задание 3:

Агро-Индустриальная корпорация «Астон», созданная с участием капитала швейцарской компании «ASTON Agro-Industrial AG», осуществляет поставку 5000 метрических тонн семян подсолнечника по контракту с немецкой компанией «Aston Trading GmbH» на условиях CFR (г. Гамбург) с возможным изменением пункта назначения: «Основная страна назначения - Германия. Товар может быть поставлен в следующие страны: Испания/ Турция/ Италия/ Бельгия/ Португалия/ Греция/ Франция/ Нидерланды».

Вопросы:

Обоснуйте предпочтительный способ транспортировки выбрать? Ответ обоснуйте. Постройте структурно-логическую схему внешнеэкономической операции с учетом Ваших предложений по транспортировке. Обоснуйте документооборот для данной ситуации.

Критерии оценивания. Необходимо выполнить не менее двух практико-ориентированных заданий в каждом семестре. Решение каждого практико-ориентированного задания оценивается в 10 баллов:

- 6-10 баллов выставляется, если задание решено правильно, обоснован алгоритм расчетов, прописаны все формулы;
- 1-5 балла выставляется, когда при решении задачи дан ответ, не приведя формулы и алгоритм действий не полный, выводы не соответствующ;
- 0 баллов при неверном решении либо отсутствии решения.

Максимальное количество баллов в семестр – 20.

Доклады

Темы докладов:

1. Роль внешнеторговой деятельности в экономическом развитии России.
2. Особенности внешнеторговых операций и значение их видовой классификации.
3. Виды внешнеэкономического сотрудничества.
4. История создания, цели и основные принципы деятельности УНИДРУА.
5. Организации системы ООН, участвующие в вопросах выработки общих правил и принципов международных контрактов.
6. Российская нормативно-правовая база регулирования внешнеторговых контрактов.
7. Особенности работы с контрагентами разных стран в части ведения переговоров.
8. Особенности работы с контрагентами разных стран в части выявления области сотрудничества.
9. Особенности работы с контрагентами разных стран в части соблюдения протокольных требований с учётом их национальных особенностей.

Инструкция по выполнению. Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов студента (выбираются непосредственно при обращении обучающегося, в соответствии с его научно-исследовательским направлением). Методические рекомендации по написанию, структурированию и оформлению докладов представлены в Приложении 2.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 40 баллов в каждом семестре. В каждом семестре должно быть подготовлено не менее четырех докладов. Каждый доклад оценивается:

- 10-8 баллов – тема доклада исчерпывающе раскрыта, изложенный материал фактически верен; рассмотрены актуальные на современном этапе проблемы; ответ изложен грамотно по содержанию и логично, приводится современная статистика;
- 7-5 баллов – тема раскрыта достаточно полно, тема раскрыта с некоторыми упущениями, приводится современная статистика, рассмотрены основные современные проблемы материал изложен достаточно четко, но имеют место отдельные логические и стилистические погрешности;
- 4-0 баллов – раскрыта не в полном объеме, отсутствует современная статистика, не рассмотрены актуальные на современном этапе проблемы; имели место отдельные

фактические ошибки; тема не раскрыта или представленный доклад не соответствует теме; текст содержит грубые ошибки, показывает непонимание сущности темы доклада.

8 семестр

Вопросы к экзамену

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. Раскройте роль международных организаций в разработке типовых контрактов.
6. Содержательно раскройте международные акты, представляющие собой нормативно-правовые основы разработки внешнеторговых контрактов
7. Охарактеризуйте обязанности продавца и покупателя по каждому базисному условию поставки товаров по «ИНКОТЕРМС-2020»
8. Раскройте главные отличия «ИНКОТЕРМС-2020» от «ИНКОТЕРМС-2010» и значение этого документа для заключения внешнеторговых контрактов
9. Классифицируйте и охарактеризуйте базисные условия поставки товаров по «ИНКОТЕРМС-2020» по видам транспорта
10. Расположите базисные условия поставки товаров по «ИНКОТЕРМС-2020» в логике возрастания обязанности экспортера по транспортировке, страхованию и таможенной очистке груза
11. Прдемонстрируйте на конкретных примерах связь базисных условий поставки товара по «ИНКОТЕРМС» со статьями внешнеторгового контракта
12. Раскройте значение Венской конвенции (1980 г.) для разработки контрактов международной купли-продажи товаров
13. Охарактеризуйте основные обязанности экспортера и импортера согласно Венской конвенции (1980 г.) «О договорах международной купли-продажи товаров»
14. Раскройте роль и содержание принципов УНИДРУА как нормативного документа для разработки контрактов международной купли-продажи товаров
15. Рассмотрите российскую нормативно-правовую базу регулирования внешнеторговых контрактов.
16. Содержательно раскройте основные положения Гражданского Кодекса РФ о процедурах подготовки, заключения и расторжения внешнеторговых контрактов
17. Охарактеризуйте главные отличия ГК РФ от Венской конвенции (1980 г.) в сфере контрактного оформления
18. Содержательно раскройте основные положения Гражданского кодекса РФ о структуре и содержании внешнеторговых контрактов
19. Охарактеризуйте преамбулу внешнеторгового контракта, её структуру и содержание
20. Структурируйте содержание статьи «Предмет контракта» и охарактеризуйте её элементы
21. Охарактеризуйте «Количество» как условие международного контракта
22. Охарактеризуйте «Качество товара» как условие внешнеторгового контракта и способы его установления
23. Структурируйте содержание статьи «Цена» во внешнеторговом контракте и охарактеризуйте её элементы

24. Охарактеризуйте способы установления и фиксации цен во внешнеторговых контрактах
25. Охарактеризуйте роль валютных оговорок во внешнеторговых контрактах
26. Структурируйте содержание статьи «Порядок расчетов» во внешнеторговом контракте и охарактеризуйте её элементы
27. Охарактеризуйте «Срок и дату поставки» как статью внешнеторгового контракта и многовариантность их установления
28. Охарактеризуйте «Сдачу-приёмку товара» как статью международного контракта и их виды
29. Содержательно раскройте статью «Упаковка и маркировка» внешнеторгового контракта
30. Структурируйте «Форс-мажор» как условие внешнеторгового контракта и охарактеризуйте его элементы
31. Структурируйте содержание статьи «Порядок разрешения споров» во внешнеторговом контракте и охарактеризуйте её элементы
32. Раскройте содержательно статью «Рекламации и санкции» внешнеторгового контракта и способы их регулирования
33. Структурируйте статью «Прочие условия» во внешнеторговых контрактах и дайте содержательную характеристику её элементов
34. Раскройте особенности структуры и содержания международных контрактов купли-продажи сырьевых и продовольственных товаров
35. Раскройте специфику установления качества товара во внешнеторговых контрактах на поставку зерновых
36. Раскройте особенности структуры и содержания внешнеторговых контрактов по поставке товаров массового спроса
37. Охарактеризуйте особенности структуры и содержания внешнеторговых контрактов по поставке машинотехнической продукции
38. Перечислите и охарактеризуйте специфические статьи внешнеторгового контракта по поставке машинотехнической продукции
39. Аргументируйте использование скользящей цены во внешнеторговых контрактах на машинотехническую продукцию и приведите формулу её расчета
40. Дайте содержательную постатейную характеристику типичных ошибок во внешнеторговых контрактах, заключаемых российскими участниками ВЭД
41. Представьте в виде схемы методику избежания типичных ошибок, совершаемых российскими участниками ВЭД при заключении внешнеторговых контрактов, и охарактеризуйте её этапы и элементы
42. Раскройте структуру и содержание условий лизингового соглашения.
43. Поясните права и обязанности лизингодателя и лизингополучателя. Функции лизингового договора.
44. Охарактеризуйте сущность договора международного подряда.
45. Поясните специфические особенности структуры и содержания договора международного подряда.
46. Охарактеризуйте лицензии и лицензионные соглашения применительно к промышленной собственности

Экзаменационное задание включает 2 теоретический вопрос (формируются из перечня вопросов, представленных в разделе «Вопросы к экзамену») и 1 практико-ориентированное задание (формируется из перечня заданий, представленных в разделе «Практико-ориентированные задания»).

Критерии оценивания:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - выставляется, если 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; верно выполнены расчеты и сделаны правильные выводы.
- 67-83 баллов (оценка «хорошо») – выставляется при наличии твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины; верно выполнены расчеты и сделаны не совсем правильные выводы.
- 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно») - выставляется при наличии знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями и компетенциями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике; частично неверно выполнены расчеты и сделаны не совсем правильные выводы.
- 0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно») - выставляется, если 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; не решено, либо неверно выполнены расчеты и не сделаны выводы.

Тесты

Вариант 1

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. Какими из ниженазванных контрактов оформляются сделки международной купли-продажи услуг?
 - а) договор концессии;
 - б) договор подряда;
 - в) лизинговое соглашение;
 - г) договор комиссии.

5. Какими среди нижеперечисленных договоров оформляются сделки купли-продажи товаров?
- а) контракт международной купли-продажи;
 - б) компенсационные соглашения;
 - в) договор консигнации;
 - г) кредитные соглашения.
6. Какие статьи входят в существенные условия контракта?
- а) количество товара;
 - б) качество товара;
 - в) юридические адреса сторон;
 - г) порядок оплаты.
7. Что из нижеперечисленного относится к коммерческим условиям контракта?
- а) цена и общая стоимость сделки;
 - б) порядок расчетов;
 - в) предмет сделки;
 - г) арбитраж.
8. Выберите юридические условия внешнеторгового контракта:
- а) место подписания контракта;
 - б) его дата;
 - в) предмет контракта;
 - г) преамбула;
 - д) санкции.

Вариант 2

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Выберите базисные условия поставки товаров по ИНКОТЕРМС 2020, используемые для перевозки товаров водным транспортом:
- а) FOB ;
 - б) CIF;
 - в) FAS;
 - г) FCA;
 - д) DPU .
5. Выберите базисные условия поставки товаров по ИНКОТЕРМС 2020, используемые для перевозки грузов автомобильным транспортом:
- а) CFR;
 - б) SPT ;

- в) DAP;
 - г) FOB;
 - д) DDP;
 - е) DPU.
6. Что означает термин «франко»:
- а) покупатель свободен от рисков и всех расходов по доставке товаров до места назначения, обозначенного за словом «свободно»;
 - б) что продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в порт назначения;
 - в) свободно на борту судна;
 - г) способ перевозки товара;
 - д) что покупатель оплачивает все расходы по перевозке товара до склада покупателя.
7. Какой документ регламентирует базисные условия поставки сегодня:
- а) контракт купли-продажи;
 - б) ИНКОТЕРМС – 2020;
 - в) экспортная лицензия;
 - г) ИНКОТЕРМС – 2000;
 - д) коносамент;
 - е) ИНКОТЕРМС – 2010.
8. 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.

Вариант 3

1. 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.
2. На какие виды товаров устанавливаются скользящие цены?
- а) сырьевые;
 - б) продовольственные;
 - в) машины и оборудование;
 - г) лицензии;
 - д) товары массового спроса.
3. «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.
4. 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.
5. 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.
6. В каком случае упаковка и маркировка могут служить основой для претензии:
- 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 и не поврежден;
 - д) а, б, в.
7. 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.
8. Какие из нижеперечисленных условий относятся к числу форс-мажорных?
- а) обращение в арбитраж;
 - б) обстоятельства непреодолимой силы;
 - в) потеря товаров в пути;
 - г) природные катаклизмы;
 - д) техногенные катастрофы.
9. Какие специфические статьи содержит внешнеторговый контракт на поставку машинотехнической продукции?
- а) приемка товара;
 - б) испытания;
 - в) гарантии;
 - д) техническая документация;
 - е) спецификации;
 - ж) монтаж.

Вариант 4

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Какие статьи внешнеторгового контракта в большей мере защищают интересы экспортера?
- а) предмет контракта;
 - б) порядок расчетов;
 - в) санкции;
 - г) сроки поставки;
 - д) порядок разрешения споров;
 - е) рекламации.
5. Какие статьи внешнеторгового контракта в большей мере защищают интересы импортера?
- а) предмет контракта;
 - б) количество товара;
 - в) качество товара;
 - г) гарантии;
 - д) порядок расчетов;
 - е) санкции.

Вариант 5

1. В международной хозяйственной практике лизинг – это:
- а) способ инвестирования;
 - б) разновидность аренды;
 - в) форма кредита;
 - г) способ купли-продажи;
 - д) вид предпринимательской деятельности.
2. Экспортный лизинг – это:
- а) закупка оборудования за рубежом и сдача его в аренду в стране лизингодателя;
 - б) закупка оборудования в стране лизингодателя для сдачи его в аренду за рубежом;
 - в) сдача оборудования в аренду его зарубежным производителем.
3. Выберите субъектов международной сделки финансового лизинга:
- а) зарубежный производитель оборудования;
 - б) национальная лизинговая компания;
 - в) коммерческий банк;
 - г) таможенные органы;
 - д) национальный лизингополучатель
4. Какими из нижеперечисленных документов представлены нормативно – правовые основы контрактного оформления международных лизинговых сделок в РФ?
- а) Венской конвенцией (1980 г.) «О договорах международной купли-продажи товаров»;
 - б) Конвенцией УНИДРУА «О представительстве в международной торговле»;
 - в) ГК РФ;
 - г) Оттавской конвенцией 1980 г. «О международном финансовом лизинге»
5. Выберите среди нижеперечисленного специфические статьи международного лизингового соглашения:
- а) предмет договора;
 - б) приемка имущества;
 - в) право собственности;
 - г) порядок расчетов;
 - д) использование оборудования;
 - е) порядок расчетов;

ж) лизинговые платежи.

6. Кто является собственником оборудования до истечения срока действия международного лизингового соглашения:

- а) производитель оборудования;
- б) продавец оборудования;
- в) лизингодатель;
- г) лизингополучатель.

Вариант 6

1. Оказание каких видов услуг оформляется договором международного подряда?

- а) инжиниринговые услуги;
- б) консультационные;
- в) ремонтные;
- г) проектно- изыскательские;
- д) франчайзинговые.

2. Выберите наиболее распространенные в мировой практике методы вознаграждения подрядчика:

- а) повременная оплата;
- б) фиксированная оплата;
- в) процент от стоимости работы;
- г) комбинированная оплата.

3. Какие виды инжиниринговых услуг чаще всего оформляются договором подряда?

- а) консультативный инжиниринг;
- б) строительный;
- в) технологический;
- г) управленческий.

4. Что входит в главные обязанности подрядчика по договору международного подряда на сооружение объекта под ключ?

- а) разработка проекта;
- б) проведение технико – экономического обоснования;
- в) закупка оборудования;
- г) монтаж оборудования;
- д) строительство объекта;
- е) эксплуатация объекта.

5. Что из нижеперечисленного входит в главные обязанности заказчика по международному договору подряда на оказание ремонтных работ?

- а) выплата вознаграждения подрядчику;
- б) предоставление технической документации;
- в) обеспечение подрядчика необходимой информацией;
- г) предоставление рабочих помещений;
- д) составление графика ремонта.

Вариант 7

1. Выберите из нижеперечисленного специфические статьи международного лицензионного соглашения:

- а) стороны соглашения;
- б) предмет сделки;
- в) техническая документация;
- г) вид лицензии;
- д) территория;
- е) усовершенствования и изобретения.

2. Какая информация отражается в такой статье международного лицензионного соглашения как «территория» :
 - а) территория, где лицензиату разрешается производить товар;
 - б) территория, где ему разрешается продавать товар, произведенный по лицензии;
 - в) территория, где ему разрешается рекламировать товар.
3. Какими способами в лицензионном соглашении рассчитывается цена лицензии:
 - а) в виде процента от дополнительной прибыли лицензиата;
 - б) в виде процента от полной прибыли лицензиата;
 - в) по допустимой цене;
 - г) по прецедентам ранее заключенных сделок;
 - д) по реакции рынка.
4. Роялти как способ вознаграждения лицензиара – это:
 - а) его доля в прибыли лицензиата;
 - б) единовременный платеж лицензиата;
 - в) сочетание единовременного платежа с последующим участием в прибыли лицензиата.
5. Обязанности лицензиара в международном лицензионном соглашении включает в себя:
 - а) передачу технологии и оборудования;
 - б) наладку производства;
 - в) подготовку персонала лицензиата;
 - г) контроль за производством.
6. Обязанности лицензиата в международном лицензионном соглашении включает в себя:
 - а) выпуск лицензионной продукции в оговоренные сроки и объеме;
 - б) обеспечение ее требуемого качества;
 - в) информирование лицензиара об усовершенствованиях;
 - г) сохранение конфиденциальности информации;
 - д) подотчетность лицензиару о получении дохода;
 - е) выплата лицензиару вознаграждения.

Инструкция по выполнению:

Тесты могут быть как с однозначным ответом, так и с многозначными ответами, что следует из формулировки самого тестового задания. При наличии теста с заданием «установить соответствие» надо выбрать верные пары ответов из первого и из второго столбцов предложенных вариантов ответов.

2. Критерии оценивания.

Максимальное количество баллов – 40. За выполненные тестовые задания обучающийся может получить от 0 до 40 баллов:

- 34-40 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 84-100% тестовых заданий;
- 27-33 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 67-83% тестовых заданий;
- 20-26 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 50-66% тестовых заданий;
- 1-20 балла(ов) выставляется, если обучающийся ответил правильно на 1-49% тестовых заданий;
- 0 балла(ов) выставляется, если обучающийся не ответил правильно ни на одно тестовое задание.

Практико-ориентированные задания

Задание 1

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.

Задание 2

Предприятие в Екатеринбурге закупило небольшую партию компьютеров в Сингапуре на условиях поставки Инкотермс 2020 «СIF (г. Москва)». Определите, каковы обязательства сторон (Продавца и Покупателя) по исполнению данной внешнеторговой сделки? В чем ошибочность действий российского предприятия при выборе базисных условий поставки?

Задание 3

ЗАО «Корпорация Глория Джинс» осуществляет закупку средств для обработки ткани типа DENIM компании Trading Enterprises, Inc. (США) на условиях СРТ (Ростов-на-Дону/Новошахтинск). При этом Trading Enterprises, Inc. (США) дает поручение своему представительству в Великобритании «Denicem Ltd» произвести и поставить средства для обработки ткани типа DENIM автотранспортом в один из пунктов – г. Ростов-на-Дону, г. Новошахтинск или г. Москва. Определите обязанности каждой из сторон по данному условию поставки. Какой базис целесообразно выбрать при поставке товара непосредственно из США? Почему?

Задание 4

Индонезийская компания заключила в 2022 году с российской компанией «Сухой» контракт на поставку в 2025 году 5 пассажирских самолетов «Suchoj Superjet 100», цена – скользящая. Рассчитайте как изменится расчетная цена 1 самолета к моменту поставки, если цена одного самолета в 2022 году составляла 30 млн. долл., доля неизменных затрат в себестоимости – 20%, материальных затрат – 30%, а ежегодный рост материальных затрат составляет 2%, расходов на заработную плату – 0,5%.

Задание 5

ОАО «Ростсельмаш» осуществляет поставку 62 комбайнов СК-5М-1 «Нива» Министерству сельского хозяйства Азербайджана на условиях DAP (г. Уджары, Азербайджан). Определите обязанности ОАО «Ростсельмаш» в соответствии с этим условием. Обоснуйте, какой базис поставки целесообразно выбрать компании, учитывая, что она не является резидентом Азербайджана, вынуждена прибегать к услугам местной фирмы «Азагрологистикс», оказывающей услуги по таможенному оформлению, хранению и погрузке-выгрузке товаров?

Критерии оценивания. Необходимо выполнить не менее двух практико-ориентированных заданий в каждом семестре. Решение каждого практико-ориентированного задания оценивается в 10 баллов:

- 6-10 баллов выставляется, если задание решено правильно, обоснован алгоритм расчетов, прописаны все формулы;
- 1-5 балла выставляется, когда при решении задачи дан ответ, не приведя формулы и алгоритм действий не полный, выводы не соответствуют;
- 0 баллов при неверном решении либо отсутствии решения.

Максимальное количество баллов в семестр – 20.

Доклады

Темы докладов:

1. Проблемы, связанные с оформлением внешнеэкономического контракта.
2. Особенности исполнения контрактов в разных странах.
3. Международный лизинг: теория и практика использования.
4. Развитие международного лизинга в РФ.
5. Договор подряда и подрядные работы в международном частном праве.
6. Международный научный подряд.
7. Международная лицензионная торговля.
8. Лицензии и лицензионные соглашения применительно к промышленной собственности.

Инструкция по выполнению. Темы и вопросы, определяемые преподавателем с учетом интересов студента (выбираются непосредственно при обращении обучающегося, в соответствии с его научно-исследовательским направлением). Методические рекомендации по написанию, структурированию и оформлению докладов представлены в Приложении 2.

Критерии оценивания:

Максимальное количество баллов – 40 баллов в каждом семестре. В каждом семестре должно быть подготовлено не менее четырех докладов. Каждый доклад оценивается:

- 10-8 баллов – тема доклада исчерпывающе раскрыта, изложенный материал фактически верен; рассмотрены актуальные на современном этапе проблемы; ответ изложен грамотно по содержанию и логично, приводится современная статистика;
- 7-5 баллов – тема раскрыта достаточно полно, тема раскрыта с некоторыми упущениями, приводится современная статистика, рассмотрены основные современные проблемы материал изложен достаточно четко, но имеют место отдельные логические и стилистические погрешности;
- 4-0 баллов – раскрыта не в полном объеме, отсутствует современная статистика, не рассмотрены актуальные на современном этапе проблемы; имели место отдельные фактические ошибки; тема не раскрыта или представленный доклад не соответствует теме; текст содержит грубые ошибки, показывает непонимание сущности темы доклада.

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 (7 семестр), экзамена (8 семестр), защиты курсовой работы.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в устной форме. Количество вопросов в зачетном задании – 3 (2 теоретических вопроса и 1 практико-

ориентированное задание). Объявление результатов проводится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента.

Защита курсовой работы проводится по расписанию промежуточной аттестации с представлением текста работы и презентации. Объявление результатов производится в день защиты. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента.

Экзамен проводится по расписанию промежуточной аттестации в устном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3 (2 теоретических вопроса и 1 практико-ориентированное задание). Объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента.

Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом по направлению подготовки предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются теоретические 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:

- по формированию системы договорных отношений между различными субъектами внешнеторговых операций;
- разработки структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеторговых сделок;
- обоснования эффективности каждого этапа внешнеторговой операции на основании анализа обеспечивающей ее документации.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

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 осуществляется в ходе выполнения практико-ориентированных задания, представления докладов и посредством тестирования. 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. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

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 подготовке к написанию и защите курсовой

Курсовая работа бакалавров по дисциплине выполняется в период изучения данной дисциплины. Выбор тематики курсовой работы осуществляется самостоятельно с обязательным согласованием с преподавателем. Тематика курсовой работы должна быть направлена на расширение теоретических знаний и практических навыков по изучаемой дисциплине.

Основными функциями преподавателя при написании курсовой работы являются: разработка календарного плана подготовки и выполнения курсовой работы; оказание помощи обучающемуся в организации исследования; консультирование по вопросам содержания курсовой работы; контроль выполнения плана подготовки курсовой работы.

Основные обязанности обучающегося: изучение литературы по теме исследования и составление библиографического списка использованных источников; определение цели, задач и методов исследования, обоснование рабочей гипотезы; проведение научно-исследовательской работы в соответствии с установленным графиком; оформление результатов исследования в письменной форме; систематический отчет перед преподавателем о проделанной работе.

Студент несет ответственность за достоверность собранной информации и результаты, полученные в ходе исследования. Студент имеет право выступать с материалами, полученными в ходе исследований, на научных конференциях.

Методические указания для подготовки и написанию докладов

Доклад – творческое задание небольшого объема до 7-10 страниц, выполненное на основе изучения и обработки не менее 5 источников информации и представленное в виде презентации студенческому сообществу. Цель доклада состоит в развитии навыков самостоятельного творческого мышления, критического анализа и синтеза исследования, проводимых учеными, устного и письменного изложения собственных мыслей, что позволяет автору научиться четко и грамотно формулировать мысли, структурировать информацию, использовать основные категории анализа, выделять причинно-следственные связи, иллюстрировать понятия соответствующими примерами, аргументировать свои выводы; овладеть научным стилем речи.

Доклад должен содержать: четкое изложение сути поставленной проблемы, включать самостоятельно проведенный анализ этой проблемы с использованием концепций и аналитического инструментария, рассматриваемого в рамках дисциплины и рекомендованных источников информации, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме.

Структура доклада.

Титульный лист.

Введение - суть и обоснование выбора данной темы, состоит из ряда компонентов, связанных логически и стилистически. На этом этапе очень важно правильно сформулировать вопрос, на который вы собираетесь найти ответ в ходе своего исследования.

Основная часть - теоретические основы выбранной проблемы и изложение основного вопроса. Данная часть предполагает развитие аргументации и анализа, а также обоснование их, исходя из имеющихся данных, других аргументов и позиций по этому вопросу. Там, где это необходимо, в качестве аналитического инструмента можно использовать графики, диаграммы и таблицы. В зависимости от поставленного вопроса анализ источников и выработка собственной позиции автора проводится на основе следующих категорий: Причина - следствие, общее - особенное, форма - содержание, часть - целое, Постоянство - изменчивость. В процессе построения эссе необходимо помнить, что один параграф должен содержать только одно утверждение и соответствующее

доказательство, подкрепленное графическим и иллюстративным материалом. Следовательно, наполняя содержанием разделы аргументацией (соответствующей подзаголовкам), необходимо в пределах параграфа ограничить себя рассмотрением одной главной мысли.

Заключение - обобщения и аргументированные выводы по теме с указанием области ее применения и т.д.