

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Костровец Лариса Борисовна
Должность: директор
Дата подписания: 16.05.2026 12:47:57
Уникальный программный ключ:
6882606104c36dbde41c4ab93a65382136a292d6

Приложение 4
к образовательной программе

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.01.13 Деловое сопровождение ВЭД

(индекс, наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)

38.03.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки/специальности)

Организационно-правовое регулирование международного бизнеса

(наименование образовательной программы)

очно-заочная форма обучения

(форма обучения)

Год набора–2026
Донецк

Автор-составитель РПД:

Кулешова Лариса Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности

Заведующий кафедрой:

Беганская Ирина Юрьевна, д-р экон. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности

Рабочая программа дисциплины Б1.В.01.13 Деловое сопровождение ВЭД одобрена на заседании кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Донецкого филиала РАНХиГС.

протокол № 12 от «10» марта 2026 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Деловое сопровождение ВЭД обеспечивает формирование у обучающихся следующих профессиональных компетенций*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции**	Наименование Компетенции**	Код индикатора достижения компетенций**	Наименование индикатора достижения компетенций**	Образовательный результат**
В/03.6 Организация транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта 08.039 «Специалист по внешнеэкономической деятельности» утв. приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 17.06.2019 года № 409н	ПК-2:	Осуществляет организацию транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	ПК-2.1:	Способен к планированию и согласованию условий транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	ПК-2.1. 3-1 Знает: Нормативные правовые акты, регламентирующие внешнеэкономическую деятельность ПК-2.1. 3-2 Знает: Этика делового общения и правила ведения переговоров ПК-2.1. У-1 Умеет: Формировать запросы в сторонние организации по вопросам транспортно-логистического сопровождения внешнеторгового контракта
			ПК-2.2:	Занимается привлечением специализированных организаций для выполнения отдельных функций транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	ПК-2.2. 3-1 Знает: Менеджмент и стратегическое планирование ПК-2.2. 3-2 Знает: Условия внешнеторгового контракта ПК-2.2. У-1 Умеет: Вести деловую переписку по вопросам транспортно-

					логистического сопровождения внешнеторгового контракта
			ПК-2.3:	Формирует документы, необходимые для транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	ПК-2.3. У-1 Умеет: Взаимодействовать с подразделениями организации и сторонними организациями, отвечающими за транспортно-логистическое сопровождение внешнеторгового контракта
			ПК-2.4:	Осуществляет мониторинг отклонений транспортно-логистического обеспечения внешнеторгового контракта	ПК-2.4. З-1 Знает: Законодательство Российской Федерации в сфере корпоративных закупок (в части, касающейся закупок транспортных услуг)

2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

3,00 з. е., 108 ак. час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 51 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 14 ак.час на лекции и 28 ак.час на практические занятия. 57 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

Б1.В.01.13 Деловое сопровождение ВЭД реализуется на 7-м семестре 4-го курса после изучения дисциплин:

Организация международных перевозок

Менеджмент международных финансовых отношений

Основы внешнеэкономической деятельности

3.1.

3. Содержание и структура дисциплины

Структура дисциплины

Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	Объем дисциплины, ак.час	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					Самостоятельная работа							
		ВСЕГО	Период теоретического обучения					Период промежуточной аттестации (сессия)							
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Каттэк	Контр ол ь	СРкр	СРэк	СР	
		Л	ВЛ	ЛР	ПЗ										
Раздел 1. Организационно-правовая и финансово-транспортная подготовка внешнеторговой сделки															
Тема 1	Роль менеджера ВЭД в организации жизненного цикла внешнеторгового контракта.	10				2								8	Опрос Доклад
Тема 2	Организационно-правовая	12	2			2								8	Опрос Тестирование

аттестация													
Итого		144	8			18				9			109

Используемые сокращения:

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ). ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям.

3.2. Содержание дисциплины

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ И ФИНАНСОВО-ТРАНСПОРТНАЯ ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 1. Роль менеджера ВЭД в организации жизненного цикла внешнеторгового контракта ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Понятие и этапы жизненного цикла внешнеторгового контракта, роль и функциональные обязанности менеджера ВЭД на каждом этапе (предконтрактная работа, исполнение, закрытие), взаимодействие с подразделениями компании (логистика, финансы, юристы, производство), документарная ответственность менеджера, компетенции менеджера ВЭД: знание международного права, валютного контроля, таможенного оформления, риск-менеджмент в ВЭД-сделке, этика и деловая репутация при сопровождении контрактов.

Тема 2. Организационно-правовая структура внешнеторговой сделки: выбор контрагента и формы контракта ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Правовые формы присутствия на внешнем рынке (представительство, филиал, дочернее общество, совместное предприятие), критерии выбора контрагента (проверка благонадежности, репутации, регистрационных данных, санкционные риски), виды внешнеторговых контрактов (купля-продажа, лизинг, подряд, посреднические договоры), структура и обязательные разделы контракта (преамбула, предмет, цена, сроки, базис поставки, ответственность, форс-мажор, арбитраж), оферта и акцепт, предконтрактная документация (протоколы согласования, спецификации, доверенности).

Тема 3. Организация деловых переговоров и документарная подготовка сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Подготовка к переговорам с иностранным партнером (анализ контрагента, определение целей, формирование делегации), кросс-культурные особенности переговоров (европейские, азиатские, американские, арабские модели поведения), документарное сопровождение переговоров (повестка, протокол встречи, меморандум, предварительный контракт), согласование условий контракта (цена, сроки, качество, санкции), оформление договорной документации (подписи, печати, нотариальное заверение, перевод), правила работы с коммерческими предложениями (оферта, твердая и свободная оферта, акцепт).

Тема 4. Финансовое обеспечение внешнеторговой сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Формы международных расчетов, валютные риски и методы хеджирования, валютный контроль трансфертное ценообразование, расчет таможенных платежей (пошлины, НДС, акцизы), валютное законодательство РФ

Тема 5. Транспортное обеспечение внешнеторговой сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Виды международных перевозок, базисные условия поставки Incoterms 2020 (группы E, F, C, D, распределение рисков и затрат между продавцом и покупателем), транспортная документация, страховое обеспечение сделки (виды страхования, страховой полис, страховые случаи), выбор перевозчика и экспедитора, логистические риски, таможенное транзитное оформление.

РАЗДЕЛ 2. ИСПОЛНЕНИЕ, КОНТРОЛЬ И ЗАВЕРШЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 6. Учёт и контроль исполнения контракта менеджером ВЭД ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Система учёта внешнеторговых контрактов (реестры контрактов, номенклатура дел), мониторинг исполнения обязательств (график поставок, оплат, отгрузок), документарный контроль (проверка комплектности документов: инвойс, упаковочный лист, сертификаты, разрешения), сверка с условиями контракта (цена, ассортимент, качество, сроки), работа с отчётами (складские, транспортные, финансовые), внутренний контроль и аудит ВЭД-сделки, формирование реестров документации для банка и таможни, использование ERP-систем в управлении ВЭД.

Тема 7. Претензионная работа и постконтроль ВЭД-сделки: ответственность менеджера ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Претензионный порядок урегулирования споров (понятие претензии, сроки предъявления, оформление акта рекламации), экспертиза качества и количества товара (вызов эксперта, оформление заключения), международный коммерческий арбитраж (понятие, виды арбитражей: МКАС, Лондонский, Сингапурский), арбитражная оговорка в контракте, признание и исполнение арбитражных решений (Нью-Йоркская конвенция 1958 г.), постконтроль ВЭД-сделки (проверки таможни и банка после выпуска товара), ответственность менеджера ВЭД (административная, уголовная, материальная), формирование архивных дел и сдача документации в архив (сроки хранения, номенклатура дел, электронный архив).

4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.01.13 Деловое сопровождение ВЭД входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа – это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность

выполнения и система оценивания выполнения заданий.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

4.1. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д. 3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов. 4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4). 	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильные ответы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа. 3. Выбрать несколько правильных ответов. 4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г). 	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)

Задание закрытого типа на установление последовательности	Прочитайте текст и установите последовательность	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Построить верную последовательность из предложенных элементов. 4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БВА или 135). 	Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных обоснованием выбора	Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования). 	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> 1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ 	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие фактических ошибок. 2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа). 3. Обоснованность ответа (наличие аргументов). 4. Логическая последовательность излагаемого материала.

4.2. *Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС*

Оценка по шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по государственной шкале	Определение
A	90 – 100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80 – 89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75 – 79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
D	70 – 74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60 – 69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35 – 59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной сдачи
F	0 – 34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка (ст.1+ст.2/2)	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию (ст.1+ст.2/2)
1	2	3	4
100 баллов	100 баллов	100 баллов	100 баллов

5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания

В ходе реализации дисциплины Б1.В.01.12 Международный менеджмент используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контролю знаний по разделам):

доклад, опрос, тестирование, контрольное задание.

Распределение баллов по видам учебной деятельности (БРС)

Раздел/Темы	Формы текущего контроля	КЗР
-------------	-------------------------	-----

	О	ТЗ	КЗ	Д	
Т-1.1.	6			6	5
Т-1.2.	6	6			
Т-1.3.	6			6	
Т-1.4	6		6		
Т-1.5.	6	6			
Т-1.6	6		6		5
Т-1.7	6	6		6	
Итого: 100 б	42	18	12	18	10

О – опрос;

ТЗ – тестовое задание;

КЗ – контрольные задания;

ПЗ – практическое занятие;

Д – доклад;

КЗР – контрольные задания по разделу.

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ И ФИНАНСОВО-ТРАНСПОРТНАЯ ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 1.1. Роль менеджера ВЭД в организации жизненного цикла внешнеторгового контракта ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4 .

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Дайте определение жизненного цикла внешнеторгового контракта и назовите его основные этапы.

Вопрос 2. Какие функциональные обязанности выполняет менеджер ВЭД на предконтрактном этапе?

Вопрос 3. Назовите не менее трёх подразделений компании, с которыми взаимодействует менеджер ВЭД при сопровождении контракта, и кратко опишите цели этого взаимодействия.

Вопрос 4. Что такое документарная ответственность менеджера ВЭД? В каких случаях она наступает?

Вопрос 5. Перечислите ключевые компетенции (знания и навыки), необходимые менеджеру ВЭД для успешного сопровождения внешнеторговой сделки.

Вопрос 6. Как менеджер ВЭД участвует в управлении рисками на разных этапах жизненного цикла контракта (валютными, правовыми, логистическими)?

Вопрос 7. В чём заключается роль менеджера ВЭД при закрытии контракта и в постконтрольный период?

Вопрос 8. Как знание международного права (Венская конвенция 1980 г., Нью-Йоркская конвенция 1958 г.) помогает менеджеру ВЭД в его работе?

Вопрос 9. Какие требования к деловой репутации и профессиональной этике предъявляются к менеджеру ВЭД при работе с иностранными партнёрами?

Вопрос 10. Какие последствия для компании могут наступить из-за ошибок менеджера ВЭД на этапе документарного сопровождения контракта?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не

	только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Управление жизненным циклом внешнеторгового контракта: от поиска партнёра до арбитража». Восемь групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Понятие и этапы жизненного цикла внешнеторгового контракта (предконтрактный этап, заключение, исполнение, закрытие, постконтроль).
2. Функциональные обязанности менеджера ВЭД на каждом этапе сопровождения сделки (планирование, координация, контроль, документооборот, отчетность).
3. Взаимодействие менеджера ВЭД с внутренними подразделениями компании (логистика, финансы, юристы, производство, бухгалтерия, служба безопасности).
4. Документарная ответственность менеджера ВЭД (виды ответственности: административная, уголовная, материальная; основания наступления).
5. Ключевые компетенции менеджера ВЭД (знание международного права, валютного контроля, таможенного оформления, Incoterms, английского языка, переговорных навыков).
6. Риск-менеджмент во внешнеторговой сделке (виды рисков: валютные, правовые, политические, логистические, санкционные; методы их минимизации).
7. Этика и деловая репутация при сопровождении внешнеторговых контрактов (принципы добросовестности, прозрачности, соблюдение антикоррупционных норм).
8. Ошибки менеджера ВЭД и их последствия для компании (неправильное оформление документов, нарушение сроков, потеря выручки, штрафы, арбитражные иски).

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной

теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	2	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	6	

Тема 1.2. Организационно-правовая структура внешнеторговой сделки: выбор контрагента и формы контракта ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4 .

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные формы присутствия иностранной компании на зарубежном рынке вы знаете? Кратко охарактеризуйте каждую (представительство, филиал, дочернее общество, совместное предприятие).

Вопрос 2. По каким критериям следует проверять иностранного контрагента перед заключением внешнеторгового контракта? Назовите не менее четырёх критериев.

Вопрос 3. Какие источники информации можно использовать для проверки благонадёжности иностранного партнёра (торговые реестры, банковские рекомендации, аудиторские заключения и др.)?

Вопрос 4. Что такое санкционные риски при выборе контрагента? Как менеджер ВЭД должен проверять партнёра на предмет нахождения под санкциями?

Вопрос 5. Перечислите основные виды внешнеторговых контрактов в зависимости от предмета сделки (купля-продажа, лизинг, подряд, посреднические договоры).

Вопрос 6. Какие разделы являются обязательными для любого внешнеторгового контракта? Назовите не менее пяти разделов.

Вопрос 7. Что такое оферта и акцепт во внешнеторговом контракте? В чём разница между твёрдой и свободной офертой?

Вопрос 8. Какие предконтрактные документы оформляются до подписания основного внешнеторгового контракта (протоколы согласования, спецификации, доверенности, меморандумы)?

Вопрос 9. В чём разница между контрактом купли-продажи и посредническим договором (агентским договором, договором комиссии) во внешнеэкономической деятельности?

Вопрос 10. Какие юридические последствия наступают при выборе ненадёжного контрагента или при некорректно оформленной форме контракта?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая форма присутствия иностранной компании на зарубежном рынке не является юридическим лицом, не вправе вести самостоятельную коммерческую деятельность и только представляет интересы головной компании?

- а) филиал
- б) дочернее общество
- в) представительство
- г) совместное предприятие

По долгам какой формы присутствия иностранной компании головная компания несёт полную имущественную ответственность всем своим имуществом?

- а) дочернее общество
- б) филиал

- в) совместное предприятие
- г) общество с ограниченной ответственностью

Что из перечисленного является обязательным разделом внешнеторгового контракта купли-продажи?

- а) описание упаковки и маркировки товара
- б) перечень личных данных сотрудников контрагента
- в) история создания компании-продавца
- г) биографические данные руководителей

Что такое твёрдая оферта во внешнеторговом контракте?

- а) предложение, сделанное неопределённому кругу лиц
- б) предложение, направленное конкретному контрагенту с указанием срока для ответа
- в) устное предложение, сделанное в ходе переговоров
- г) предложение, которое можно отозвать в любой момент до акцепта

Какой документ подтверждает полномочия сотрудника российской компании на подписание внешнеторгового контракта?

- а) устав компании
- б) доверенность (или указание в уставе)
- в) трудовой договор
- г) паспорт гражданина РФ

Что из перечисленного является обязательным требованием при проверке иностранного контрагента перед заключением контракта?

- а) проверка наличия лицензии на розничную торговлю
- б) проверка регистрационных данных, репутации и санкционного статуса
- в) проверка семейного положения директора
- г) проверка цвета логотипа компании

Какая форма внешнеторгового контракта предполагает, что одна сторона (комитент) поручает другой стороне (комиссионеру) совершить сделку от своего имени, но за счёт комитента?

- а) договор купли-продажи
- б) агентский договор
- в) договор комиссии
- г) лизинговый договор

Что из перечисленного является документом предконтрактной работы во внешнеэкономической деятельности?

- а) коносамент
- б) протокол согласования разногласий
- в) таможенная декларация
- г) счёт-фактура (инвойс)

Какая форма присутствия иностранной компании является самостоятельным юридическим лицом по законам страны пребывания и отвечает по своим обязательствам своим имуществом?

- а) представительство
- б) филиал
- в) дочернее общество

г) аккредитованное представительство

Какие последствия для компании может повлечь выбор ненадёжного иностранного контрагента?

- а) получение дополнительных налоговых льгот
- б) непоставка оплаченного товара, судебные издержки, репутационные потери
- в) автоматическое продление контракта
- г) снижение таможенных пошлин

Критерии оценивания тестовых заданий:

Баллы	Описание критерия		
6-5	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
4-3	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2- 1	Свыше 50% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.		Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тест 2.

Установите соответствие между термином, приводимым в столбце слева, и высказыванием (или определением) из правого столбца: к каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца.

№	Форма присутствия	Характеристика
1	Представительство	А) Самостоятельное юридическое лицо по законам страны пребывания, отвечает своим имуществом
2	Филиал	Б) Не является юридическим лицом, вправе вести коммерческую деятельность, отвечает головная компания
3	Дочернее общество	В) Юридическое лицо, созданное с местным партнёром, долевое участие
4	Совместное предприятие	Г) Не является юридическим лицом, не вправе вести коммерческую деятельность, только представительство интересов
5	Индивидуальный предприниматель (ИП)	Д) Форма, не используемая для иностранного присутствия на зарубежном рынке (регируется по законам РФ)

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

2. Внимательно прочитать оба списка:

список 1 – понятия;

список 2 – утверждения, свойства объектов.

3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в

таблицу (например, 1/А или 4/Б).

1	2	3	4	5	6

Критерии оценивания теста на соответствие:

Баллы	Описание критерия	
6-5	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
4-3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2- 1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 1.3. Организация деловых переговоров и документарная подготовка сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие этапы включает подготовка к деловым переговорам с иностранным партнёром? Назовите не менее трёх этапов.

Вопрос 2. Какие документы необходимо подготовить до начала переговоров с иностранным контрагентом?

Вопрос 3. В чём разница между твёрдой и свободной офертой при документарной подготовке сделки?

Вопрос 4. Какие культурные особенности ведения переговоров характерны для представителей азиатских стран (Китай, Япония, Корея)?

Вопрос 5. Что такое протокол переговоров? Какие сведения он должен содержать и какова его юридическая сила?

Вопрос 6. Какие документы оформляются по итогам успешных переговоров перед заключением основного контракта?

Вопрос 7. Какие требования предъявляются к переводу внешнеторговой документации (язык контракта, нотариальное заверение, юридическая сила перевода)?

Вопрос 8. Как распределяются роли в делегации при проведении международных переговоров (руководитель, технический эксперт, юрист, переводчик)?

Вопрос 9. Что такое акцепт и как он оформляется документарно при заключении внешнеторговой сделки?

Вопрос 10. Какие ошибки при организации переговоров и документарной подготовке могут привести к признанию контракта недействительным?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для

	оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Культурная среда и культурная компетенция в международном бизнесе: теория, методы и перспективы». Восемь групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Этапы подготовки к международным деловым переговорам: анализ контрагента, определение целей, формирование делегации.
2. Структура и регламент проведения переговоров с иностранными партнёрами (открытие, основная часть, закрытие, протокольные мероприятия).
3. Кросс-культурные особенности ведения переговоров в странах Европы (Германия, Франция, Великобритания).
4. Кросс-культурные особенности ведения переговоров в странах Азии (Китай, Япония, Корея) и арабских странах.
5. Роль переводчика и юриста в международных переговорах: требования, ответственность, этические нормы.
6. Документарное сопровождение переговоров: повестка дня, протокол встречи, меморандум, предварительный контракт.
7. Оферта и акцепт: понятие, виды, порядок оформления и юридические последствия.
8. Типичные ошибки при подготовке и проведении международных переговоров и их правовые последствия..

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении

обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	2	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	6	

Тема 1.4. Финансовое обеспечение внешнеторговой сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные формы международных расчетов используются во внешнеторговых сделках? Назовите не менее четырёх форм.

Вопрос 2. Что такое документарный аккредитив? Какие виды аккредитивов вы знаете?

Вопрос 3. В чём разница между аккредитивной и инкассовой формами расчётов? Каковы риски для продавца и покупателя в каждой форме?

Вопрос 4. Какие документы необходимы для проведения валютного контроля по внешнеторговому контракту?

Вопрос 5. Что такое паспорт сделки (или реквизиты контракта) в валютном контроле? Каковы сроки его оформления?

Вопрос 6. Какие валютные риски возникают при исполнении внешнеторгового контракта? Назовите методы их минимизации (хеджирования).

Вопрос 7. Из каких элементов складывается цена внешнеторгового контракта? Что влияет на конечную цену товара для импортёра?

Вопрос 8. Какие таможенные платежи уплачиваются при ввозе товаров на территорию РФ? Как они рассчитываются?

Вопрос 9. Что такое трансфертное ценообразование в международной торговле? Каковы риски его использования для компании?

Вопрос 10. Какие требования валютного законодательства РФ (Федеральный закон № 173-ФЗ) необходимо соблюдать при поступлении экспортной выручки?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и

	1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Контрольные задания:

Задача 1.

Российская компания-импортёр «ВостокИмпорт» заключила внешнеторговый контракт с китайским поставщиком «Shanghai Trading Co.» на поставку электроники.

Условия контракта:

Стоимость товара: 500 000 юаней.

Валюта контракта: юань.

Условия оплаты: 40% предоплата, 60% — в течение 45 дней после получения уведомления об отгрузке.

Курс юаня на дату подписания контракта: 12,5 руб./юань.

Курс юаня на дату предоплаты: 13,0 руб./юань.

Курс юаня на дату окончательного расчёта: 13,5 руб./юань.

Вопросы к задаче:

1. Какую сумму в рублях заплатит «ВостокИмпорт» в качестве предоплаты (40%)?
2. Какую сумму в рублях заплатит «ВостокИмпорт» при окончательном расчёте (60%)?
3. Какую общую сумму в рублях (предоплата + окончательный расчёт) заплатит компания за товар?
4. Какую сумму в рублях компания сэкономила бы (или переплатила) по сравнению с гипотетической ситуацией, если бы курс юаня остался на уровне 12,5 руб./юань на обе даты платежа?
5. Какой валютный риск проявился в данной сделке для импортёра? Как компания могла бы минимизировать этот риск?

Задача.2.

Российская компания-экспортёр «УралМаш» заключила внешнеторговый контракт с казахстанским покупателем «АстанаТехно» на поставку промышленного оборудования.

Условия контракта:

Стоимость товара: 20 000 000 тенге.

Валюта контракта: тенге.

Условия оплаты: 50% предоплата, 50% — в течение 30 дней после подписания акта приёмки.

Курс тенге на дату подписания контракта: 0,18 руб./тенге.

Курс тенге на дату предоплаты: 0,19 руб./тенге.

Курс тенге на дату окончательного расчёта: 0,17 руб./тенге.

Вопросы к задаче:

1. Какую сумму в рублях получит «УралМаш» в качестве предоплаты (50%)?
2. Какую сумму в рублях получит «УралМаш» при окончательном расчёте (50%)?
3. Какую общую сумму в рублях (предоплата + окончательный расчёт) получит компания за оборудование?

4. Какую сумму в рублях компания выиграла (или потеряла) по сравнению с гипотетической ситуацией, если бы курс тенге остался на уровне 0,18 руб./тенге на обе даты платежа?

5. Какой валютный риск проявился в данной сделке для экспортёра? Как компания могла бы минимизировать этот риск?

Задача 3.

Российская компания-экспортёр «СибирьЭкспорт» заключила контракт с китайским покупателем «Beijing Trading Co.» на поставку лесоматериалов. Условия контракта:

Стоимость товара: 1 000 000 юаней.

Валюта контракта: юань.

Условия оплаты: 100% постоплата в течение 60 дней после отгрузки.

Курс юаня на дату отгрузки: 13,0 руб./юань.

Курс юаня на дату получения оплаты: 11,5 руб./юань.

Вопросы к задаче:

1. Какую сумму в рублях ожидал получить экспортёр на дату отгрузки (исходя из курса на дату отгрузки)?

2. Какую сумму в рублях экспортёр получил фактически на дату оплаты?

3. Какова величина потерь экспортёра в рублях из-за изменения курса?

4. Какой валютный риск проявился в данной сделке?

5. Какие меры мог бы предпринять экспортёр, чтобы защитить свою выручку от падения курса юаня?

Задача 4.

Российская компания-импортёр «ТоргСервис» ввозит из Китая партию бытовой техники. Условия поставки:

Таможенная стоимость товара: 8 000 000 рублей.

Ставка ввозной таможенной пошлины: 10% от таможенной стоимости.

Ставка НДС: 20% (начисляется на таможенную стоимость + пошлина).

Сбор за таможенное оформление: 15 000 рублей (фиксированная сумма).

Вопросы к задаче:

1. Рассчитайте сумму ввозной таможенной пошлины (в рублях).

2. Рассчитайте сумму НДС, которую необходимо уплатить при ввозе (в рублях).

3. Рассчитайте общую сумму таможенных платежей (пошлина + НДС + сбор за оформление).

4. Какова общая стоимость товара для импортёра с учётом всех таможенных платежей (без учёта цены товара контрагента)?

5. Как изменится сумма НДС, если ставка НДС будет снижена до 10% (для определённых категорий товаров)?

Задание 5.

Заполните таблицу, указав основные характеристики каждой формы международных расчётов, используемых во внешнеторговых сделках.

Критерий сравнения	Банковский перевод	Документарный аккредитив	Инкассо	Авансовый платёж (предоплата)
Участие банка в проверке документов (да / нет)				
Гарантия платежа для экспортёра (высокая /				

Критерий сравнения	Банковский перевод	Документарный аккредитив	Инкассо	Авансовый платёж (предоплата)
средняя / низкая)				
Риск для импортёра (высокий / средний / низкий)				
Требуется ли предоставление товаросопроводительных документов для получения платежа?				
На какой стадии поставки происходит платёж (до отгрузки / после отгрузки / после получения документов / после приемки товара)?				

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «да» / «нет», «высока/ низкая и т.д.).

Задание 6.

Задача 6

Российская компания-экспортёр «ВолгаЭкспорт» продаёт товар своему дочернему обществу «Volga Trading Ltd.» на Кипре. Затем кипрская дочка перепродаёт этот же товар независимому покупателю в Германии.

Исходные данные:

Себестоимость производства товара в России: 4 000 000 рублей.

Цена продажи от «ВолгаЭкспорт» кипрской дочке (трансфертная цена): 5 000 000 рублей.

Цена продажи от кипрской дочки конечному покупателю в Германии: 8 000 000 рублей (или эквивалент в евро).

Ставка налога на прибыль в России: 20%.

Ставка налога на прибыль на Кипре: 12,5%.

Ставка налога на прибыль в Германии: 25% (учитывается только для понимания, расчёт по Германии не требуется).

Вопросы к задаче:

1. Какую прибыль получила российская компания «ВолгаЭкспорт» от продажи кипрской дочке?

2. Какую прибыль получила кипрская дочка «Volga Trading Ltd.» от перепродажи товара в Германию?

3. Рассчитайте сумму налога на прибыль, уплаченную в России (с прибыли

российского экспортёра).

4. Рассчитайте сумму налога на прибыль, уплаченную на Кипре (с прибыли кипрской дочки).

5. Какова общая сумма налогов, уплаченных группой компаний (Россия + Кипр)?

6. Какую сумму налогов заплатила бы группа компаний, если бы российская компания продала товар напрямую немецкому покупателю по цене 8 000 000 рублей (без кипрской «прокладки»)?

7. Какова налоговая экономия группы компаний от использования трансфертного ценообразования (продажи через кипрскую дочку)?

8. Какие риски возникают при использовании такой схемы трансфертного ценообразования с точки зрения налогового законодательства РФ?

Критерии оценивания контрольных заданий:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
4-3	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
2-1	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 1.5. Транспортное обеспечение внешнеторговой сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные виды международных перевозок используются во внешнеторговых сделках? Назовите не менее четырёх видов.

Вопрос 2. Что такое мультимодальная (смешанная) перевозка? В каких случаях она применяется?

Вопрос 3. Какие базисные условия поставки Incoterms 2020 регулируют распределение транспортных расходов и рисков между продавцом и покупателем?

Вопрос 4. Что такое коносамент? Какие виды коносаментов вы знаете и какова их роль в морских перевозках?

Вопрос 5. Какие транспортные документы оформляются при автомобильных перевозках (CMR-накладная)? Какие сведения она должна содержать?

Вопрос 6. Какие транспортные документы оформляются при железнодорожных и авиационных перевозках?

Вопрос 7. Как распределяются риски утраты или повреждения груза в зависимости от выбранного базиса Incoterms (на примере EXW, FOB, CIF, DAP)?

Вопрос 8. Какие риски возникают при выборе ненадёжного перевозчика или экспедитора? Как их минимизировать?

Вопрос 9. Что такое таможенное транзитное оформление и когда оно необходимо при международных перевозках?

Вопрос 10. Какие страховые риски подлежат обязательному и добровольному страхованию при транспортировке внешнеторгового груза?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки

	зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой транспортный документ используется при морских перевозках и является подтверждением права собственности на груз?

- а) CMR-накладная
- б) коносамент
- в) авианакладная
- г) железнодорожная накладная

2. Какой базис INCOTERMS 2020 означает, что продавец передаёт товар покупателю на своём складе, а покупатель несёт все расходы и риски по погрузке, перевозке и таможенному оформлению?

- а) FOB
- б) CIF
- в) EXW
- г) DAP

3. Какой транспортный документ оформляется при автомобильных международных перевозках?

- а) коносамент
- б) CMR-накладная
- в) авианакладная
- г) складское свидетельство

4. При каком базисе INCOTERMS 2020 продавец обязан застраховать груз на время морской перевозки?

- а) FOB
- б) EXW
- в) CIF

г) FCA

5. Что из перечисленного является преимуществом мультимодальной перевозки?

- а) использование только одного вида транспорта
- б) оформление единого транспортного документа на весь путь следования
- в) отсутствие необходимости страховать груз
- г) более низкая стоимость по сравнению с мономодальной перевозкой

6. Кто несёт риск случайной гибели или повреждения товара при базисе FOB (Free on Board) после погрузки товара на борт судна?

- а) продавец
- б) покупатель
- в) перевозчик
- г) страховщик

7. Какой вид транспорта наиболее часто используется для перевозки скоропортящихся товаров на дальние расстояния?

- а) морской транспорт
- б) железнодорожный транспорт
- в) авиационный транспорт
- г) автомобильный транспорт

8. Что из перечисленного относится к обязанностям продавца при базисе DAP (Delivered at Place)?

- а) доставить товар в указанное место в стране назначения без выгрузки
- б) оплатить таможенное оформление при импорте
- в) застраховать груз на весь путь следования
- г) разгрузить товар в месте назначения

9. Какой документ подтверждает заключение договора морской перевозки и выдаётся перевозчиком отправителю?

- а) коносамент
- б) CMR-накладная
- в) инвойс
- г) упаковочный лист

10. Что из перечисленного является обязанностью продавца при базисе EXW (Ex Works)?

- а) погрузить товар на транспортное средство покупателя
- б) передать товар покупателю на своём складе
- в) оплатить транспортировку до порта назначения
- г) застраховать груз на время перевозки

Критерии оценивания тестовых заданий:

Баллы	Описание критерия		
6-5	Свыше 80% правильных ответов.		Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
4-3	Свыше 70% правильных ответов.		Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.

2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

РАЗДЕЛ 2. ИСПОЛНЕНИЕ, КОНТРОЛЬ И ЗАВЕРШЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 2.1. Учёт и контроль исполнения контракта менеджером ВЭД ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Какие основные разделы внешнеторгового контракта подлежат контролю со стороны менеджера ВЭД в процессе его исполнения?

Вопрос 2. Что такое реестр внешнеторговых контрактов? Какие сведения он должен содержать?

Вопрос 3. Какие документы проверяет менеджер ВЭД при поступлении товара от иностранного поставщика (по импортному контракту)?

Вопрос 4. Как осуществляется контроль за соблюдением сроков поставки товара по внешнеторговому контракту?

Вопрос 5. Что такое сверка взаиморасчётов с иностранным контрагентом? Как часто она проводится и какие документы оформляются по её результатам?

Вопрос 6. Какие меры принимает менеджер ВЭД при выявлении несоответствия фактически поставленного товара условиям контракта (по количеству, качеству, ассортименту)?

Вопрос 7. Что такое внутренний аудит ВЭД-сделки? Какие этапы исполнения контракта подлежат аудиту?

Вопрос 8. Как менеджер ВЭД контролирует соблюдение валютного законодательства при поступлении экспортной выручки и оплате импортного контракта?

Вопрос 9. Какие электронные системы учёта (ERP, CRM, специализированное ПО) используются для контроля исполнения внешнеторговых контрактов?

Вопрос 10. Какие последствия для компании могут наступить при отсутствии систематического учёта и контроля исполнения внешнеторгового контракта?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), даёт правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении

	излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Контрольные задания:

Задание 1.

Проанализируйте ситуацию

Российская компания «ТехноИмпорт» заключила контракт с китайским поставщиком «Shanghai Electronics Co.» на поставку 5 000 единиц электронных компонентов на сумму 200 000 долларов США. Условия поставки: FOB Шанхай, оплата: 50% предоплата, 50% в течение 30 дней после получения уведомления об отгрузке.

После получения товара на складе в Москве кладовщик при приёмке обнаружил, что фактически поставлено только 4 500 единиц компонентов. Остальные 500 единиц в грузовых местах отсутствуют. Транспортная накладная и упаковочный лист поставщика подтверждают отгрузку 5 000 единиц. Повреждений упаковки не обнаружено.

Менеджер ВЭД компании «ТехноИмпорт» получил от поставщика полный пакет документов (инвойс, упаковочный лист, коносамент, страховой полис) и должен принять решение о дальнейших действиях.

Необходимо ответить на вопросы:

1. Какие действия должен предпринять менеджер ВЭД незамедлительно после обнаружения недостачи?

2. Какие документы необходимо оформить для фиксации недостачи?

3. Можно ли приостановить оплату оставшихся 50% (100 000 долларов США)?

Почему?

4. В течение какого срока должна быть направлена претензия китайскому поставщику?

5. Как менеджер ВЭД должен вести учёт этой проблемной сделки в реестре контрактов (какие отметки сделать)?

Задание 2

Проанализируйте ситуацию

Российская компания-экспортёр «УралЭкспорт» заключила контракт с казахстанским покупателем «АстанаСтрой» на поставку строительного оборудования на сумму 50 000 000 тенге. Условия контракта: поставка DAP Астана, оплата: 30% предоплата, 70% — в течение 45 дней после подписания акта приёмки-передачи товара.

Товар был поставлен в срок, акт приёмки-передачи подписан обеими сторонами 15 марта 2025 года. Предоплата (30%) поступила вовремя. Однако прошло уже 60 дней с даты подписания акта, а окончательный платёж (70%) от покупателя так и не поступил. Менеджер ВЭД «УралЭкспорт» направил покупателю напоминание по электронной почте, но ответа не получил. Телефонные звонки не дают результата.

Необходимо ответить на вопросы:

1. Какие действия должен предпринять менеджер ВЭД для взыскания дебиторской задолженности? Назовите последовательность шагов.

2. Какие документы подтверждают факт поставки и наличие задолженности покупателя?

3. Можно ли приостановить отгрузку следующей партии товара этому покупателю?

Почему?

4. Как менеджер ВЭД должен отразить эту ситуацию в учёте исполнения контракта?

5. Какие меры можно было предпринять на этапе заключения контракта, чтобы снизить риск несвоевременной оплаты?

Задание 3

Проанализируйте ситуацию

Российская компания-экспортёр «СеверЭкспорт» заключила контракт с узбекским покупателем «ТашкентТехно» на поставку промышленного оборудования. Условия контракта:

Стоимость контракта: 300 000 долларов США.

Условия поставки: DAP Ташкент (Incoterms 2020).

Условия оплаты: 100% постоплата в течение 60 дней после подписания акта приёмки-передачи.

Срок поставки: до 1 июня 2025 года.

Арбитраж: Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) при ТПП РФ.

Хронология событий:

20 мая 2025 года — товар отгружен со склада в России, оформлены транспортные документы (CMR).

25 мая 2025 года — товар доставлен в Ташкент, передан покупателю, подписан акт приёмки-передачи без замечаний.

25 июля 2025 года — прошло 60 дней с даты подписания акта, но оплата от покупателя не поступила.

1 августа 2025 года — менеджер ВЭД направил покупателю письменную претензию с требованием оплаты.

20 августа 2025 года — ответа на претензию не получено.

25 августа 2025 года — менеджер ВЭД получает информацию, что покупатель «ТашкентТехно» находится в стадии ликвидации.

Задание для студентов

Расположите действия менеджера ВЭД в правильной хронологической последовательности (от 1 до 8).

Перечень действий (в произвольном порядке):

А) Подача искового заявления в МКАС при ТПП РФ

Б) Проверка полномочий лица, подписавшего акт приёмки-передачи

В) Анализ контракта на предмет наличия арбитражной оговорки и штрафных санкций

Г) Направление досудебной претензии покупателю

Д) Обращение к банку-эмитенту (если была банковская гарантия)

Е) Консультация с юристом о возможности привлечения к субсидиарной ответственности учредителей ликвидируемой компании

Ж) Сбор пакета документов для арбитража (контракт, CMR, акт приёмки, претензия, доказательства направления)

З) Проверка платёжеспособности покупателя перед заключением контракта (данное действие должно быть выполнено на этапе предконтрактной работы)

Задание 4

Заполните таблицу, указав основные характеристики каждого этапа контроля исполнения внешнеторгового контракта менеджером ВЭД.

Этап контроля	Что проверяется	Какие документы анализируются	Действия при выявлении отклонений	Срок выполнения (ориентировочно)
Контроль отгрузки товара				

Контроль поступления документов от контрагента				
Контроль оплаты (для экспортёра)				
Контроль поступления товара (для импортёра)				
Контроль закрытия контракта				

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «соответствие количества и ассортимента», «инвойс, упаковочный лист», «направить претензию», «в течение 3 рабочих дней» и т.д.).

Задание 5.

Заполните таблицу, указав основные характеристики каждого вида контроля в зависимости от стадии исполнения внешнеторгового контракта.

Вид контроля	Объект контроля	Периодичность	Ответственный	Документальное оформление результата
Текущий контроль				
Периодический контроль				
Итоговый контроль				
Внеплановый контроль				
Валютный контроль				

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «соблюдение сроков оплаты», «ежемесячно», «менеджер ВЭД», «акт сверки взаиморасчётов» и т.д.).

Задание 6

Задача 1

Российская компания-экспортёр «ВолгаЭкспорт» заключила контракт с казахстанским покупателем «АлмаТрейд» на поставку товара. Условия контракта:

Стоимость контракта: 20 000 000 тенге.

Условия оплаты: 40% предоплата, 60% — в течение 30 дней после отгрузки.

Предоплата поступила в полном объёме и в срок.

Товар отгружен 1 марта 2025 года. Отгрузочные документы переданы покупателю.

Срок окончательной оплаты — до 31 марта 2025 года.

Пеня за просрочку оплаты: 0,1% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

Фактически окончательная оплата поступила 25 апреля 2025 года.

Курс тенге на дату расчётов: 0,19 руб./тенге (для пересчёта в рубли, если потребуется, но в задаче можно оставить в тенге).

Вопросы к задаче:

1. Какова сумма окончательного платежа по контракту (в тенге)?
2. На сколько дней просрочена окончательная оплата?
3. Рассчитайте сумму пени за просрочку оплаты (в тенге).
4. Какую общую сумму (основной долг + пеня) должен заплатить покупатель (в тенге)?
5. Если бы аналогичные условия были в контракте на экспорт в Китай на сумму 500 000 юаней (40% предоплата, 60% постоплата, пеня 0,1% в день, просрочка 20 дней), рассчитайте сумму пени в юанях.

Критерии оценивания контрольных заданий:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
4-3	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
2-1	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тема 2.2. Претензионная работа и постконтроль ВЭД-сделки: ответственность менеджера ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

Вопросы для опроса:

Вопрос 1. Что такое претензионный порядок урегулирования спора во внешнеэкономической деятельности? В каких случаях он является обязательным?

Вопрос 2. Какие виды претензий могут предъявляться по внешнеторговому контракту (по количеству, качеству, срокам, оплате)?

Вопрос 3. Какие документы необходимо оформить для фиксации факта несоответствия товара условиям контракта (недостача, брак, повреждение)?

Вопрос 4. Каковы типовые сроки предъявления претензий по внешнеторговому контракту? От чего они зависят?

Вопрос 5. Что такое арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте? Какие арбитражные институты наиболее популярны в международной практике?

Вопрос 6. В чём разница между претензией и иском в арбитраж? На каком этапе направляется каждый из этих документов?

Вопрос 7. Какие виды ответственности может нести менеджер ВЭД за ненадлежащее исполнение своих обязанностей (дисциплинарная, материальная, административная, уголовная)?

Вопрос 8. Что такое постконтроль ВЭД-сделки? Какие государственные органы осуществляют постконтроль и в течение какого срока?

Вопрос 9. Какие документы подлежат обязательному архивному хранению после закрытия внешнеторгового контракта и в течение какого срока?

Вопрос 10. Какие ошибки менеджера ВЭД при претензионной работе и постконтроле могут привести к материальным потерям для компании?

Критерии оценивания опроса:

Баллы	Описание критерия
6-5	Обучающийся полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые

	примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.
4-3	Обучающийся дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.
2-1	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.
0	Обучающийся обнаруживает незнание вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Доклад:

Подготовка докладов «Претензионная работа и постконтроль во внешнеэкономической деятельности: правовые основы, процедуры и ответственность менеджера ВЭД». Восемь групповых докладов с обсуждением.

Тематика докладов:

1. Понятие и правовые основы претензионной работы во внешнеторговых контрактах: нормативное регулирование, обязательность досудебного порядка.
2. Виды претензий по внешнеторговому контракту: по количеству, качеству, срокам поставки, нарушению условий оплаты, ненадлежащей упаковке.
3. Порядок предъявления претензии: сроки, форма, содержание, комплект документов, способы направления (с доказательством вручения).
4. Документальное оформление претензионной работы: акт о расхождении, акт экспертизы, претензионное письмо, ответ на претензию.
5. Арбитражная оговорка во внешнеторговом контракте: понятие, виды арбитражей (МКАС, Лондонский, Сингапурский, Стокгольмский), последствия отсутствия оговорки.
6. Международные конвенции и признание арбитражных решений: Нью-Йоркская конвенция 1958 г., порядок приведения в исполнение иностранных арбитражных решений.
7. Постконтроль ВЭД-сделки: виды постконтроля (таможенный, валютный, налоговый), сроки проведения, права и обязанности менеджера ВЭД при проверках.
8. Ответственность менеджера ВЭД: дисциплинарная, материальная, административная, уголовная. Типичные ошибки и их последствия для компании.

Методические рекомендации по подготовке доклада.

Подготовка доклада способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает критически мыслить. При написании доклада по заданной теме составляется план, подбираются основные источники. В процессе работы с источниками, систематизируют полученные сведения, делают выводы и обобщения.

Подготовка доклада требует от обучающегося большой самостоятельности и серьезной интеллектуальной работы, которая принесет наибольшую пользу, если будет включать с себя следующие этапы: изучение наиболее важных научных работ по данной теме, перечень которых дает сам преподаватель; анализ изученного материала, выделение наиболее значимых для раскрытия темы фактов, мнений разных ученых и научных положений; обобщение и логическое построение материала доклада, например, в форме развернутого плана; написание текста доклада с соблюдением требований научного стиля.

Построение доклада включает три части: вступление, основную часть и заключение. Во вступлении указывается тема доклада, устанавливается логическая связь ее с другими

темами или место рассматриваемой проблемы среди других проблем, дается краткий обзор источников, на материале которых раскрывается тема и т. п. Основная часть должна иметь четкое логическое построение, в ней должна быть раскрыта тема доклада. В заключении обычно подводятся итоги, формулируются выводы, подчеркивается значение рассмотренной проблемы и т. п.

Критерии оценивания доклада:

Критерии оценки	Диапазон баллов	Описание критерия
Содержание и раскрытие темы	2	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	1	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	1	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	1	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	1	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	6	

Тестовые задания с инструкцией по выполнению:

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой документ фиксирует несоответствие фактически поставленного товара условиям внешнеторгового контракта по количеству или качеству?

- а) счёт-фактура (инвойс)
- б) акт о расхождении (акт рекламации)
- в) транспортная накладная
- г) платёжное поручение

В течение какого срока, как правило, должна быть предъявлена претензия по скрытым недостаткам товара (если иное не предусмотрено контрактом)?

- а) 3 дня с момента получения товара
- б) 30 дней с момента получения товара
- в) 6 месяцев с момента получения товара
- г) 3 года с момента получения товара

Какой международный договор регулирует признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений?

- а) Венская конвенция 1980 г.
- б) Нью-Йоркская конвенция 1958 г.
- в) Гагская конвенция 1986 г.
- г) Бернская конвенция 1886 г.

Что из перечисленного является обязательным элементом арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте?

- а) указание на применимое право
- б) указание на конкретный арбитражный институт (или правила арбитража)
- в) указание на язык судопроизводства
- г) указание на количество арбитров

Какой орган в РФ осуществляет таможенный постконтроль после выпуска товаров?

- а) Министерство финансов РФ
- б) Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- в) Центральный банк РФ
- г) Министерство промышленности и торговли РФ

Какая ответственность наступает для менеджера ВЭД, если по его вине компания пропустила срок предъявления претензии к иностранному поставщику и понесла убытки?

- а) дисциплинарная (выговор)
- б) материальная (в пределах среднего месячного заработка или полная, если заключён договор о полной материальной ответственности)
- в) уголовная
- г) административная (штраф)

Что из перечисленного является основанием для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения по Нью-Йоркской конвенции 1958 г.?

- а) решение вынесено арбитром, не имеющим юридического образования
- б) сторона не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве
- в) решение вынесено на английском языке, а не на языке страны исполнения
- г) сумма иска превышает 1 млн долларов США

Какой документ должен быть подписан сторонами для фиксации полного исполнения обязательств по внешнеторговому контракту?

- а) акт приёмки-передачи товара
- б) акт сверки взаиморасчётов
- в) протокол о намерениях
- г) спецификация

Каков максимальный срок таможенного постконтроля в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС?

- а) 1 год со дня выпуска товаров
- б) 3 года со дня выпуска товаров
- в) 5 лет со дня выпуска товаров
- г) 10 лет со дня выпуска товаров

Какое действие менеджера ВЭД является обязательным при получении претензии от иностранного покупателя?

- а) проигнорировать претензию
 - б) зарегистрировать претензию, проверить обоснованность, подготовить мотивированный ответ в установленный срок
 - в) сразу согласиться с претензией и выплатить компенсацию
 - г) переслать претензию перевозчику без ответа покупателю
- Критерии оценивания тестовых заданий:

Баллы	Описание критерия	
6-5	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
4-3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

Тест 2.

Установите соответствие между термином и его определением. К каждой позиции из первого столбца подберите соответствующую позицию из второго столбца.

№	Термин	Определение / характеристика
1	Претензия (рекламация)	А) Международная конвенция 1958 года, регулирующая признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений
2	Арбитражная оговорка	Б) Письменное требование покупателя к продавцу об устранении недостатков, уценке товара, допоставке или возмещении убытков
3	Досудебный порядок урегулирования спора	В) Обязательное условие контракта, предусматривающее передачу споров на рассмотрение в третейский суд (арбитраж)
4	Нью-Йоркская конвенция 1958 г.	Г) Этап урегулирования разногласий между сторонами путём направления претензии и получения ответа до обращения в суд или арбитраж
5	Материальная ответственность менеджера ВЭД	Д) Деятельность контролирующих органов (таможня, банк) после завершения внешнеэкономической сделки в течение установленного срока
6	Постконтроль ВЭД-сделки	Е) Обязанность работника возместить работодателю прямой действительный ущерб, причинённый по его вине

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

2. Внимательно прочитать оба списка:

список 1 – термин;

список 2 – определение.

3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в таблицу (например, 1/А или 4/Б).

1	2	3	4	5	6

Критерии оценивания теста на соответствие:

Баллы	Описание критерия	
6-5	Свыше 80% правильных ответов.	Обучающийся демонстрирует глубокое познание в освоенном материале.
4-3	Свыше 70% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен полностью, без существенных ошибок.
2-1	Свыше 50% правильных ответов.	Обучающимся материал освоен не полностью, имеются значительные пробелы в знаниях.
0	Менее 50% правильных ответов.	Обучающимся материал не освоен, знания обучающегося ниже базового уровня.

0* - в журнал академической группы не выставляется

5.1. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контролем знаний по разделу (далее – КЗР).

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КЗР, которое может набрать студент
КЗР 1	5
КЗР 2	5
Итого:	10

5.2. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КЗР и типовые оценочные материалы:

КЗР-1.

Раздел 1.

Тема 1-5.

Контрольные задания:

Задание 1. Проанализируйте ситуацию.

Российская компания-экспортёр «УралЭкспорт» заключила контракт с казахстанским покупателем на поставку оборудования. Менеджер ВЭД компании пропустил срок подачи документов в банк для валютного контроля, из-за чего поступление экспортной выручки было заблокировано на 45 дней. Компания понесла убытки из-за несвоевременного получения денежных средств.

Необходимо ответить на вопросы:

- 1.Какие функциональные обязанности менеджера ВЭД были нарушены?
- 2.Какую ответственность (дисциплинарную, материальную) может понести менеджер ВЭД в данной ситуации?
- 3.Какие меры следовало предпринять менеджеру, чтобы избежать нарушения срока подачи документов?

Задание 2.

Установите соответствие между формой присутствия иностранной компании и её

характеристикой. К каждой позиции из первого столбца подберите соответствующую позицию из второго столбца.

№	Форма присутствия	Характеристика
1	Представительство	А) Самостоятельное юридическое лицо, отвечает своим имуществом
2	Филиал	Б) Не является юридическим лицом, не вправе вести коммерческую деятельность
3	Дочернее общество	В) Юридическое лицо, созданное с местным партнёром
4	Совместное предприятие	Г) Не является юридическим лицом, вправе вести коммерческую деятельность, отвечает головная компания
5	Индивидуальный предприниматель (ИП)	Д) Форма, не используемая для иностранного присутствия на зарубежном рынке

1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.

2. Внимательно прочитать оба списка:

список 1 – форма присутствия;

список 2 – характеристика.

3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.

4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в таблицу (например, 1/А или 4/Б).

1	2	3	4	5	6

Задание 3.

Задача. 1.

Российская компания-импортёр «ВостокИмпорт» заключила контракт с китайским поставщиком на поставку товара стоимостью 1 000 000 юаней. Курс юаня на дату заключения контракта – 13,0 руб./юань.

Условия оплаты:

30% предоплата (фактический курс на дату предоплаты – 13,2 руб./юань).

70% постоплата в течение 60 дней после отгрузки (фактический курс на дату окончательного расчёта – 13,8 руб./юань).

Вопросы:

1. Рассчитайте сумму предоплаты в рублях.

2. Рассчитайте сумму окончательного платежа в рублях.

3. Рассчитайте общую сумму в рублях, которую заплатил импортёр.

4. Какую сумму импортёр переплатил по сравнению с гипотетической ситуацией, если бы курс остался на уровне 13,0 руб./юань?

Задание 4.

Заполните таблицу, указав основные характеристики каждого базиса Incoterms 2020.

Базис Incoterms 2020	Распределение расходов по перевозке	Распределение рисков утраты/повреждения товара	Кто оформляет экспортное декларирование	Кто оформляет импортное декларирование
EXW				
FOB				
CIF				
DAP				
DDP				

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «продавец» / «покупатель», «при передаче товара на складе продавца», «при погрузке на борт судна» и т.д.).

Задание 5.

Ситуация для анализа .

Российская компания «ТехноЭкспорт» ведёт переговоры с китайским поставщиком о заключении контракта на поставку электроники на сумму 2 000 000 юаней.

Необходимо ответить на вопросы:

- 1.Какие документы должны быть подготовлены российской стороной до начала переговоров? (Назовите не менее 4-х документов.)
- 2.Какие культурные особенности ведения переговоров с китайской стороной необходимо учесть? (Назовите не менее 3-х особенностей.)
- 3.Что такое протокол переговоров и какова его юридическая сила?

Критерии оценивания контрольных заданий по разделу:

Баллы	Описание критерия
5	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
4	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
3-2	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
1-0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

КЗР – 2.

Тема 6-7.

Контрольные задания:

Задание 1. Проанализируйте ситуацию.

Российская компания-импортёр «ТехноИмпорт» заключила контракт с немецким поставщиком на поставку оборудования на сумму 500 000 евро. Условия контракта: 50% предоплата, 50% — в течение 30 дней после подписания акта приёмки-передачи. Товар поступил на склад, акт приёмки подписан. Однако менеджер ВЭД не внёс в реестр

контрактов информацию о дате подписания акта. В результате компания пропустила срок окончательной оплаты (30 дней) и уплатила пеню поставщику в размере 5 000 евро.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие действия должен был выполнить менеджер ВЭД при подписании акта приёмки-передачи?

Какие документы должны быть зарегистрированы в реестре контрактов по данной сделке?

Какую ответственность (дисциплинарную, материальную) может понести менеджер ВЭД в данной ситуации?

Какие меры контроля позволили бы избежать пропуска срока оплаты?

Задание 2.

Задача.

Российская компания-экспортёр «ВолгаЭкспорт» заключила контракт с узбекским покупателем на поставку товара стоимостью 50 000 000 сумов. Условия контракта:

40% предоплата (поступила вовремя).

60% постоплата в течение 45 дней после отгрузки.

Товар отгружен 1 апреля 2025 года.

Срок окончательной оплаты — до 16 мая 2025 года.

Пеня за просрочку оплаты: 0,15% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

Фактически окончательная оплата поступила 10 июня 2025 года.

Вопросы:

Какова сумма окончательного платежа по контракту (в сумах)?

На сколько дней просрочена окончательная оплата?

Рассчитайте сумму пени за просрочку оплаты (в сумах).

Какую общую сумму (основной долг + пеня) должен заплатить покупатель (в сумах)?

Какие действия должен был предпринять менеджер ВЭД после наступления просрочки оплаты?

Задание 3.

Ниже приведены этапы контроля исполнения внешнеторгового контракта менеджером ВЭД. Установите правильную последовательность этапов процесса контроля.

Этапы (в произвольном порядке):

А) Направление претензии контрагенту при выявлении отклонений (недостача, нарушение сроков, неоплата).

Б) Сверка взаиморасчётов с контрагентом и подписание акта сверки.

В) Регистрация контракта в реестре внешнеторговых контрактов.

Г) Мониторинг соблюдения сроков оплаты, отгрузки и предоставления документов.

Д) Проверка полноты и правильности оформления документов (инвойс, упаковочный лист, СМР, коносамент, сертификаты).

Е) Закрытие контракта и сдача документов в архив.

Ж) Приёмка товара (по количеству, качеству, ассортименту) и оформление акта приёмки / акта о расхождении.

Необходимо:

1. Расположить этапы в логическом порядке (от 1 до 7).

Задание 4.

Заполните таблицу, указав основные характеристики каждого вида контроля исполнения внешнеторгового контракта.

Вид контроля	Что проверяется	Периодичность	Ответственный	Документальное оформление
Текущий контроль				
Периодический контроль				
Итоговый контроль				
Валютный контроль				

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «соблюдение сроков оплаты», «ежемесячно», «менеджер ВЭД», «акт сверки» и т.д.).

Задание 5.

Заполните таблицу, указав для каждого этапа исполнения внешнеторгового контракта объект контроля, проверяемые документы и действия менеджера ВЭД при выявлении отклонений.

Этап исполнения контракта	Объект контроля	Проверяемые документы	Действия при выявлении отклонений
Заключение контракта			
Отгрузка товара (экспорт)			
Поступление товара (импорт)			
Оплата по контракту			
Закрытие контракта			

Необходимо:

В пустых ячейках проставить ответы (например: «соответствие цены и сроков», «проект контракта, спецификация», «направить протокол разногласий» и т.д.).

Критерии оценивания контрольных заданий по разделу:

Баллы	Описание критерия
5	Обучающимся задание выполнено без ошибок и в полном объеме.
4	Обучающимся в целом задание выполнено, имеются отдельные неточности или недостаточно полные ответы, не содержащие ошибок.
3-2	Обучающимся допущены отдельные ошибки при выполнении задания
1-0	У обучающегося отсутствуют ответы на большинство вопросов задачи, задание не выполнено или выполнено не верно.

0* - в журнал академической группы не выставляется

6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине

6.1 Промежуточная аттестация (зачет с оценкой) проводится в письменной форме. Обучающийся получает экзаменационный билет с вариантами заданий. Обучающийся получает чистые маркированные листы бумаги для записей решения задач, затем приступает к решению. Необходимо дать ответ в письменном виде, дать развернутый ответ на поставленные вопросы, при решении задачи подробно изложив ход решения, при необходимости завершить решение выводами.

6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВАЯ И ФИНАНСОВО-ТРАНСПОРТНАЯ ПОДГОТОВКА ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 1.1. Роль менеджера ВЭД в организации жизненного цикла внешнеторгового контракта ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1.	Понятие жизненного цикла внешнеторгового контракта	
2.	Основные функциональные обязанности менеджера ВЭД	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Составьте таблицу «Сравнение роли менеджера ВЭД и менеджера по внутренним продажам».

Заполните таблицу, сравнив деятельность менеджера ВЭД (внешнеэкономическая деятельность) и менеджера по внутренним продажам (внутрироссийская деятельность) по указанным критериям.

Критерий сравнения	Менеджер по внутренним продажам	Менеджер ВЭД
География деятельности		
Валютные риски		
Документарное сопровождение		
Контролирующие органы		
Сроки проведения операций		
Ответственность за нарушения		

Необходимо:

Заполнить пустые ячейки, указав характерные черты деятельности менеджера ВЭД в сравнении с менеджером по внутренним продажам.

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	Что из перечисленного является обязанностью менеджера ВЭД на этапе предконтрактной работы? а) Оформление таможенной декларации; б) Проверка благонадёжности иностранного контрагента; в) Расчёт таможенных платежей; г) Подача искового заявления в арбитраж.		
2.	Какая проблема возникает при отсутствии систематического учёта и контроля исполнения внешнеторгового контракта? а) Снижение таможенных пошлин; б) Риск пропуска сроков оплаты, отгрузки и претензионной работы; в) Автоматическое продление контракта; г) Упрощение		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного является обязанностью менеджера ВЭД на этапе исполнения внешнеторгового контракта?

- а) Поиск нового иностранного партнёра
- б) Контроль соблюдения сроков оплаты и отгрузки
- в) Разработка стратегии выхода на новый зарубежный рынок
- г) Подписание протокола о намерениях

Какой документ менеджер ВЭД обязан зарегистрировать в реестре контрактов в первую очередь после подписания?

- а) Акт приёмки-передачи товара
- б) Внешнеторговый контракт

- в) Претензионное письмо
- г) Акт сверки взаиморасчётов

Какая ответственность может наступить для менеджера ВЭД за нарушение сроков подачи документов в банк для валютного контроля?

- а) Дисциплинарная и материальная
- б) Уголовная и административная
- в) Только дисциплинарная
- г) Только материальная

Что из перечисленного входит в обязанности менеджера ВЭД на этапе закрытия контракта?

- а) Проведение переговоров с новым поставщиком
- б) Подписание акта сверки взаиморасчётов и акта о закрытии контракта
- в) Оформление таможенной декларации
- г) Расчёт таможенных пошлин

Какой нормативный акт регулирует валютный контроль в РФ?

- а) Гражданский кодекс РФ
- б) Федеральный закон № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»
- в) Таможенный кодекс ЕАЭС
- г) Налоговый кодекс РФ

Что из перечисленного является признаком надлежащего учёта внешнеторговых контрактов?

- а) Отсутствие реестра контрактов
- б) Наличие систематизированного реестра с отметками о статусе исполнения каждого контракта
- в) Хранение документов в личных папках сотрудников без единой системы
- г) Уничтожение документов после первой оплаты

Какое действие менеджер ВЭД должен предпринять при выявлении недостачи товара от иностранного поставщика?

- а) Проигнорировать недостачу
- б) Составить акт о расхождении, направить претензию поставщику, приостановить окончательную оплату
- в) Уничтожить документы о приёме
- г) Самостоятельно допоставить недостающий товар за свой счёт

Правильный ответ: б

Какой этап жизненного цикла контракта предполагает сдачу документации в архив?

- а) Предконтрактная работа
- б) Исполнение контракта
- в) Закрытие контракта и постконтроль
- г) Переговоры

Тема 1.2. Организационно-правовая структура внешнеторговой сделки: выбор контрагента и формы контракта ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие основные формы присутствия иностранной компании на зарубежном рынке вы знаете? Дайте краткую характеристику каждой формы.	
2	Какие критерии используются для проверки благонадёжности иностранного контрагента перед заключением контракта? Назовите не менее четырёх критериев.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Российский производитель бытовой химии «Чистый дом» решил выйти на рынок Индии. Компания планирует построить завод в штате Гуджарат. Предварительный анализ показал:

В Индии быстро растёт средний класс, увеличивается спрос на недорогую бытовую химию.

Существуют строгие санитарные нормы и требования к сертификации продукции.

В штате Гуджарат действуют налоговые льготы для иностранных инвесторов.

Местные потребители предпочитают продукцию с натуральными компонентами (аюрведические традиции).

Курс рупии к рублю нестабилен, инфляция в Индии около 6%.

Законодательство требует, чтобы не менее 30% сотрудников были местными жителями.

В регионе часто происходят перебои с электроэнергией.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие факторы внешней среды (политические, экономические, социальные, технологические, правовые, экологические) отражены в ситуации?

Какие риски для компании могут возникнуть из-за перебоев с электроэнергией и нестабильности курса рупии?

Какие возможности даёт компании налоговые льготы и рост среднего класса в Индии?

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

Задание 1.

Российская компания «ТехноЭкспорт» планирует начать поставки оборудования в Республику Казахстан. Руководство рассматривает три варианта присутствия на казахстанском рынке: представительство, филиал, дочернее общество. Цели компании: заключать контракты с местными заказчиками, участвовать в тендерах, осуществлять гарантийное обслуживание.

Необходимо ответить на вопросы:

Какая форма присутствия позволит компании участвовать в тендерах и заключать контракты от своего имени?

Какая форма присутствия не является юридическим лицом и не вправе вести коммерческую деятельность?

По какой форме присутствия головная компания несёт полную имущественную ответственность по обязательствам подразделения?

Какая форма присутствия является самостоятельным юридическим лицом по законодательству Казахстана?

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какая форма присутствия иностранной компании является самостоятельным юридическим лицом по законодательству страны пребывания и отвечает по своим обязательствам своим имуществом? а) Представительство; б) Филиал; в) Дочернее общество; г) Аккредитованное представительство		
2	Что из перечисленного является обязательным разделом внешнеторгового контракта купли-продажи? а) История создания компании-продавца; б) Биографические данные руководителей; в) Описание товара, цена, сроки поставки, условия оплаты; г) Перечень личных данных сотрудников контрагента		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какая форма присутствия иностранной компании не является юридическим лицом, не вправе вести самостоятельную коммерческую деятельность и только представляет интересы головной компании?

- а) Филиал
- б) Дочернее общество
- в) Представительство
- г) Совместное предприятие

Что такое твёрдая оферта во внешнеторговом контракте?

- а) Предложение, сделанное неопределённому кругу лиц

- б) Предложение, направленное конкретному контрагенту с указанием срока для ответа
- в) Устное предложение, сделанное в ходе переговоров
- г) Предложение, которое можно отозвать в любой момент до акцепта

Какой документ подтверждает полномочия сотрудника российской компании на подписание внешнеторгового контракта?

- а) Устав компании
- б) Доверенность (или указание в уставе)
- в) Трудовой договор
- г) Паспорт гражданина РФ

По долгам какой формы присутствия иностранной компании головная компания несёт полную имущественную ответственность всем своим имуществом?

- а) Дочернее общество
- б) Совместное предприятие
- в) Филиал
- г) Общество с ограниченной ответственностью

Что из перечисленного является обязательным требованием при проверке иностранного контрагента перед заключением контракта?

- а) Проверка семейного положения директора
- б) Проверка регистрационных данных, репутации и санкционного статуса
- в) Проверка цвета логотипа компании
- г) Проверка наличия лицензии на розничную торговлю

Тема 1.3. Организация деловых переговоров и документарная подготовка сделки. ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие этапы включает подготовка к деловым переговорам с иностранным партнёром? Назовите не менее трёх этапов.	
2	Какие документы необходимо подготовить до начала переговоров с иностранным контрагентом? Назовите не менее четырёх документов.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Российская компания «УралМаш» проводит переговоры с китайским поставщиком «Shanghai Machinery Co.» о заключении контракта на поставку промышленного оборудования. Российская сторона подготовила проект контракта, коммерческое предложение, спецификацию и техническую документацию. В ходе переговоров китайская сторона избегает прямых ответов на вопросы о сроках поставки, часто ссылается на «необходимость посоветоваться с руководством» и приглашает российских партнёров на совместный обед. Российский менеджер пытается вернуть разговор к обсуждению цифр и сроков, но безуспешно.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие культурные особенности китайского делового общения проявились в ситуации?
(Назовите не менее трёх.)

Какие ошибки допустил российский менеджер при ведении переговоров?

Как следовало изменить поведение российской стороны для успешных переговоров?

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Что из перечисленного является обязательным документом при подготовке к международным переговорам? а) Протокол о намерениях; б) Повестка дня переговоров; в) Акт сверки взаиморасчётов; г) Таможенная декларация		
2	Какая особенность характерна для ведения переговоров с партнёрами из стран с высокой дистанцией власти (например, Китай, Россия)? а) Принятие решений группой, консенсус; б) Единоличное решение руководителя, уважение к старшему по статусу; в) Прямолинейность и открытое выражение несогласия; г) Игнорирование иерархии		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного является обязательным элементом подготовки к международным переговорам?

- а) Выбор ресторана для ужина с партнёрами
- б) Анализ культурных особенностей страны партнёра
- в) Подготовка таможенной декларации
- г) Оформление страхового полиса

Что такое протокол переговоров?

- а) Юридически обязывающий контракт
- б) Документ, фиксирующий ход и результаты встречи, подписываемый сторонами
- в) Внутренний отчёт для руководства компании
- г) Повестка дня, направленная партнёру до встречи

Какая культурная особенность характерна для ведения переговоров в Японии?

- а) Прямолинейность и открытая критика
- б) Избегание прямого слова «нет», важность сохранения лица
- в) Быстрое принятие решений единолично руководителем
- г) Игнорирование иерархии и возраста

Какое действие является правильным при получении от иностранного партнёра проекта контракта на иностранном языке?

- а) Подписать контракт без перевода, доверяя партнёру
- б) Заказать нотариально заверенный перевод, проверить соответствие версий на двух языках
- в) Игнорировать контракт и предложить свою версию на русском языке
- г) Подписать контракт, но без печати

Что такое акцепт во внешнеторговом контракте?

- а) Предложение заключить контракт
- б) Согласие стороны на заключение контракта на условиях оферты
- в) Отказ от заключения контракта
- г) Протокол разногласий

Какой документ фиксирует достигнутые в ходе переговоров договорённости до подписания основного контракта?

- а) Протокол о намерениях (меморандум)
- б) Транспортная накладная
- в) Счёт-фактура
- г) Платёжное поручение

Какая ошибка наиболее часто допускается российскими менеджерами при переговорах с китайскими партнёрами?

- а) Длительное неформальное общение перед началом переговоров
- б) Стремление сразу перейти к обсуждению цифр и сроков, игнорируя построение личных отношений (гуаньси)
- в) Использование переводчика
- г) Обмен подарками

Что из перечисленного является документом предконтрактной работы во внешнеэкономической деятельности?

- а) Коносамент
- б) Протокол согласования разногласий
- в) Таможенная декларация
- г) Акт приёмки-передачи товара

Тема 1.4. Финансовое обеспечение внешнеторговой сделки. ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие основные формы международных расчётов используются во внешнеторговых сделках? Назовите не менее четырёх форм.	
2	Какие документы необходимы для проведения валютного контроля по внешнеторговому контракту? Назовите не менее трёх документов.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1 (Расчётная задача)

Условие:

Российская компания-импортёр «ВостокИмпорт» заключила контракт с китайским поставщиком на поставку товара стоимостью 800 000 юаней. Условия контракта:

40% предоплата.

60% постоплата в течение 60 дней после отгрузки.

Курс юаня на дату предоплаты: 12,8 руб./юань.

Курс юаня на дату окончательного расчёта: 13,4 руб./юань.

Вопросы:

Рассчитайте сумму предоплаты в рублях.

Рассчитайте сумму окончательного платежа в рублях.

Рассчитайте общую сумму в рублях, которую заплатил импортёр.

Какую сумму импортёр переплатил по сравнению с гипотетической ситуацией, если бы курс остался на уровне 12,8 руб./юань?

Задание 2 (Расчётная задача)

Российская компания-экспортёр «УралЭкспорт» заключила контракт с казахстанским покупателем на поставку товара стоимостью 30 000 000 тенге. Условия контракта: 100% постоплата в течение 45 дней после отгрузки. Курс тенге на дату отгрузки: 0,19 руб./тенге.

Курс тенге на дату получения оплаты: 0,17 руб./тенге.

Вопросы:

Какую сумму в рублях ожидал получить экспортёр на дату отгрузки?

Какую сумму в рублях экспортёр получил фактически?

Какова величина потерь экспортёра из-за изменения курса?

Какой валютный риск проявился в данной сделке?

Какие меры мог бы предпринять экспортёр для защиты выручки от падения курса тенге?

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1.	В армянском доме гостю трижды предлагают угощение, и каждый раз гость должен сначала вежливо отказаться, и только на третье предложение взять.		

	<p>Россиянин сразу соглашается на первое предложение. Как расценят его поведение армяне? Варианты ответов:</p> <p>А) Как нормальное, ведь гость должен есть, когда голоден</p> <p>Б) Как нетерпеливость и незнание традиции уважения к хозяину</p>		
2.	<p>В Узбекистане при входе в дом или чайхану мужчины сначала здороваются за руку со всеми присутствующими по очереди, даже если там 10–15 человек. Россиянин считает это «неестественной церемонией» и здоровается со всеми сразу кивком. Что он нарушает?</p> <p>Варианты ответов:</p> <p>А) Ничего, просто экономит время</p> <p>Б) Национальный стереотип узбеков: личное приветствие каждого - знак уважения, кивок всем сразу считается неуважением</p>		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Американский коллега на вопрос «Как дела?» всегда отвечает «Fine, thank you» с улыбкой, даже если у него проблемы. Русский гость думает, что американец неискренен. Почему так принято в США?

- а) Американцы скрывают правду, потому что не доверяют иностранцам
- б) В США это стандартная вежливая формула, не требующая подробного ответа
- в) Американцы боятся жаловаться начальству
- г) Это закон, за плохой ответ можно получить штраф

Француз при встрече целует знакомого в обе щеки (даже мужчину). Русский турист считает это слишком фамильярным. Что это за традиция?

- а) Так здороваются только влюблённые
- б) Это французский этикет: «бисе» – обычное дружеское приветствие
- в) Это остатки средневекового ритуала
- г) Так приветствуют только детей

В Китае гость получает подарок, но не разворачивает его при хозяине, а убирает в сумку. Русский думает, что гость недоволен. Почему китаец так делает?

- а) В Китае разворачивать подарок при дарителе – знак жадности и нетерпения
- б) Китайцы не любят подарки
- в) Так принято, чтобы потом обменять подарок
- г) Это знак того, что гость обижен

В Индии собеседник качает головой из стороны в сторону (жест, похожий на наше «нет»), но при этом говорит «да». Русский турист путается. Что означает этот жест?

- а) Индиец не понимает, о чём речь
- б) Это жест согласия, внимания и доброжелательности
- в) Индиец хочет прекратить разговор
- г) Это знак неуважения

Бразилец при разговоре подходит очень близко к собеседнику и часто касается его плеча или руки. Русский чувствует дискомфорт. Почему бразильцы так делают?

- а) В Бразилии маленькое личное пространство, прикосновения – знак дружелюбия
- б) Бразильцы плохо слышат
- в) Так проверяют, не врёт ли собеседник
- г) Это национальный танец

Тема 1.5. Транспортное обеспечение внешнеторговой сделки ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие основные виды международных перевозок используются во внешнеторговых сделках? Назовите не менее четырёх видов.	
2	Какие базисные условия поставки Incoterms 2020 регулируют распределение транспортных расходов и рисков между продавцом и покупателем? Назовите не менее четырёх базисов.	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1.

Ситуационное задание

Российская компания-экспортёр «УралМаш» заключила контракт с немецким покупателем на поставку промышленного оборудования на условиях CIF Гамбург (Incoterms 2020). Товар был загружен на борт судна в порту Новороссийска. Во время морской перевозки судно попало в шторм, часть оборудования была повреждена.

Необходимо ответить на вопросы:

Кто несёт риск повреждения товара в данной ситуации?

Кто должен организовать страхование груза при базисе CIF?

Кто понесёт расходы по восстановлению повреждённого оборудования?

Задание 2 (Расчётно-аналитическая задача)

Российский импортёр закупает товар у китайского поставщика. Поставщик предлагает два варианта базисов поставки: FOB Шанхай и CIF Шанхай. Стоимость товара без учёта доставки — 500 000 юаней. Стоимость морской перевозки и страховки от Шанхая до порта Новороссийск — 50 000 юаней.

Вопросы:

Какова будет цена товара для российского импортёра при базисе FOB Шанхай (с учётом доставки)?

Какова будет цена товара для российского импортёра при базисе CIF Шанхай?

Какой вариант выгоднее для российского импортёра и почему?

Какой вариант выгоднее для китайского поставщика и почему?_

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какой транспортный документ используется при морских перевозках и является подтверждением права собственности на груз? а) CMR-накладная; б) Коносамент; в) Авианакладная; г) Железнодорожная накладная		
2	При каком базисе Incoterms 2020 продавец обязан застраховать груз на время морской перевозки? а) FOB; б) EXW; в) CIF; г) FCA		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой транспортный документ оформляется при автомобильных международных перевозках?

а) Коносамент

б) CMR-накладная

в) Авианакладная (Air Waybill)

г) Железнодорожная накладная

Какой базис Incoterms 2020 означает, что продавец передаёт товар покупателю на своём складе, а покупатель несёт все расходы и риски по погрузке, перевозке и таможенному оформлению?

а) FOB

- б) CIF
- в) EXW
- г) DAP

Что такое мультимодальная перевозка?

- а) Перевозка одним видом транспорта
- б) Перевозка с использованием двух и более видов транспорта по единому транспортному документу
- в) Перевозка только морским транспортом
- г) Перевозка только автомобильным транспортом

Кто несёт риск случайной гибели или повреждения товара при базисе FOB после погрузки товара на борт судна?

- а) Продавец
- б) Покупатель
- в) Перевозчик
- г) Страховщик

Какой документ подтверждает заключение договора морской перевозки и выдаётся перевозчиком отправителю?

- а) Коносамент
- б) CMR-накладная
- в) Инвойс
- г) Упаковочный лист

При каком базисе Incoterms 2020 продавец обязан доставить товар в указанное место в стране назначения, но не разгружать его?

- а) EXW
- б) FOB
- в) CIF
- г) DAP

Что из перечисленного является обязанностью продавца при базисе EXW?

- а) Погрузить товар на транспортное средство покупателя
- б) Передать товар покупателю на своём складе
- в) Оплатить транспортировку до порта назначения
- г) Застраховать груз на время перевозки

Какой вид транспорта наиболее часто используется для перевозки скоропортящихся товаров на дальние расстояния?

- а) Морской транспорт
- б) Железнодорожный транспорт
- в) Авиационный транспорт
- г) Автомобильный транспорт

РАЗДЕЛ 2. ИСПОЛНЕНИЕ, КОНТРОЛЬ И ЗАВЕРШЕНИЕ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ СДЕЛКИ

Тема 2.1. Учёт и контроль исполнения контракта менеджером ВЭД ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие основные разделы внешнеторгового контракта подлежат контролю со стороны менеджера ВЭД в процессе его исполнения? Назовите не менее четырёх.	
2	Что такое реестр внешнеторговых контрактов? Какие сведения он должен содержать?	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1 (Ситуация)

Российская компания-импортёр «ТехноИмпорт» заключила контракт с китайским поставщиком на поставку 10 000 единиц электронных компонентов. Условия контракта: 50% предоплата, 50% — в течение 30 дней после подписания акта приёмки. Товар поступил на склад. При приёмке кладовщик обнаружил, что фактически поставлено только 9 200 единиц (недостача 800 единиц). Повреждений упаковки нет. Транспортная накладная и упаковочный лист поставщика подтверждают отгрузку 10 000 единиц.

Необходимо ответить на вопросы:

Какие действия должен предпринять менеджер ВЭД незамедлительно после обнаружения недостачи?

Какие документы необходимо оформить для фиксации недостачи?

Можно ли приостановить окончательную оплату (50%)? Почему?

В течение какого срока должна быть направлена претензия китайскому поставщику?

Задание 2 (Расчётная задача)

Российская компания-экспортёр «ВолгаЭкспорт» заключила контракт с казахстанским покупателем на поставку товара стоимостью 40 000 000 тенге. Условия контракта: 40% предоплата, 60% — в течение 45 дней после отгрузки. Товар отгружен 1 марта 2025 года. Срок окончательной оплаты — до 15 апреля 2025 года. Пеня за просрочку оплаты: 0,1% от суммы задолженности за каждый день просрочки. Фактически окончательная оплата поступила 10 мая 2025 года.

Вопросы:

Какова сумма окончательного платежа по контракту (в тенге)?

На сколько дней просрочена окончательная оплата?

Рассчитайте сумму пени за просрочку оплаты (в тенге).

Какую общую сумму (основной долг + пеня) должен заплатить покупатель (в тенге)?

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Что из перечисленного является обязанностью менеджера ВЭД на этапе контроля исполнения контракта?		

	а) Поиск нового иностранного партнёра; б) Проверка соответствия поставленного товара условиям контракта; в) Разработка стратегии выхода на новый рынок; г) Подписание протокола о намерениях		
2	Какой документ подтверждает отсутствие задолженности между сторонами после завершения контракта? а) Акт приёмки-передачи; б) Акт сверки взаиморасчётов; в) Спецификация; г) Транспортная накладная		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Что из перечисленного является обязанностью менеджера ВЭД на этапе контроля исполнения контракта?

- а) Поиск нового иностранного партнёра
- б) Мониторинг соблюдения сроков оплаты и отгрузки
- в) Разработка стратегии выхода на новый зарубежный рынок
- г) Подписание протокола о намерениях

Какой документ фиксирует расхождение фактического количества товара с отгрузочными документами?

- а) Акт приёмки-передачи
- б) Акт о расхождении по количеству (акт рекламации)
- в) Спецификация
- г) Инвойс

Что такое реестр внешнеторговых контрактов?

- а) Список потенциальных иностранных партнёров
- б) Систематизированный перечень заключённых контрактов с указанием основных параметров и статуса исполнения
- в) Перечень таможенных документов
- г) Список банков для проведения валютных операций

Какое действие должен предпринять менеджер ВЭД при выявлении недостачи товара от иностранного поставщика?

- а) Проигнорировать недостачу

- б) Составить акт о расхождении, направить претензию поставщику, приостановить окончательную оплату
- в) Уничтожить документы о приёмке
- г) Самостоятельно допоставить недостающий товар за свой счёт

Что такое акт сверки взаиморасчётов?

- а) Документ, подтверждающий факт отгрузки товара
- б) Документ, фиксирующий состояние взаимных расчётов между сторонами на определённую дату
- в) Транспортный документ
- г) Страховой полис

Какой этап контроля завершает исполнение внешнеторгового контракта?

- а) Контроль отгрузки товара
- б) Контроль оплаты
- в) Закрытие контракта и сдача документов в архив
- г) Контроль поступления документов

Какой документ подписывается сторонами после полного исполнения всех обязательств по контракту?

- а) Протокол о намерениях
- б) Акт о закрытии контракта (или акт сверки с отметкой об отсутствии претензий)
- в) Спецификация
- г) Коммерческое предложение

Какая ответственность может наступить для менеджера ВЭД за ненадлежащий учёт и контроль исполнения контракта?

- а) Только дисциплинарная
- б) Дисциплинарная и материальная (при доказанном ущербе)
- в) Только уголовная
- г) Административная

Тема 2.2. Претензионная работа и постконтроль ВЭД-сделки: ответственность менеджера ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.3, ПК-2.4

1. Задания открытого типа.

1.1. Вопросы открытого типа.

Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ:

№ п.п.	Вопрос	Ответ
1	Какие основные разделы внешнеторгового контракта подлежат контролю со стороны менеджера ВЭД в процессе его исполнения? Назовите не менее четырёх.	
2	Что такое реестр внешнеторговых контрактов? Какие сведения он должен содержать?	

1.2. Контрольные задания.

Задание 1 (Ситуация)

Российская компания-импортёр «ТехноИмпорт» заключила контракт с итальянским

поставщиком на поставку оборудования. При приёмке товара был обнаружен брак: 20% единиц оборудования не соответствуют техническим характеристикам, указанным в контракте. Менеджер ВЭД компании направил претензию поставщику с требованием замены бракованного оборудования. Поставщик ответил отказом, ссылаясь на то, что претензия направлена по истечении 30-дневного срока с момента получения товара, установленного контрактом. Выяснилось, что менеджер ВЭД пропустил этот срок из-за загруженности.

Вопросы:

Какие документы необходимо было оформить при обнаружении брака?

Каковы типовые сроки предъявления претензии по качеству товара?

Что должен был сделать менеджер ВЭД для соблюдения претензионного срока?

Какие дальнейшие действия может предпринять компания после получения отказа поставщика?

Какую ответственность может понести менеджер ВЭД в данной ситуации?

Задание 2 (Расчётная задача)

По внешнеторговому контракту покупатель должен был оплатить товар в сумме 1 000 000 рублей. Срок оплаты — до 1 марта 2025 года. Покупатель произвёл оплату только 25 марта 2025 года. Контрактом предусмотрена пеня за просрочку оплаты в размере 0,1% от суммы задолженности за каждый день просрочки.

Вопросы:

На сколько дней просрочена оплата?

Рассчитайте сумму пени за просрочку оплаты.

Какую общую сумму должен заплатить покупатель (основной долг + пеня)?

2. Задания комбинированного типа.

2.1. Тестовые задания с обоснованием выбора.

№ п.п.	Содержание задания	Правильный ответ	Аргументы, обосновывающие выбор ответа
1	Какой документ фиксирует несоответствие фактически поставленного товара условиям контракта по качеству? а) Инвойс; б) Акт о расхождении (акт рекламации); в) Коносамент; г) Платёжное поручение		
2	Какой международный договор регулирует признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений? а) Венская конвенция 1980 г.; б) Нью-Йоркская конвенция 1958 г.; в) Гагская конвенция 1986 г.; г) Бернская конвенция 1886 г.		

3. Задания закрытого типа.

3.1. Тестовые задания.

Тест 1.

Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.

Внимательно прочитайте предложенные варианты-ты ответа.

Выбрать один верный ответ.

Записать только букву выбранного варианта ответа.

Какой документ фиксирует несоответствие фактически поставленного товара условиям внешнеторгового контракта по количеству или качеству?

- а) Счёт-фактура (инвойс)
- б) Акт о расхождении (акт рекламации)
- в) Транспортная накладная
- г) Платёжное поручение

В течение какого срока, как правило, должна быть предъявлена претензия по скрытым недостаткам товара (если иное не предусмотрено контрактом)?

- а) 3 дня с момента получения товара
- б) 30 дней с момента получения товара
- в) 6 месяцев с момента получения товара
- г) 3 года с момента получения товара

Какой международный договор регулирует признание и приведение в исполнение иностранных арбитражных решений?

- а) Венская конвенция 1980 г.
- б) Нью-Йоркская конвенция 1958 г.
- в) Гаагская конвенция 1986 г.
- г) Бернская конвенция 1886 г.

Что из перечисленного является обязательным элементом арбитражной оговорки во внешнеторговом контракте?

- а) Указание на применимое право
- б) Указание на конкретный арбитражный институт (или правила арбитража)
- в) Указание на язык судопроизводства
- г) Указание на количество арбитров

Какой орган в РФ осуществляет таможенный постконтроль после выпуска товаров?

- а) Министерство финансов РФ
- б) Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- в) Центральный банк РФ
- г) Министерство промышленности и торговли РФ

Какая ответственность наступает для менеджера ВЭД, если по его вине компания пропустила срок предъявления претензии к иностранному поставщику и понесла убытки?

- а) Дисциплинарная (выговор)
- б) Материальная (в пределах среднего месячного заработка или полная, если заключён договор о полной материальной ответственности)
- в) Уголовная
- г) Административная (штраф)

Что из перечисленного является основанием для отказа в признании и приведении в исполнение иностранного арбитражного решения по Нью-Йоркской конвенции 1958 г.?

- а) Решение вынесено арбитром, не имеющим юридического образования
- б) Сторона не была должным образом уведомлена о назначении арбитра или об арбитражном разбирательстве
- в) Решение вынесено на английском языке, а не на языке страны исполнения
- г) Сумма иска превышает 1 млн долларов США

Каков максимальный срок таможенного постконтроля в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС?

- а) 1 год со дня выпуска товаров
- б) 3 года со дня выпуска товаров
- в) 5 лет со дня выпуска товаров
- г) 10 лет со дня выпуска товаров

6.1. *Критерии и шкала оценивания на основе БРС.*

Соответствие государственной шкалы оценивания академической успеваемости и шкалы ECTS при зачете с оценкой

Оценка по шкале ECTS	Сумма баллов за все виды учебной деятельности	Оценка по государственной шкале	Определение
A	90 – 100	«Отлично»	отличное выполнение с незначительным количеством неточностей
B	80 – 89	«Хорошо»	в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 10%)
C	75 – 79		в целом правильно выполненная работа с незначительным количеством ошибок (до 15%)
D	70 – 74	«Удовлетворительно»	неплохо, но со значительным количеством недостатков
E	60 – 69		выполнение удовлетворяет минимальные критерии
FX	35 – 59	«Неудовлетворительно»	с возможностью повторной сдачи
F	0 – 34		с обязательным повторным изучением дисциплины (выставляется комиссией)

6.4. Для решения контрольных заданий обучающемуся разрешается использование калькулятора.

Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если

программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность – до 15 минут. Вторая часть – выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность – 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность – 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

7. Учебная литература и ресурсы информационно- телекоммуникационной сети Интернет

7.1. Основная литература

1. Прокушев, Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность : учебник и практикум для вузов / Е. Ф. Прокушев, А. А. Костин ; под редакцией Е. Ф. Прокушева. — 12-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2025. — 479 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17237-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/559806> (дата обращения: 15.04.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

2. Вологдин, А. А. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учебник и практикум для вузов / А. А. Вологдин. — 7-е изд., пер. и доп. — Москва : Юрайт, 2023. — 420 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09280-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/509648> (дата обращения: 15.04.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Воробьева, Н. В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью : учебное пособие / Н. В. Воробьева, С. С. Вайцеховская, Н. Н. Тельнова. — Ставрополь : СтГАУ, 2024. — 88 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/...> (дата обращения: 15.04.2026). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

7.2. Дополнительная литература

1. Макаревич, М. Л. Правовое регулирование претензионной работы в торговле : методические указания / М. Л. Макаревич. — Санкт-Петербург : СПбГТЭУ, 2014. — Текст : электронный // Электронная библиотека СПбПУ. — URL: <http://elibr.spbstu.ru/dl/tei/public/9855.pdf> (дата обращения: 15.04.2026).

2. Кулешова, Л. В. Современные проблемы и тенденции развития менеджмента международных компаний / Л. В. Кулешова // Пути повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти. — Донецк : ДонАУиГС, 2024. — С. 223-227.

3. Шарипов, Ф. Ф. Основы международного бизнеса. Вводная часть : учебное пособие для подготовки бакалавров по направлению 38.03.02 Менеджмент / Ф. Ф. Шарипов, М. А. Дьяконова. — Москва : Государственный университет управления, 2024. — 315 с. — ISBN 978-5-215-03842-0. — EDN VEQOUG.

4. Воронов, А. В. Международная логистика. Основные аспекты страхования грузов, информационных технологий, внешнеторговой статистики. Роль страхования и статистики в развитии международной логистики. Методология логистических информационных систем / А. В. Воронов, Р. А. Зефирова, В. И. Воронов. — Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2024. — 186 с. — ISBN 978-5-466-07296-9. — EDN VJESHP.

5. Таможенное регулирование внешнеэкономической деятельности. — Москва : ООО "Издательство "Спутник+", 2018. — 186 с. — ISBN 978-5-9973-4912-7. — EDN YAVYAH.

Нормативные правовые документы и иная правовая информация

1. Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (заключена в г. Вене 11.04.1980). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148007/ (дата обращения: 03.04.2026).

2. Конвенция Организации Объединенных Наций о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений (заключена в г. Нью-Йорке в 1958 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10766/ (дата обращения: 03.04.2026).

3. Гагская конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (заключена в г. Гааге 22.12.1986). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3632/ (дата обращения: 03.04.2026).

4. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астане 29.05.2014). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163855/ (дата обращения: 03.04.2026).

5. Российская Федерация. Законы. Об иностранных инвестициях в Российской Федерации : Федеральный закон № 160-ФЗ : [принят Государственной Думой 25 июня 1999 г. : одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/ (дата обращения: 03.04.2026).

6. Российская Федерация. Законы. О международных компаниях и международных фондах : Федеральный закон № 290-ФЗ : [принят Государственной Думой 26 июля 2018 г. : одобрен Советом Федерации 28 июля 2018 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_303666/ (дата обращения: 03.04.2026).

7. Российская Федерация. Законы. О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства : Федеральный закон № 57-ФЗ : [принят Государственной Думой 2 апреля 2008 г. : одобрен Советом Федерации 16 апреля 2008 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_174091/ (дата обращения: 03.04.2026).

8. Российская Федерация. Законы. Об акционерных обществах : Федеральный закон № 208-ФЗ : [принят Государственной Думой 24 ноября 1995 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_296626/ (дата обращения: 03.04.2026).

9. Российская Федерация. Законы. Об обществах с ограниченной ответственностью : Федеральный закон № 14-ФЗ : [принят Государственной Думой 14 января 1998 г. : одобрен Советом Федерации 28 января 1998 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/ (дата обращения: 03.04.2026).

10. Российская Федерация. Законы. О валютном регулировании и валютном контроле : Федеральный закон № 173-ФЗ : [принят Государственной Думой 21 ноября 2003 г. : одобрен Советом Федерации 26 ноября 2003 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45495/ (дата обращения: 03.04.2026).

11. Российская Федерация. Законы. О соглашениях о разделе продукции : Федеральный закон № 225-ФЗ : [принят Государственной Думой 6 декабря 1995 г.]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8694/ (дата обращения: 03.04.2026).

12. Российская Федерация. Законы. О применении специальных экономических мер в финансовой и топливно-энергетической сферах в связи с недружественными действиями некоторых иностранных государств и международных организаций : Указ Президента РФ № 520. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_442595/ (дата обращения: 03.04.2026).

03.04.2026).

13. Российская Федерация. Законы. О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности : Указ Президента РФ № 100. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_410816/ (дата обращения: 03.04.2026).

14. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_294869/ (дата обращения: 03.04.2026).

8.4 Интернет-ресурсы

1. Научная электронная библиотека «КИБЕРЛЕНИНКА» <https://cyberleninka.ru/>
Электронно-библиотечная система Лань <https://e.lanbook.com/>
2. Электронно-библиотечная система «ЗНАНИУМ» <https://znanium.ru>

9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы Требования к аудитории:

- Лекционные
- Семинарские
- Помещения для самостоятельной работы

Требования к оборудованию:

- Доска
- проектор
- ПК (стационарный) или ноутбук: операционная система: не ниже Windows 7 (или аналогичная по функциям)

Требования к программному обеспечению:

- пакет Microsoft Office