

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность:

Дата подписания: 29.06.2026 22:06:20

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 техника внешнеторговых операций**

Специальность

38.05.02 Таможенное дело

Направленность (профиль) программы специалитета

38.05.02.02 Международная торговля и таможенное дело в цифровой экономике

Для набора 2026 года

Квалификация

Специалист таможенного дела

**КАФЕДРА           Мировая экономика и международные отношения**

**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	<b>3 (2.1)</b>		Итого	
	16 3/6			
Неделя	16 3/6			
Вид занятий	УП	РП	УП	РП
Лекции	16	16	16	16
Практические	16	16	16	16
Итого ауд.	32	32	32	32
Контактная работа	32	32	32	32
Сам. работа	40	40	40	40
Итого	72	72	72	72

**ОСНОВАНИЕ**

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

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

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

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

### 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. Способность применения цифровых технологий и методов искусственного интеллекта в организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности**

#### В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

**Знать:**

категориальный аппарат дисциплины; содержание каждого этапа внешнеэкономических операций; перечень внешнеэкономических документов, оформляемых в процессе подготовки, заключения и реализации внешнеэкономических сделок (соотнесено с индикатором ПК-3.1).

**Уметь:**

выявлять субъектов внешнеэкономических операций и их обязанности в сделке; идентифицировать финансовые, информационные и документационные потоки на каждом этапе внешнеэкономической операции (соотнесено с индикатором ПК-3.2).

**Владеть:**

по формированию системы договорных отношений между различными субъектами внешнеэкономических операций; владеть методикой разработки структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеэкономических сделок; владеть навыками обоснования эффективности каждого этапа внешнеэкономической операции на основании анализа обеспечивающей ее документации (соотнесено с индикатором ПК-3.3).

### 3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### Раздел 1. «Введение в курс "Организация и техника внешнеэкономических операций»

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	«Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы» Лекция 1. Предмет и базовые понятия курса. 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. Лекция 2. 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. Внешнеэкономическая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки. Система унифицированных внешнеэкономических документов ООН.	Лекционные занятия	3	2	ПК-3
1.2	«Внешнеэкономические операции: сущность, виды, этапы» 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. 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.	Практические занятия	3	2	ПК-3

	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.				
1.3	Тема 1.1 «Внешнеторговые операции: сущность, виды, этапы» 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. 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.	Самостоятельная работа	3	20	ПК-3
1.4	Тема 1.2 «Международная и национальная правовая база реализации внешнеторговых операций». Система международных конвенций в области купли-продажи товаров. Венская конвенция купли-продажи товаров 1980 г. Содержание и особенности применения Венской конвенции. Оговорки присоединения РФ к Венской конвенции и их отражение в Гражданском кодексе РФ. Возможности разрешения споров по Венской конвенции 1980 года. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН для реализации различных этапов внешнеэкономических операций.	Лекционные занятия	3	2	ПК-3
1.5	Тема 1.2 «Международная и национальная правовая база реализации внешнеторговых операций». Система международных конвенций в области купли-продажи товаров. Венская конвенция купли-продажи товаров 1980 г. Содержание и особенности применения Венской конвенции. Оговорки присоединения РФ к Венской конвенции и их отражение в Гражданском кодексе РФ. Возможности разрешения споров по Венской конвенции 1980 года. Система унифицированных внешнеторговых документов ООН для реализации различных этапов внешнеэкономических операций.	Практические занятия	3	2	ПК-3
<b>Раздел 2. «Особенности организации и техники внешнеторговых операций при различных способах их выхода на внешний рынок»</b>					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 «Организация и техника экспортных и импортных операций при прямых связях между контрагентами» Лекция 1. 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. Лекция 2. 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	3	2	ПК-3
2.2	Тема 2.1 «Организация и техника экспортных и импортных операций при прямых связях между контрагентами» 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.	Практические занятия	3	2	ПК-3

	<p>Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки.</p> <p>Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами»</p> <p>Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок.</p> <p>Специфические требования к контракту по импорту.</p> <p>Внешнеторговые документы, оформляемые импортером.</p> <p>Организация транспортировки, страхования международных расчетов</p> <p>Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки.</p> <p>Схемы рисуются с использованием пакета прикладных программ LibreOffice.</p>				
2.3	<p>Тема 2.1 «Организация и техника экспортных и импортных операций при прямых связях между контрагентами» Особенности организация и техники экспортных операций при прямых связях между контрагентами»</p> <p>Особенности подготовки, заключения и исполнения экспортных сделок. Внешнеторговые документы, оформляемые экспортером.</p> <p>Модель торговой сделки по экспорту при прямых связях между контрагентами, разработанная ЕЭК ООН.</p> <p>Структурно-логическая схема реальной экспортной сделки и методика ее разработки.</p> <p>Особенности организация и техники импортных операций при прямых связях между контрагентами»</p> <p>Особенности подготовки, заключения и исполнения импортных сделок.</p> <p>Специфические требования к контракту по импорту.</p> <p>Внешнеторговые документы, оформляемые импортером.</p> <p>Организация транспортировки, страхования международных расчетов</p> <p>Схема осуществления импортных сделок при прямых связях между контрагентами на примере реальной сделки и методика ее разработки.</p>	Самостоятельная работа	3	20	ПК-3
2.4	<p>Тема 2.2. «Особенности организации внешнеторговых операций с использованием услуг посредников» Лекция 1. Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности</p> <p>Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника.</p> <p>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.</p> <p>Лекция 2. Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников</p> <p>Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников.</p> <p>Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии.</p> <p>Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания</p>	Лекционные занятия	3	2	ПК-3
2.5	<p>Тема 2.2. «Особенности организации внешнеторговых операций с использованием услуг посредников" Виды торговых посредников и нормативно-правовые основы их деятельности</p> <p>Виды торговых посредников: комиссионеры, консигнаторы, агенты, брокеры и др. Критерии выбора торгового посредника.</p> <p>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.</p> <p>Особенности организации и техники международных торговых сделок с использованием услуг посредников</p> <p>Схема осуществления внешнеторговых сделок через посредников.</p> <p>Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками. Договор о предоставлении прав на продажу. Договор комиссии.</p> <p>Договор консигнации. Агентский договор: сравнительный анализ структуры и содержания</p>	Практические занятия	3	2	ПК-3
2.6	<p>Тема 2.3. «Особенности организации внешнеторговых операций на организованных международных рынках составительного типа»</p> <p>Специфика организации внешнеторговых сделок на международных товарных биржах, аукционах, торгах</p> <p>Организационная структура и функции международных товарных бирж. Цели и виды биржевых сделок.</p> <p>Сущность и основные центры международной аукционной торговли.</p>	Лекционные занятия	3	2	ПК-3

	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.				
2.7	Тема 2.3. «Особенности организации внешнеторговых операций на организованных международных рынках состязательного типа» 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	3	2	ПК-3
<b>Раздел 3. «Специфика организации и техники внешнеторговых операций по основным товарным группам»</b>					
№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
3.1	Тема 3.1. "Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции" 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.	Лекционные занятия	3	2	ПК-3
3.2	Тема 3.1. "Особенности организации и техники внешнеторговых операций по машинотехнической продукции" 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.	Практические занятия	3	2	ПК-3
3.3	Тема 3.2. "Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам" 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	3	2	ПК-3
3.4	Тема 3.2. "Особенности организации и техники внешнеторговых операций по сырьевым и продовольственным товарам" 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.	Практические занятия	3	2	ПК-3

	Схема организации и техники экспортной сделки по поставке семян подсолнечника.				
3.5	Тема 3.3. "Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по товарам массового спроса" Особенности мирового рынка товаров массового спроса. Предпочтительные формы и методы купли-продажи товаров массового спроса на мировых рынках. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по товарам массового спроса. Использование разовых контрактов. Установление качества товара по образцу. Сертификация товаров массового спроса. Цена контракта и условия возможных скидок. Способы платежа. Схема организации импортной сделки по закупке обуви.	Лекционные занятия	3	2	ПК-3
3.6	Тема 3.3. "Особенности организации и техники внешнеэкономических операций по товарам массового спроса" Особенности мирового рынка товаров массового спроса. Предпочтительные формы и методы купли-продажи товаров массового спроса на мировых рынках. Особенности организации и техники экспортно-импортных операций по товарам массового спроса. Использование разовых контрактов. Установление качества товара по образцу. Сертификация товаров массового спроса. Цена контракта и условия возможных скидок. Способы платежа. Схема организации импортной сделки по закупке обуви.	Практические занятия	3	2	ПК-3
3.7	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	3	0	ПК-3

#### 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	Шелепка М. В.	Внешнеэкономическая деятельность предприятия: монография	Москва: Лаборатория книги, 2010	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Маслов М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Маслов, М. П.	Внешнеэкономическая деятельность предприятий: практикум	Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2013	ЭБС «IPR SMART»
4		Финансовые исследования	, 2000	ЭБС «IPR SMART»

##### 5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "Консультант Плюс"  
Федеральная служба государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>  
Информационно-правовой портал Гарант - <https://www.garant.ru/>

##### 5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС  
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
ПК-3: Способность применения цифровых технологий и методов искусственного интеллекта в организации и осуществлении внешнеэкономической деятельности			
<i>Знать:</i> категориальный аппарат дисциплины; содержание каждого этапа внешнеэкономических операций; перечень внешнеэкономических документов, оформляемых в процессе подготовки, заключения и реализации внешнеэкономических сделок.	Решает тестовое задание;  выбирает тему, позволяющую раскрыть сущность внешнеэкономических операций, составляет содержание реферата	Правильность выполнения тестового задания;  соответствие темы и содержания реферата современным направлениям развития внешнеэкономической деятельности	Р – реферат (1-18), Т – тест (1-14)  В- вопросы к зачету (1-46)
<i>Уметь:</i> выявлять субъектов внешнеэкономических операций и их обязанности в сделке; идентифицировать финансовые, информационные и документационные потоки на каждом этапе внешнеэкономической операции.	Решает практико-ориентированные задания	Умение приводить примеры;  обоснованность выбора и правильность использования инструментальных средств для решения практико-ориентированных заданий	ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-3)
<i>Владеть:</i> навыками формирования системы договорных отношений между различными субъектами внешнеэкономических операций; методикой	Анализирует и интерпретирует полученные результаты решения практико-ориентированного задания.	Анализ и интерпретация полученных результатов решения практико-ориентированного задания	ПОЗ – практико-ориентированные задания (1-3)

разработки структурно-логических схем взаимодействия субъектов реальных внешнеторговых сделок; навыками обоснования эффективности каждого этапа внешнеторговой операции на основании анализа обеспечивающей ее документации.			
--	--	--	--

## 1.2 Шкалы оценивания:

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

Зачет:

50-100 баллов (зачет)

0-49 баллов (незачет).

## 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

### Вопросы к зачету

1. Охарактеризуйте сущность и классификационные виды внешнеторговых операций.
2. Раскройте термины «организация» и «техника» ВТО.
3. Охарактеризуйте виды основных ВТО.
4. Охарактеризуйте виды обеспечивающих ВТО.
5. Систематизируйте унифицированные внешнеторговые документы ООН по областям применения и охарактеризуйте их основной набор.
6. Охарактеризуйте коммерческие документы во внешнеэкономических операциях (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. Представьте схему организации и техники вывоза товаров для участия в международной выставке-ярмарке.
16. Раскройте принципы составления и логику модели экспортной сделки, 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 виды дистанционной внешней торговли и их специфику с точки зрения организации и техники.
25. Охарактеризуйте международные нормативно-правовые основы деятельности торговых посредников
26. Раскройте виды торгово-посреднических операций в международной торговле
27. Охарактеризуйте российскую нормативно-правовую базу деятельности торговых посредников.
28. Охарактеризуйте содержание международного агентского договора
29. Раскройте процесс организации и технику международных консигнационных операций.
30. Раскройте процесс организации и технику международных комиссионных операций.
31. Раскройте содержание договора о предоставлении права на продажу.
32. Представьте структурно-логическую схему осуществления внешнеторговой сделки с участием торговых посредников.
33. Выделите особенности организации и техники ВЭО на международных товарных биржах
34. Охарактеризуйте виды международных биржевых сделок.
35. Раскройте процесс организации и техники ВЭО на международных аукционах.
36. Охарактеризуйте организацию и технику проведения международных торгов.
37. Раскройте процесс организации и техники проведения международных выставок и ярмарок.
38. Охарактеризуйте Общие условия экспортных поставок и монтажа машинотехнического оборудования, выработанные ЕЭК ООН как нормативную основу внешнеторговых сделок по данной товарной группе.
39. Выделите особенности, предпочтительные формы и методы купли-продажи машинотехнической продукции на мировом рынке.
40. Охарактеризуйте особенности организации и техники экспортно-импортных операций по поставке машинотехнической продукции.
41. Раскройте и аргументируйте предпочтительные формы и методы купли-продажи товаров массового спроса на мировом рынке.
42. Раскройте специфику документарного оформления международных операций купли-продажи товаров массового спроса.
43. Выявите особенности международных сделок купли-продажи товаров массового спроса.
44. Раскройте особенности и предпочтительные формы и методы международной торговли сырьевыми и продовольственными товарами.
45. Раскройте специфику организации и техники ВЭО по поставке сырьевых и продовольственных товаров.
46. Представьте в виде схемы и раскройте систему взаимодействия субъектов внешнеэкономических операций по поставке сельскохозяйственных и продовольственных товаров.

#### **Критерии оценивания:**

**Максимальное количество баллов – 100.**

Билет к зачету содержит 2 вопроса и 1 практико-ориентированное задание из раздела «Типовые практико-ориентированные задания».

50-100 баллов («зачет») - наличие 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;

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

### Типовые практико-ориентированные задания

**Задача 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.

**Задача 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 турецкий рынок.

**Вопрос:**

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

**Задача 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:

**Максимальное количество баллов – 30.**

- 28-30 баллов - практико-ориентированное задание решено в полном объеме, проведены верные расчеты, сделан содержательный вывод по результатам проведенных расчетов;

- 22-27 баллов - практико-ориентированное задание решено с небольшими погрешностями, проведены верные расчеты, сделан полный, содержательный вывод по результатам проведенных расчетов, в расчетах и выводах содержатся незначительные ошибки;

- 13-21 баллов - практико-ориентированное задание решено частично, частично выбраны верные приемы решения, проведены частичные расчеты, сделан вывод по результатам проведенных расчетов с отдельными, незначительными погрешностями;

- 0-12 баллов - практико-ориентированное задание не решено или решено частично, частично выбраны необходимые приемы решения, расчеты не проведены или проведены частично, вывод по результатам проведенных расчетов не сделан или ошибочен.

## Тесты

- 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
- 8. Какие субъекты международных торговых операций не могут выполнять различные торгово-посреднические функции:
  - а) агентские фирмы.
  - б) торговые фирмы.
  - в) страховые фирмы
- 9. 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
- 10. 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
- 11. 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
- 12. 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.
- 13. Лизинг это:
  - а) краткосрочная аренда
  - б) среднесрочная аренда.
  - в) долгосрочная аренда
- 14. 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:**

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

### **Критерии оценивания:**

#### **Максимальное количество баллов – 30.**

29-30 баллов - выставляется студенту, если на все тестовые задания представлены правильные ответы или только на одно тестовое задание дан неправильный ответ;

1- 28 баллов - выставляется студенту, если в тестовых заданиях даны неправильные ответы;

- 0 баллов – выставляется студенту, если на все тестовые задания даны неправильные ответы.

## Типовые темы рефератов

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 – 40.

- 21-40 баллов - выставляется студенту, если: тема соответствует содержанию реферата; правильно оформлены ссылки на используемую литературу; основные понятия проблемы изложены верно; отмечена грамотность и культура изложения; соблюдены требования к оформлению и объему реферата; сделаны обобщения и сопоставления различных точек зрения по рассматриваемому вопросу; представлена аналитическая информация; сделаны и аргументированы основные выводы;

- 0-20 баллов - выставляется студенту, если: содержание не соответствует теме; литературные источники выбраны не по теме; нет ссылок на использованные источники; тема не раскрыта; требования к оформлению и объему материала не соблюдены; нет выводов; в тексте присутствует плагиат.

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

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

**Промежуточная аттестация** проводится в форме зачета

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в письменном виде. В задании на зачете представлено 2 теоретических вопроса и 1 практико-ориентированное задание. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

### МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются вопросы, которые касаются теории мировой экономики, основных субъектов мировой экономики и форм международных экономических отношений, 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 владения целостным подходом к анализу проблем мировой экономики.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется 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 написанию реферата, требования к оформлению

**Реферат** (от лат. *referre* – докладывать, сообщать) – это краткое устное или письменное изложение научной темы (вопроса), составленное на основании проведенного

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

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

Работа над рефератом требует значительного времени и последовательного выполнения базовых этапов разработки. Во-первых, следует выбрать тему, исходя из собственных интересов и из общей значимости и актуальности рассматриваемого вопроса. Следующий этап – выбор источников (обычно в пределах 15-20 работ) и их подробное изучение. Отличительными чертами научной литературы являются наличие справочно-библиографического аппарата, публикации в изданиях академических институтов, крупных университетов. Чтение научной литературы, по сравнению информационной, требует специфических навыков и подходов. Далее – систематизирование и аналитическая обработка полученной информации. Написание реферата в обязательном порядке предваряет составление его плана для дальнейшего руководства. Правильно построенный план реферата служит организующим началом в работе по написанию реферата помогает систематизировать материал, обеспечивает последовательность его изложения.

План реферата простой, состоящий из введения, разделов и заключения. Во введении должна быть обоснована актуальность темы, сформулированы цели работы и основные вопросы, которые предполагается раскрыть в реферате для достижения поставленной цели, а также должно быть указано, с использованием каких материалов выполнена работа - дается краткая характеристика использованной литературы с точки зрения полноты освещения в ней избранной вами темы. Кроме того, во введении необходимо указать методологическую базу, на основе которой будет построено исследование. Объем

введения не должен превышать 1-1,5 страницы. В основной части работы необходимо достаточно полно и убедительно раскрыть все пункты плана, сохраняя логическую связь между ними и последовательность перехода от одного к другому с использованием современных методов экономико-математического анализа. Каждый раздел рекомендуется заканчивать кратким выводом. В заключении обобщается изложенный в основной части материал, формулируются общие выводы, указывается, что нового лично для себя вынес автор реферата из работы над ним. Делая выводы, необходимо учитывать опубликованные в литературе различные точки зрения на изложенную в работе проблему, сопоставить их и отметить, какая из них больше импонирует автору реферата. Во всей работе, особенно во введении и заключении, должно присутствовать личное отношение автора к раскрываемым вопросам. Заключение по объему, как правило, не должно превышать введения.

Излагать материал в реферате рекомендуется своими словами, не допуская дословного переписывания из литературных источников. Работа должна быть написана грамотным литературным языком. Сокращение слов в тексте не допускается. Исключения составляют общеизвестные сокращения и аббревиатуры. Научный реферат должен быть правильно и аккуратно оформлен, текст (рукописный, машинописный или в компьютерном исполнении) - разборчивым, без стилистических и грамматических ошибок. Работа выполняется на вертикально расположенных листах. Все страницы реферата, исключая титульный лист, нумеруются арабскими цифрами. Номер проставляется вверху в центре страницы. Объем научно-исследовательского реферата в среднем - 20-25 страниц формата А4 (210 x 297 мм), набранных на компьютере и заполненных с одной (лицевой) стороны. В рукописном варианте количество страниц самостоятельно определяется автором работы пропорционально указанной норме. Стандартные отступы полей машинописного листа: верхнее - 15 мм, нижнее - 20 мм, левое - 30 мм, правое - 15 мм.

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

таблицы, схемы, графики, диаграммы, карты, именной, тематический или географический указатель, словарь терминов, фотографии, ксерокопии, рисунки. Страницы приложения продолжают сквозную нумерацию реферата. Само приложение нумеруется арабскими цифрами, чтобы на него можно было сослаться в конце соответствующей фразы текста.

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