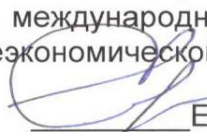


МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «ВГУ»)

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
международной экономики и
внешнеэкономической деятельности

Ендовицкая Е.В.
16. 06. 2021 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.15 МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОНТРАКТЫ

1. Шифр и наименование направления подготовки / специальности:
38.03.01 Экономика
2. Профиль подготовки / специализация/: Мировая экономика
3. Квалификация (степень) выпускника: бакалавр
4. Форма обучения: очная
5. Кафедра, отвечающая за реализацию дисциплины: 126 МЭ и ВЭД
6. Составители программы: Лылов Анатолий Иванович, к.э.н., доцент
7. Рекомендована: НМС факультета международных отношений от
16. 06. 2021 г. № 6
8. Учебный год: 2024-2025 г.г. **Семестр: 7**

9. Цели и задачи учебной дисциплины:

Цель дисциплины «Международные контракты» – дать студентам знания по различным организационным и техническим аспектам осуществления внешнеэкономических коммерческих операций, представление о проблемах и путях повышения эффективности и совершенствования организационных форм и методов внешнеторговой деятельности, а также достаточно полное и системное представление о правовом регулировании договоров международных коммерческих сделок, структуре, содержании и составлении контрактов международной купли-продажи товаров.

Важнейшая задача дисциплины, дать знания студентам по подготовке, заключению и исполнению внешнеторговых контрактов и соглашений. Она включает в себя подробное рассмотрение таких тем и их аспектов, как внешнеторговые переговоры и организация их проведения, понятие, содержание и виды внешнеторговых контрактов, разработка экспортных и импортных контрактов на поставку и закупку машин и оборудования; подготовка экспортных и импортных контрактов по сырьевым товарам; подготовка и реализация договора консигнации; разработка бартерного внешнеторгового контракта; исполнение контрактов международной купли-продажи товаров; международные товарные соглашения, их содержание и роль в международной торговле.

10. Место учебной дисциплины в структуре ООП: Учебная дисциплина «Международные контракты» – относится к блоку Б1 учебного плана, включена в его вариативную часть, является обязательной и формируется участниками образовательных отношений.

11. Планируемые результаты обучения по дисциплине/модулю (знания, умения, навыки), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями) и индикаторами их достижения:

Код	Название компетенции	Код(ы)	Индикатор(ы)	Планируемые результаты обучения
ПК-3	Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.1	Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.	Знать: <ul style="list-style-type: none">- понятийный аппарат организации и техники внешнеторговых операций;- основные этапы внешнеэкономических операций и их содержание;- виды внешнеторговой документации;- статистический учет и товарную номенклатуру во ВЭД;- систему отношений между различными субъектами ВЭД;- особенности организации внешнеэкономических операций с использованием услуг посредников. Уметь: <ul style="list-style-type: none">- показать знания фактического материала по всем основополагающим разделам курса.- самостоятельно анализировать современные тенденции и направления развития международного контрактного права. Владеть: <ul style="list-style-type: none">- методами и инструментарием поиска профессиональной информации и формирования соответствующих баз данных.
		ПК-3.4	Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту	Знать: <ul style="list-style-type: none">- осуществление подготовки и заключение договора международной купли-продажи товаров.- виды международных договоров и их классификацию;- сущность, структуру, функции основных видов международных контрактов;- методологию составления контракта.- важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения внешнеторговых сделок.- содержание условий внешнеторгового контракта;- структуру и содержание контрактов международной купли-продажи товаров;- типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов.

				<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять полученные знания, нормы и методику оформления контрактов международной купли-продажи товаров в своей практической деятельности. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основными международными и национальными правовыми документами в сфере регулирования внешнеэкономических отношений. - навыками формирования разделов международных торговых договоров.
--	--	--	--	--

12. Объем дисциплины в зачетных единицах/час — 4 / 144.

Форма промежуточной аттестации – экзамен

13. Трудоемкость по видам учебной работы

Вид учебной работы		Трудоемкость	
		Всего	По семестрам
			7 семестр
Аудиторные занятия		34	34
в том числе:	лекции	-	-
	практические	34	34
	лабораторные	-	-
Самостоятельная работа		74	74
Контроль		36	36
Итого:		144	144

13.1 Содержание разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела дисциплины	Реализация раздела дисциплины с помощью онлайн-курса, ЭУМК*
Практические занятия			
1	Международные контракты (общие положения)	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понятия «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеторговый контракт». 2. Виды международных договоров. 3. Сущность, структура и функции основных видов международных контрактов. 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
2	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Внешнеторговые переговоры как основа международного делового общения. 2. Противоречия и характер их разрешения в ходе делового общения. 3. Подготовка к переговорам как этап подготовки внешнеторговой сделки. Деловой облик и деловой протокол. Стратегия и тактика коммерческих переговоров. 4. Позиционный торг. Мягкая и жесткая позиции, принципиальный подход. 5. Техника ведения переговоров. Методические приемы переговоров. Учет личностных характеристик и национальных особенностей деловых партнеров. 6. Психологические аспекты делового общения. Значение и учет правил поведения и общения в стране пребывания. 7. Документация, подготавливаемая к коммерческим переговорам, вырабатываемая в процессе переговоров и оформляющая завершение переговоров. 8. Запросы и предложения. Твердая и мягкая оферта. Акцепт оферты. Типичные ошибки. 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
	Разработка	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оценка экспортных возможностей предприятия. 2. Подготовка условий проекта контракта на поставку готовой машинно-технической продукции. Применение условий типовых контрактов. 3. Определение технических характеристик и качества продукции. 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329

3	экспортного контракта на поставку машин и оборудования.	<p>4. Формула цены. Составление конкурентного листа.</p> <p>5. Обеспечение предпродажного сервиса. Предпродажная доработка и ее отражение в цене.</p> <p>6. Техническое обслуживание в гарантийный и послегарантийный периоды.</p> <p>7. Проект контракта на поставку оборудования на сборку.</p> <p>8. Условия экспортных поставок на базе подрядной кооперации и кооперированного производства.</p> <p>9. Системная поставка современной наукоемкой продукции и специфика подготовки внешнеторговых контрактов.</p>	
4	Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>1. Взаимодействие с заказчиком при выборе технических условий. Подготовка и направление запросов.</p> <p>2. Предварительные переговоры по техническим условиям. Применение типовых условий контрактов.</p> <p>3. Определение качественных характеристик изделий. Экологические показатели, показатели безопасности и другие свойства машинно-технических изделий.</p> <p>4. Предварительные коммерческие переговоры с потенциальными продавцами-поставщиками.</p> <p>5. Привлечение предложений конкурентов и составление конкурентного листа.</p> <p>6. Отбор наиболее конкурентоспособных предложений. Методики отбора с применениями ЭВМ. Определение условий технического обслуживания.</p> <p>7. Проведение окончательных Переговоров о закупке промышленного оборудования, определение и соблюдение графика поставок.</p> <p>8. Предварительная и окончательная приемка оборудования. Порядок составления спецификаций и других отгрузочных документов. Участие приемщиков в составлении комплектовочных ведомостей.</p>	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
5	Подготовка экспортного контракта на продажу сырьевых товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>1. Особенности контрактов на продажу промышленного и сельскохозяйственного сырья. Многообразие типовых форм контрактов.</p> <p>2. Биржевые и не биржевые сырьевые и пищевкусовые товары и формы их реализации на внешних рынках.</p> <p>3. Значение конъюнктурно-ценовой работы при подготовке экспортных контрактов. Критерии выбора партнеров-покупателей.</p> <p>4. Экспортные контракты в составе генеральных соглашений о промышленном сотрудничестве на компенсационной основе.</p> <p>5. Отдельные экспортные контракты, в том числе при поставках на реализацию по каналам биржевой и аукционной торговли.</p> <p>6. Определение сроков действия среднесрочных и долгосрочных контрактов. Краткосрочные контракты.</p> <p>7. Многообразие способов определения и контроля качества сырьевых товаров.</p> <p>8. Формула цены в контракте. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены. Периодический пересмотр цен.</p> <p>9. Обоснование базисных условий поставки, объемов и графика отгрузок.</p> <p>10. Требования к упаковке и маркировке, ключевые аспекты соблюдения договорных обязательств по экспортному контракту - обеспеченность ресурсами, средствами доставки и гарантиями платежа. .</p>	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
6	Разработка проекта импортного контракта па закупку сырьевых товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <p>1. Особенности контрактов на закупку сырьевых товаров.</p> <p>2. Определение источников поставки сырья и конъюнктуры рынка.</p> <p>3. Изучение и применение типовых контрактов.</p> <p>4. Источники ценовой информации и согласование формулы цены. Концепция мировой импортной цены.</p> <p>5. Фиксированные, скользящие и ступенчатые цены.</p> <p>6. Составление конкурентных материалов и проведение коммерческих переговоров с продавцами.</p> <p>7. Роль посредников в торговле сырьевыми товарами на мировом рынке.</p> <p>8. Оформление и исполнение контракта.</p> <p>9. Особенности импортных контрактов на закупку сырья и продовольствия в странах СНГ.</p>	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329

7	Разработка бартерных договоров, контрактов встречных сделок и компенсационных соглашений	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности бартерного договора во встречной торговле. 2. Определение стоимостных эквивалентов товаров, поставляемых в рамках бартерных договоров. 3. Гарантии выполнения обязательств. Штрафные санкции за просрочки в выполнении обязательств. 4. Определение сроков и графиков поставки. Значение синхронности и сбалансированности поставок. 5. Учет выполнения обязательств по бартерным соглашениям. 6. Разновидности бартерных сделок (простой бартер, многосторонний, мультитоварный). 7. Компенсационные сделки на коммерческой основе, в т.ч. с полной компенсацией, с частичной компенсацией и с оплатой в СКВ. 8. Параллельные сделки, в том числе авансовые закупки, сделки с переключением обязательств о встречной закупке. 9. Долгосрочные соглашения о промышленном сотрудничестве (на компенсационной основе), в том числе: с превышением экспорта над импортом, "развитие - импорт" (с примерным равенством взаимных поставок), о разделе продукции, сделки типа "СВОТ". 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
8	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реализация прав и обязанностей сторон по контракту. 2. "Инкотермс-2010 г.": базисные условия поставки, их толкование и соблюдение в процессе выполнения контрактных обязательств, соблюдение порядка извещения покупателя о готовности покупателя к приему и оплате товара. 3. Соблюдение отгрузочных инструкций, предварительный осмотр и испытания технологического оборудования, составление комплектовочных ведомостей приемщиками, особенности реализации контрактов на поставку потребительских товаров. 4. Сертификация и гарантии качества. 5. Гарантии сроков выполнения обязательств. 6. Техническое обслуживание машин и оборудования в гарантийный и послегарантийный периоды. Обеспечение запчастями. 7. Рекламации, споры и порядок их урегулирования. 8. Обстоятельства непреодолимой силы и их толкование в процессе реализации контрактов. 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
9	Подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Оферта и акцепт. 2. Форма международного контракта. 3. Типовые контракты и их роль в процедуре подготовки международной сделки. 4. Торговые обычаи. 5. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ. 6. Методология составления контракта. 7. Типичные ошибки, допускаемые во внешнеторговых сделках. 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
10	Важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения	<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Международные договоры, участницей которых является РФ. 2. Венская конвенция (1980г.). 3. Принципы УНИДРУА. 4. ИНКОТЕРМС. 5. Применение норм ГК РФ при заключении и исполнении международных контрактов. 6. Право, подлежащее применению к международному контракту. 7. Правовое разрешение внешнеэкономических споров. 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329
		<p>Вопросы для обсуждения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Условия, регулирующие взаимоотношения сторон во внешнеторговом обороте. 2. Структура и содержание контрактов купли-продажи товаров: <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Преамбула;</i> 2. <i>Предмет договора;</i> 	https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329

11	Международный контракт купли-продажи товаров	<p>3. Цена и общая сумма контракта; 4. Сроки поставки товара; 5. Условия платежей; 6. Документы для оплат; 7. Качество товара; 8. Гарантии по количеству и качеству; 9. Упаковка и маркировка; 10. Порядок отгрузки; 11. Штрафные санкции; 12. Страхование; 13. Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор); 14. Арбитражная оговорка; 15. Лицензии; 16. Язык контракта; 17. Вступление контракта в силу; 18. Порядок внесения изменений и дополнений; 19. Юридические адреса сторон; 20. Другие условия контрактов.</p> <p>3. Некоторые типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов купли-продажи товаров.</p>	
----	--	--	--

13.2. Темы (разделы) дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Виды занятий (часов)		
		Практические работы	Самостоятельная работа	Всего
1	Международные контракты (общие положения)	4	6	10
2	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	4	8	12
3	Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования.	3	6	9
4	Подготовка импортного контракта на закупку машин и оборудования	3	6	9
5	Подготовка экспортного контракта на продажу сырьевых товаров	2	6	8
6	Разработка проекта импортного контракта на закупку сырьевых товаров	2	6	8
7	Разработка бартерных договоров, встречных контрактов и компенсационных соглашений	2	8	10
8	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	2	6	8
9	Подготовка и заключение договора международной купли-продажи товаров	2	6	8
10	Важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения	4	6	10
11	Международный контракт купли-продажи товаров	6	10	16
	Контроль:			36
	Всего:	34	74	144

14. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

14.1. Общие рекомендации по изучению дисциплины

Для освоения дисциплины обучающимся необходимо работать с лекционными материалами (конспектами лекций) и практическими заданиями, размещенными на образовательном портале <https://edu.vsu.ru/>, основной и дополнительной литературой, выполнять задания на практических занятиях и в процессе самостоятельной работы, пройти текущие аттестации.

Дополнительные методические рекомендации по выполнению практических заданий, а также замечания по результатам их выполнения могут размещаться на портале <https://edu.vsu.ru/> в виде индивидуальных комментариев и файлов обратной связи, сообщений форума и других элементов электронного курса.

14.2. Самостоятельная работа

Самостоятельная работа студентов направлена на повторение и изучение материала практических занятий, подготовку к экзаменационной сессии.

Запланированные часы учебной программы по самостоятельной работе предусмотрены для приобретения студентами навыков работы со специальной литературой, развития творческого мышления, исследования реального сектора экономики, применения теоретических знаний в конкретных ситуациях, а также закрепления знаний, полученных в процессе изучения дисциплины на аудиторных занятиях. Это достигается за счет выполнения студентами индивидуальных заданий и подготовки к итоговой аттестации.

В течение семестра преподаватель предлагает студентам ряд индивидуальных заданий для изучения по каждой теме. Цель данного вида работы – ознакомление с актуальной информацией по дисциплине, развитие навыков работы с конкретными практическими ситуациями и решение поставленных задач.

14.3. Текущие аттестационные испытания

Контроль знаний студентов включает текущий контроль знания материала практических занятий курса. Текущий контроль знаний студентов осуществляется в процессе практических занятий, путем индивидуального и группового опроса, собеседования и тестового контроля.

По окончании изучения курса при условии выполнения всех текущих практических заданий студенты допускаются к сдаче экзамена.

14.4. Написание рефератов

В случае отсутствия на аудиторных занятиях (лекциях), а также при неудовлетворительных показателях итоговых результатов текущего аттестационного контроля знаний по аудиторной и самостоятельной работе над учебной дисциплиной студенты дополнительно, по темам пропущенных занятий, пишут рефераты, оформляя их в соответствии со стандартными требованиями.

15. Перечень основной и дополнительной литературы, ресурсов интернет, необходимых для освоения дисциплины

а) основная литература:

№ п/п	Источник
1	Внешнеэкономическая деятельность предприятия : учебник / под ред. Л.Е. Стровский. - М. : Юнити-Дана, 2012. - 504 с. - («Золотой фонд российских учебников»). - ISBN 978-5-238-01772-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114538 .
2	Ефимова, Л.В. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в РФ / Л.В. Ефимова. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 76 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=86583 .

3	Лылов А.И. Современная система управления и регулирования ВЭД в Евразийском экономическом союзе: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-й Дом ВГУ, 2018. – 123 с.
4	Лылов А.И. Современный механизм и инструменты регулирования внешнеэкономической деятельности в России: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-о ФМО ВГУ, 2012– 206 с.

б) дополнительная литература:

5	Баранов В.Д. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности России: учебное пособие / В.Д. Баранов. – М.: изд-о РАГС, 2003. – 191 с.
6	Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н. Г. Вилкова. - М. : Статут, 2004. - 510 с. skachaj24.ru/dogovornoe...mezhdunarodnom-oborote...n...
7	Воронкова О.Н. Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учебное пособие / О.Н. Воронкова, Е.П. Пузакова. – М.: Экономистъ, 2005. – 496 с.
8	Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация: И.И. Дюмулен. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 271 с.
9	Внешнеторговое дело: учебное пособие / И.И. Кретов, К.В. Садченко. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Дело и Сервис, 2010. – 368 с.
10	Захарова, Е. В. Вступление России во Всемирную торговую организацию: ограничения и возможности на современном этапе / Е. В. Захарова, В. И. Русакович. – Москва : Проспект, 2016. – 160 с. : табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=443892 (дата обращения: 26.06.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-392-19682-1. – Текст : электронный.
11	Ксенофонтова, Е. М. Основы внешнеэкономической деятельности : учебное пособие / Е. М. Ксенофонтова. – Санкт-Петербург : ИЦ "Интермедия", 2015. – 196 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=455662 (дата обращения: 26.06.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4383-0100-4. – Текст : электронный.
12	Косарева Т.Б. Международный коммерческий контракт: составление и перевод. - М.:Инфра-М, 2004.
13	Кретов И.И. Внешнеторговое дело: Учеб. пособие.– М.: ДИС, 2006.– 399 с.
14	Кретов И.И. Логистика во внешнеторговой деятельности: Учеб. пособие.– М.: ДИС, 2006.– 250 с.
15	Лазарева Т.П. Международное торговое право. Расчеты по контрактам: учебное пособие / Т.П. Лазарева. – М.: Юстицинформ, 2003. – 286 с.
16	Лихоманов, Е. П. Основные валютные операции и рынки валют / Е. П. Лихоманов. – Москва : Лаборатория книги, 2012. – 111 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140078 (дата обращения: 26.06.2021). – ISBN 978-5-504-00865-3. – Текст : электронный.
17	Лылов А.И. Организация и техника внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-й Дом ВГУ, 2020. – 137 с.
18	Лылов А.И. Мировая торговая система и Россия: монография / А.И. Лылов. – Воронеж: изд-о ФМО ВГУ, 2013. – 249 с.
19	Лылов А.И. Международные контракты (Контрактное право): учебное пособие / А.И. Лылов, – Воронеж: изд-о ФМО ВГУ, 2007. – 158 с.
20	Международный бизнес: учебное пособие / Под ред. В.К. Поспелова. – М.:ВУЗОВСКИЙ УЧЕБНИК ИНФРА-М, 2014. – 260 с.
21	Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты.– 2-е изд. перераб. и доп.– М.: Юрайт, 2008.– 641 с.
22	Николаенко, А. Е. Международная торговля и мировой рынок / А. Е. Николаенко. – Москва : Лаборатория книги, 2011. – 102 с. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=140561 (дата обращения: 26.06.2021). – ISBN 978-5-504-00757-1. – Текст : электронный.
23	Новиков, В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. - Эл. изд. - М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. - 330 с. - ISBN 978-5-9963-1130-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://old.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221979
24	Ноздрева Р.Б. и др. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: 17 – модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль10.-М.: ИНФРА-М, 2000
25	Семенова, Е. Е. Международная торговля : учебное пособие : [16+] / Е. Е. Семенова, Ю. П. Соболева. – Москва ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. – 260 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=278885 (дата обращения: 26.06.2021). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-4475-4662-5. – DOI 10.23681/278885. – Текст : электронный.
26	Родыгина Н.Ю. Организация и техника внешнеторговых операций: учебное пособие. – М.: Высшее образование. 2008. – 372 с.

27	Розенберг М.Г. Международный договор и иностранное право в практике Международного коммерческого арбитражного суда. - М.: Статут, 2000.- 128 с.
28	Розенберг М.Г. Венская конвенция ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров. К 10 летию ее применения Россией / М.Г. Розенберг. - М.: Статут, 2002. – 108 с.
29	Ростовский Ю.М., Гречков В.Ю. Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Ю.М. Ростовский, В.Ю. Гречков. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Магистр, 2008. – 591с.
30	Солодков Г.П. Международный бизнес: организация и управление: учебное пособие / Г.П. Солодков, Э.Т. Рубинская, Э.Д. Рубинская. – Ростов н/Д : Феникса, 2009. – 379 с.
31	Ценина Т.Т. Организация и техника внешнеторговых операций: учеб. пособие.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009.– 183 с.

в) информационные электронно-образовательные ресурсы (официальные ресурсы интернет)*:

32	Национальный цифровой ресурс «РУКОНТ» – <URL: http://rucont.ru/
33	ЭБС Издательства «Лань» – <URL: http://www.e.lanbook.com/
34	ЭБС «Университетская библиотека Online» – <URL: http://www.biblioclub.ru/
35	Электронный университет ВГУ»/LMC Moodle - https://edu.vsu.ru/
36	www.tsouz.ru
37	www.minpromtorq.gov.ru
38	www.economy.gov.ru
39	www.evrazes.com
40	www.customs.ru

16. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы

№ п/п	Источник
1	Конспекты лекций, размещенные на https://edu.vsu.ru/
2	Задания для практических занятий, размещенные на https://edu.vsu.ru/

17. Образовательные технологии, используемые для реализации учебной дисциплины, включая дистанционные образовательные технологии (ДОТ), электронное обучение (ЭО), смешанное обучение)

При реализации дисциплины проводятся различные типы лекций (вводная, обзорная, итоговая); семинарские занятия по проблемным темам курса, на которых для закрепления навыков практической деятельности по конкретным вопросам рассматриваемой темы практикуются групповые и индивидуальные презентации, доклады и сообщения. Возможна реализация дисциплины с применением элементов электронного обучения и дистанционных образовательных технологий (ЭОиДОТ) («Электронный университет» <https://edu.vsu.ru/>).

При этом будут задействованы материалы ЭУК «Инструменты регулирования внешнеэкономических связей». - <https://edu.vsu.ru/couse/view.php?id=9329>, в котором размещены материалы для самостоятельной работы, часть лекционного материала, задания текущего и промежуточного контроля.

Программное обеспечение

Office Standard 2019 Single OLV NL Each AcademicEdition Additional Product,
Win Pro 10 32-bit/64-bit All Lng PK Lic Online DwnLd NR

Неисключительные права на ПО Dr. Web Enterprise Security Suite Комплексная защита Dr. Web Desktop Security Suite

Ноутбук Acer Aspire 17.3 5 A517-51G-53MB, экран для проектора CACTUS
MotoExpert 200x150, проектор Epson EB –U05

18. Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Типовое оснащение аудитории и книжный фонд библиотеки.

Учебный корпус факультета международных отношений ВГУ имеет нужное количество лекционных аудиторий, оснащенных соответствующим оборудованием. В частности, аудитории с мультимедийным оборудованием для

проведения лекционных и практических занятий, компьютерный класс с доступом в Интернет (ноутбук, экран для проектора, проектор).

Имеет в достаточном количестве учебно-методических пособий в библиотечном фонде библиотеки факультета (библиотечный фонд (отдел обслуживания исторического факультета и факультета международных отношений ЗНБ ГОУ ВО ВГУ),

Используются также такие средства информационно-коммуникационных технологий как текстовые редакторы, электронные таблицы, средства подготовки презентаций, облачный сервис Яндекс.

19. Оценочные средства для проведения текущей и промежуточной аттестаций

Порядок оценки освоения обучающимися учебного материала определяется содержанием следующих разделов дисциплины:

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
1.	Международные контракты (общие положения)	ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.	Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.
2.	Внешнеторговые переговоры и организация их проведения.	ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.	Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.
3.	Разработка экспортного контракта на поставку машин и оборудования.	ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.	Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.
4.	Подготовка импортного контракта на за-	Предлагает инструментарий регулирования	ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению	Групповые доклады, индивидуальные

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
	купку машин и оборудования	внешнеэкономической деятельности.	внешнеторгового контракта.	задания, тесты на практических занятиях.
5.	Подготовка экспортного контракта на продажу сырьевых товаров	<p>ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.</p>	<p>ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.</p>	<p>Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.</p>
6.	Разработка проекта импортного контракта па закупку сырьевых товаров	<p>ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.</p>	<p>ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.</p>	<p>Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.</p>
7.	Разработка бартерных договоров, контрактов встречных сделок и компенсационных соглашений	<p>ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.</p>	<p>ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.</p>	<p>Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.</p>
8.	Исполнение контрактов международной купли-продажи товаров	<p>ПК-3 Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.</p>	<p>ПК-3.4 Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту</p>	<p>Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.</p>
9	Подготовка и заключение договора	Способен на основе действующей международной	ПК-3.4 Сопровождает исполнение	

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Компетенция(и)	Индикатор(ы) достижения компетенции	Оценочные средства
	международной купли-продажи товаров	нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	обязательств по внешнеторговому контракту	Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.
10	Важнейшие гражданско-правовые аспекты совершения	Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.4 Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту	Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.
11	Международный контракт купли-продажи товаров	Способен на основе действующей международной нормативно-правовой базы обеспечить правовое сопровождение внешнеэкономической деятельности организации, документального оформления внешнеторговых сделок, транспортно-логистического обеспечения продвижения и реализации товаров и услуг на внешних рынках.	ПК-3.4 Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту	Групповые доклады, индивидуальные задания, тесты на практических занятиях.
Промежуточная аттестация форма контроля – экзамен				КИМ

Темы докладов в соответствии с вопросами для обсуждения по темам практических занятий.

20. Типовые оценочные средства и методические материалы, определяющие процедуры оценивания

20.1. Текущий контроль успеваемости

Текущая аттестация проводится в соответствии с Положением о текущей аттестации обучающихся по программам высшего образования Воронежского государственного университета.

Текущая аттестация проводится в форме:

- *устного опроса (индивидуальный опрос, групповые сообщения на семинарах);*
- *письменных работ (доклады на научно-практическом семинаре, выполнение практико-ориентированных индивидуальных заданий и пр.);*
- *тестирования.*

Критерии оценки сообщений и докладов на семинарах:

- оценка «зачтено» выставляется студенту, если тема доклада раскрыта на 70 и более %;
- оценка «незачтено» выставляется студенту, если тема доклада раскрыта менее, чем на 70 %.

20.1.1 Перечень практических групповых заданий (примерные варианты).

Задание 1

Внешнеэкономические операции. Квалификация внешнеэкономических соглашений.

АО «Старт» заключило экспортно-импортный контракт с китайской торговой компанией, при этом цена экспортной части контракта равна импортной. Кроме того, было подписано дополнительное соглашение к нему о закупке леса на территории РФ за счет средств компании и о перемещении грузов через таможенную границу из КНР в РФ и наоборот. За совершение указанных операций АО «Старт» получает вознаграждение в процентном отношении к стоимости задекларированного груза.

Вопросы:

1. Какие внешнеэкономические операции осуществляются в данной ситуации?
2. К каким видам договоров можно отнести соответствующие право.

Задание 2

Форма внешнеэкономической сделки.

Фирма, зарегистрированная в иностранном государстве (продавец), обратилась в Арбитражный суд с иском к российскому торговому предприятию (покупатель).

Стороны при заключении сделки в письменной форме договорились, что поставка товара будет осуществляться на условиях CIF в редакции Инкотермс-2010. При этом обязанность по оплате фрахта до пункта назначения и по страхованию сделки возлагалась на продавца – иностранную фирму.

Фактически перевозка осуществлена на условиях FOB – продавец поставку не страховал, в пути товар был испорчен попаданием морской воды во время шторма. Покупатель, получив товар в негодном состоянии, счел это виной продавца, который односторонне изменил базисные условия поставки с CIF на FOB, что, в свою очередь, привело к ненадлежащему исполнению обязательств по сделке. Российское предприятие отказалось оплатить товар.

Иностранная фирма настаивала, что двустороннее изменение договора имело место. В качестве доказательства приводились следующие обстоятельства: продавец отправил по факсу оферту с предложением снизить цену контракта; покупатель в телефонных переговорах согласился с этим предложением. В результате телефонных переговоров продавец счел возможным зафрахтовать судно на условиях FOB (?) и не страховать сделку.

Российское предприятие отрицало факт устного согласия на изменение условий контракта.

Арбитражному суду, разрешающему спор, не были представлены доказательства письменного волеизъявления сторон на изменение условий контракта.

Вопросы:

1. Какие требования законодательства Российской Федерации, регулирующего внешнеэкономические сделки, не соблюдены в процессе исполнения этого контракта?
2. Может ли быть удовлетворен иск иностранной компании к российскому предприятию?

Задание 3

Импорт через иностранного посредника (дистрибьютора).

Дистрибьюторская компания (Марсель, Франция) получила запрос от фирмы-импортера (Окленд, Новая Зеландия) на поставку 120 комплектов светотехнического оборудования.

Дистрибьюторская компания подготовила оферту, которая содержит следующие основные позиции.

1. Поставка со склада производителя светотехнического оборудования (Париж, Франция) 200 комплектов по цене 5 500 евро за 1 комплект, включая упаковку, отсрочка платежа – 30 дней.

2. Скидка за количество со стороны дистрибьютора – 5%, скидка «сконто» – 3% при оплате в течение 10 дней.

3. Транспортно-экспедиторские расходы на всю партию от Парижа до Окленда составляют 2600 евро.

4. Таможенные формальности при экспорте.

5. Величина страховой премии.

6. Стоимость банковских услуг.

В соответствии с соглашением дистрибьютора и производителя дистрибьюторская скидка составляет 15%, отсрочка платежа – 14 дней от даты отгрузки.

Задание

Рассчитайте цену закупки оборудования импортером в Окленде и прибыль дистрибьюторской компании.

Задание 4

Отчет комиссионера по исполнению договора комиссии.

Российская фирма-комитент собирается закупать импортный товар через посредника (резидента-комиссионера с участием в расчетах) по договору комиссии.

Комитент осуществляет покупку иностранной валюты за рубли на валютном рынке для оплаты расходов посреднических внешнеэкономических организаций, а также для оплаты комиссионного вознаграждения посреднику и пересылает купленную валюту Комиссионеру. Товар может быть закуплен Комиссионером по контрактам с разными поставщиками (соответственно разные ГТД).

Комиссионер выписывает накладную, счет-фактуру в долларах США с учетом расходов и комиссионного вознаграждения.

Вопрос:

Что должен отразить Комиссионер в отчете, и какие документы должен предоставить Комиссионер Комитенту по исполнению договора комиссии, по которому Комиссионер (Резидент) от своего имени, но за счет валютных средств Комитента (Резидента) закупает у Нерезидента и поставляет импортный товар?

Задание 5

Расчеты с посредником. Валютный контроль.

По контракту на продажу судов за рубеж предприятие поручает комиссионеру (нерезиденту) осуществить продажу судна, принадлежащего предприятию. Комиссионное вознаграждение удерживается из валютной выручки, поступившей на счет посредника.

Предприятие-судовладелец получило выручку за вычетом сумм комиссионного вознаграждения, выплаченных иностранному посреднику. При проверке соблюдения налогового и валютного законодательства государственной налоговой инспекцией выявлено не зачисление части валютной выручки в размере сумм посреднических комиссий.

Вопросы:

1. Чем объясняется необходимость привлечения посредника-нерезидента к операциям по продаже судов за рубежом?
2. Нарушен ли порядок зачисления валютной выручки исходя из требований законодательства РФ.

Задание 6

Инкотермс. Выбор базиса поставки.

При обсуждении условий контракта стороны достигли договоренности об отгрузке товара в порту Санкт-Петербурга на судно, зафрахтованное иностранным покупателем. Российская фирма-экспортер осуществляет поставку товара в контейнерах на терминал экспедиторской компании, которая и обеспечивает погрузку на судно.

Вопрос:

Какое базисное условие поставки целесообразно зафиксировать в контракте?

Задание 7

Перечень практических индивидуальных заданий (примерные варианты).

1. Сущность, структура, функции основных видов международных договоров:
 - бартерного контракта;
 - компенсационных соглашений;
 - посреднических договоров;
 - договор о международной производственной кооперации;
 - договора концессии;
 - лицензионных соглашений;
 - лизинговых соглашений;
 - договоров о создании совместных предприятий.
2. Оферты и акцепты – различия подходов к их оформлению в национальном и международном праве
3. Российское законодательство и его применение во внешнеэкономических сделках
4. Суть применимого права во внешнеторговых сделках и различие национальных подходов к его применению
5. Анализ ошибок российских участников ВЭД в оформлении внешнеторговых сделок
6. Роль торговых обычаев в обеспечении внешнеторговых сделок
7. Венская конвенция 1980 года и практика ее применения во внешнеторговых сделках
8. Принципы УНИДРУА и их роль в обеспечении реализации внешнеторговых договоров
9. ИНКОТЕРМС и его применение во внешнеторговых сделках
10. Международные арбитражи и арбитражные регламенты
11. Роль международных арбитражей в разрешении споров по внешнеэкономическим сделкам (международная практика)
12. Арбитражные суды России
13. Арбитражное разбирательство внешнеторговых споров российскими арбитражами
14. Структура и содержание внешнеэкономических контрактов (международная и российская практика – конкретные примеры)

Контроль текущей успеваемости по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

Критерии оценивания сообщений, докладов и индивидуальных заданий при текущей аттестации:

Общий итог контроля текущей аттестации обязательно учитывает степень участия студента в семинарских занятиях (доклады и участие в дискуссиях).

- оценка «зачтено» выставляется обучающемуся за обстоятельный анализ темы, аргументированные оценки явлений в рамках рассматриваемого вопроса, встречающиеся неточности не искажают суть проблемы

- оценка «незачтено» выставляется обучающемуся, если не освещены основные аспекты темы, собственные выводы не представлены или не аргументированы.

20.1.2 Перечень заданий для проверки сформированности компетенции

ПК-3.1 Проводит правовую подготовку к заключению внешнеторгового контракта.

1. ЗАКРЫТЫЕ ЗАДАНИЯ

1.1. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

- а) переписка контрагентов
- б) предложение экспортера и ответ покупателя
- в) контракт**
- г) предложение покупателя
- д) запрос покупателя и оферта продавца

1.2. Мировой экспорт исчисляется в ценах

- а) СИФ
- б) внешнеторговых
- в) мировых
- г) FOB**
- д) внешнеторговых контрактов
- е) ФАС

1.3. Какой вид операций осуществляется торговым посредником от своего имени и за свой счет?

- а) операции по перепродажи;
- б) сделки купли-продажи;**
- в) комиссионные операции;
- г) бартерные операции.

1.4. По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю — находятся:

- а) на складе экспортера в стране экспорта
- б) на складе посредника в стране импорта**
- в) на складе экспортера в стране импорта
- г) на складе посредника в третьей стране

1.5. В каких формах может быть представлен аванс?

- а) в денежной и товарной формах;**
- б) только в денежной форме;
- в) только в товарной форме;
- г) в форме чека.

1.6. Условия, включаемые в контракт международной купли-продажи с целью страхования контрактов по сделке от риска изменения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты, это...

- а) валютные оговорки;**
- б) фрахтование;
- в) рекламации;
- г) форс-мажорные оговорки

1.7. В какой форме по российскому законодательству заключаются договоры международной купли-продажи?

а) в устной

б) в письменной

в) с помощью действий

г) при помощи молчания (продление отношений)

2. ОТКРЫТЫЕ ЗАДАНИЯ

2.1. Выбор иностранного партнёра во внешнеэкономической деятельности предприятия является –

Ответ: начальным этапом выхода предприятия на внешнеэкономический рынок.

2.2. По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю

Ответ: находятся - на складе посредника в стране импорта

2.3. Цена, зафиксированная при заключении контракта, которая может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится это

Ответ: цена с последующей фиксацией

2.4. Стоимость импорта многими странами исчисляется в контрактных ценах на условиях----- :

Ответ: СИФ

2.5. В какой форме по российскому законодательству заключаются договоры международной купли-продажи?

Ответ: в письменной

2.6. Рассмотрение споров во внешней торговле – это:

Ответ: арбитраж

2.7. Письменной формой международной коммерческой сделки, согласно международным нормам, считается:

Ответ: контракт

ПК-3.4 Сопровождает исполнение обязательств по внешнеторговому контракту

1. ЗАКРЫТЫЕ ЗАДАНИЯ

1.1. Почему условия поставки являются базовыми?

а) являются базой, определяющей содержание внешнеторговой цены в зависимости от распределения транспортных расходов между продавцом и покупателем;

б) обозначают путь транспортировки «от базы до базы»;

в) осуществляется поставка базовых грузов (основных механизмов).

1.2. Какое условие, считающееся признаком договора, может отсутствовать в договоре по Венской конвенции?

а) срок передачи товара;

б) наименование товара;

в) количество товара;

г) сумма штрафа, в случае несвоевременной оплаты товара.

1.3. На какие отношения не распространяется применение Инкотермс?

а) контрактные отношения с перевозчиком;

б) импортное оформление товара;

в) фрахтовые отношения с покупателем.

1.4. В какой орган управления должен обратиться импортер за присвоением уникального номера контракта?

а) территориальный орган Минфина РФ

б) ТПП РФ

в) администрацию региона

г) коммерческий банк

д) в любой из названных органов

1.5. Что не является существенным условием договора международной купли-продажи?

- а) наименование товара
- б) количество товара или порядок его определения
- в) сроки поставки
- г) правовое положение предприятий, заключающих контракт**

1.6. Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:

- а) в местном суде ответчика
- б) в специализированном арбитраже
- в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта
- г) международным арбитражным судом, указанным сторонами в контракте**

1.7. "ad hoc"- это:

- а) вид внешнеторговой сделки
- б) обстоятельства непреодолимой силы
- в) постоянно действующий арбитраж
- г) арбитраж, созданный для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту**
- д) вид внешнеторговой операции

2. ОТКРЫТЫЕ ЗАДАНИЯ

2.1. В какой форме по российскому законодательству заключаются договоры международной купли-продажи?

Ответ: в письменной

2.2. Адвалорный порядок исчисления ставок таможенных пошлин – это способ расчета:

Ответ: в процентах от таможенной стоимости ввозимых товаров;

2.3. Сделка, когда посредник закупает товары от своего имени и за свой счет и перепродает их покупателю от своего имени и за свой счет называется

Ответ: дистрибьюторской

2.4. С чего начинается внешнеторговый контракт:

Ответ: преамбулы

2.5. Когда происходит натуральный обмен определенного количества одного товара на другой, имеет место ... сделка:

Ответ: бартерная

2.6. Сделка, когда одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные действия, в частности, по внешнеторговой купле-продаже – это:

Ответ: договор поручения

20.2. Промежуточная аттестация

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с Положением о промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования.

1. Промежуточная аттестация по дисциплине с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий (далее – ЭО, ДОТ) проводится в рамках электронного курса, размещенного в ЭИОС (образовательный портал «Электронный университет ВГУ» (LMS Moodle, <https://edu.vsu.ru/>)).

2. Промежуточная аттестация обучающихся осуществляется в форме экзамена.

3. Обучающиеся, проходящие промежуточную аттестацию с применением ДОТ, должны располагать техническими средствами и программным обеспечением, позволяющим обеспечить процедуры аттестации. Обучающийся самостоятельно обеспечивает выполнение необходимых

технических требований для проведения промежуточной аттестации с применением дистанционных образовательных технологий.

4. Идентификация личности обучающегося при прохождении промежуточной аттестации обеспечивается посредством использования каждым обучающимся индивидуального логина и пароля при входе в личный кабинет, размещенный в ЭИОС образовательной организации.

Контрольно-измерительные материалы промежуточной аттестации включают в себя теоретические вопросы, позволяющие оценить уровень полученных знаний и тестирование.

Описание критериев и шкалы оценивания компетенций (результатов обучения) при промежуточной аттестации (общие положения)

Промежуточная аттестация Промежуточные аттестационные испытания по всем разделам учебной дисциплины проводятся в виде экзамена в конце седьмого семестра. Форма, порядок и процедура проведения экзамена доводится преподавателем до сведения студентов на первом занятии. Экзамен может быть выставлен без опроса, по результатам текущей аттестации студента в течение семестра не ранее, чем на заключительном занятии. В случае нарушения студентом процедуры проведения промежуточной аттестации преподаватель имеет право отстранить его от сдачи экзамена с выставлением в ведомости оценки – неудовлетворительно. Неявка на промежуточную аттестацию без уважительной причины приравнивается к оценке – неудовлетворительно.	КИМ 1. Два вопроса из разных разделов дисциплины. 2. Пятнадцать тестов по разным разделам дисциплины.
---	--

Для оценивания результатов обучения при сдаче экзамена используется 4-балльная шкала: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Промежуточная аттестация по дисциплине осуществляется с помощью следующих оценочных средств:

20.2.1 Перечень вопросов к экзамену:

1. Понятия «внешнеэкономическая сделка» и «внешнеторговый контракт».
2. Виды международных договоров.
3. Сущность, структура и функции основных видов международных контрактов.
4. Оферта и акцепт.
5. Форма международного контракта.
6. Типовые контракты и их роль в процедуре подготовки международной сделки.
7. Торговые обычаи.
8. Рекомендации по минимальным требованиям к обязательным реквизитам и форме внешнеторговых контрактов в РФ.
9. Методология составления контракта.
10. Типичные ошибки, допускаемые во внешнеторговых сделках.
11. Международные договоры, участницей которых является РФ.
12. Венская конвенция (1980г.).
13. Принципы УНИДРУА.
14. ИНКОТЕРМС.
15. Применение норм ГК РФ при заключении и исполнении международных контрактов.
16. Право, подлежащее применению к международному контракту.
17. Правовое разрешение внешнеэкономических споров.
18. Условия, регулирующие взаимоотношения сторон во внешнеторговом обороте.
19. Структура и содержание контрактов купли-продажи товаров:
 - 1) *Преамбула;*
 - 2) *Предмет договора;*
 - 3) *Цена и общая сумма контракта;*
 - 4) *Сроки поставки товара;*
 - 5) *Условия платежей;*
 - 6) *Документы для оплат;*
 - 7) *Качество товара;*
 - 8) *Гарантии по количеству и качеству;*
 - 9) *Упаковка и маркировка;*
 - 10) *Порядок отгрузки;*
 - 11) *Штрафные санкции;*

- 12) *Страхование;*
 - 13) *Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);*
 - 14) *Арбитражная оговорка;*
 - 15) *Лицензии;*
 - 16) *Язык контракта;*
 - 17) *Вступление контракта в силу;*
 - 18) *Порядок внесения изменений и дополнений;*
 - 19) *Юридические адреса сторон;*
 - 20) *Другие условия контрактов.*
20. Некоторые типовые правила и международные обычаи оформления международных контрактов купли-продажи товаров.

Критерии и шкала оценивания ответов на вопросы - максимально 5 баллов:

- оценка «отлично» выставляется обучающемуся за обстоятельный анализ на все два вопроса КИМ. Продемонстрировано умение проводить глубокий анализ проблем и давать аргументированные оценки и собственные выводы явлений в рамках конкретного вопроса, встречающиеся неточности не искажают суть проблемы

- оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, если освещены не в полном объеме важнейшие аспекты в ответе по одному из двух вопросов КИМ и ответ по любому из двух вопросов демонстрирует отрывочные, фрагментарные знания программного материала.

- оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, если по обоим вопросам демонстрируются отрывочные, фрагментарные знания программного материала.

- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, если, по обоим вопросам демонстрирует незнание программного материала, отсутствие умения осмысливать процессы и явления в рамках пройденного курса, а также аргументировать свою точку зрения.

При этом также учитываются итоги оценки тестового задания (критерии оценки решения тестов см. ниже)

20.2.2 Тестовые задания (примерный вариант)

1. Комиссионер означает

- а) торговый посредник б) ответственный за доставку товара
 в) ответственный за расчеты торговой наценки г) перекупщик товара

2. Выдача лицензий на экспорт-импорт товаров на региональном уровне осуществляют

- а) таможенные органы
 б) центры стандартизации, метрологии и сертификации
 в) Минпромторг России
 г) структурные подразделения администраций субъектов РФ

3. Укажите, при каких условиях государство может вводить ограничения экспорта товаров:

- а) при росте цен на данную группу товаров
 б) при сокращении потребления товаров
 в) при критическом недостатке товаров данной группы

4. Какая организация выдает свидетельство, подтверждающее форс-мажорное обстоятельство:

- а) "Союзэкспертиза" б) ТПП РФ
 в) администрация, на территории которой находится предприятие
 г) территориальное управление ЦБ

5. Необходим ли гигиенический сертификат?

- а) на все виды упаковочных материалов
 б) только на упаковочные материалы для продовольственных товаров;
 в) не нужен вообще на упаковочные материалы.

6. Твердая цена применяется в сделках

- а) с немедленной поставкой
- б) с поставкой в течении короткого срока
- в) с длительными сроками поставки

7. Международные арбитражи или третейские суды бывают следующих видов:

- а) национальные
- б) постоянные
- в) временные, создаваемые на определенный период времени
- г) "ad hoc" - для решения конкретных споров по конкретному контракту

8. Что может послужить препятствием международной торговли?

- а) тарифы
- б) квоты
- в) бюрократическая волокита
- г) демпинг
- д) все перечисленное

9. Предложение продавца, направленное конкретному покупателю называется:

- а) оферта
- б) акцепт
- в) коносамент
- г) сделка

10. При базисном условии EXW обязательства продавца считаются выполненными:

- а) при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки
- б) при пересечении грузом поручней судна в выгрузки
- в) при передачи груза первому перевозчику в поименованном пункте
- г) при передачи груза на территории продавца

11. "ad hoc"- это:

- а) вид внешнеторговой сделки
- б) обстоятельства непреодолимой силы
- в) постоянно действующий арбитраж
- г) арбитраж, созданный для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту
- д) вид внешнеторговой операции

12. Оферта вступает в силу:

- а) когда она отправлена оферентом
- б) когда она получена адресатом
- в) когда заключен договор
- г) когда в ответ получен акцепт

13. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:

- а) контракт
- б) переписка контрагентов
- в) предложение экспортера и ответ покупателя
- г) предложение экспортера и акцепт покупателя

14. К товарам из стран, которые пользуются режимом наибольшего благоприятствования в торговле с Россией, применяются

- а) базовые ставки таможенных пошлин
- б) уменьшенные вдвое ставки таможенных пошлин
- в) увеличенные вдвое ставки таможенных пошлин

15. При продаже каких товаров может применяться Венская конвенция?

- а) электроэнергии
- б) акций компании
- в) водных судов
- г) станков

Критерии оценки результатов тестирования – максимально 5 баллов:

- оценка «отлично» ставится если дано 13 и более правильных ответов из 15,
- оценка «хорошо» ставится если дано не менее 10 правильных ответов из 15.
- оценка «удовлетворительно» ставится если дано 7 и более правильных ответов из 15.
- оценка «неудовлетворительно» ставится если дано менее 7 правильных ответов из 15,